

ISSN 1898-6447
e-ISSN 2545-3238

Uniwersytet
Ekonomiczny
w Krakowie

Zeszyty Naukowe

Cracow Review
of Economics
and Management

Nr 2 (980)

Kraków 2019



ISSN 1898-6447
e-ISSN 2545-3238

Uniwersytet
Ekonomiczny
w Krakowie

Zeszyty Naukowe

Cracow Review
of Economics
and Management

Nr 2 (980)

Kraków 2019

Rada Naukowa

Andrzej Antoszewski (Polska), *Slavko Arsovski* (Serbia), *Josef Arlt* (Czechy),
Daniel Baier (Niemcy), *Hans-Hermann Bock* (Niemcy), *Ryszard Borowiecki* (Polska),
Giovanni Lagioia (Włochy), *Tadeusz Markowski* (Polska), *Martin Mizla* (Słowacja),
David Ost (USA), *Józef Pocięcha* (Polska), *Vesna Žabkar* (Słowenia)

Komitet Redakcyjny

Joanna Dżwończyk, *Alina Klonowska* (sekretarz), *Ryszard Kowalski* (sekretarz),
Barbara Pawełek, *Aleksy Pocztowski* (redaktor naczelny), *Krystyna Przybylska*,
Tadeusz Sikora, *Wanda Sułkowska*, *Monika Szaraniec*, *Angelika Wodecka-Hyjek* (sekretarz),
Bernard Ziębicki

Redaktor statystyczny

Paweł Ulman

Redaktorzy Wydawnictwa

Justyna Bohdan, *Seth Stevens* (teksty w j. angielskim), *Małgorzata Wróbel-Marks*,
Hanna Wojciechowska, *Janina Ziarkowska*

Projekt okładki i układ graficzny tekstu

Marcin Sokołowski

Czasopismo jest indeksowane w następujących bazach:

BazEkon (<https://bazybg.uek.krakow.pl/bazekon>), CEEOL (www.ceeol.com),

CEJSH (<http://cejsh.icm.edu.pl>), ERIH PLUS (<https://dbh.nsd.uib.no/publiseringskanaler/erihplus/>)

oraz ICI World of Journals (<https://journals.indexcopernicus.com>)



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

Realizacja zadań związanych z wydawaniem czasopisma „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” – dotyczy redakcji językowej – zadanie finansowane w ramach umowy 913/P-DUN/2019 ze środków Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego przeznaczonych na działalność upowszechniającą naukę

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2019

ISSN 1898-6447

e-ISSN 2545-3238

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Teksty artykułów są dostępne na stronie internetowej czasopisma:

www.zeszyty-naukowe.uek.krakow.pl oraz w bazie CEEOL

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27, tel. 12 293 57 42, e-mail: wydaw@uek.krakow.pl

www.zeszyty-naukowe.uek.krakow.pl

Zakład Poligraficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27
Zam. 245/19

Spis treści

| | |
|---|------------|
| Słowo wstępne (Aleksy Poczowski) | 5 |
| Piotr Wiatrowski | |
| Współczesne zagrożenia demokracji – aspekt prawny | 7 |
| Dominika Hołuj | |
| Dziedzictwo kulturowe a idea uczenia się przez całe życie. Wybrane doświadczenia krajów europejskich | 25 |
| Inga Mizdrak | |
| Za chciwością czy przeciw niej? | 45 |
| Katarzyna Guczalska | |
| Leviathan and Woman – Pateman on Hobbes’s Standpoint | 61 |
| Konrad Stępień | |
| Pojęcie i zakres polityki rachunkowości w polskich oraz w międzynarodowych regulacjach rachunkowości | 79 |
| Jan Rymarczyk | |
| Crowdfunding jako innowacyjna metoda finansowania start-upów | 97 |
| Tomasz Jedynak | |
| Pracownicze plany kapitałowe jako instrument mobilizacji dodatkowych oszczędności emerytalnych w Polsce..... | 113 |

Szanowni Czytelnicy,

Drugi numer „Zeszytów Naukowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” obejmuje siedem opracowań dotyczących różnych zagadnień z obszaru nauk społecznych. Otwiera go artykuł Piotra Wiatrowskiego o współczesnych zagrożeniach demokracji. Autor przedstawia prawne aspekty zagrożeń, wśród nich nierespektowanie przez rządzących ogólnych zasad prawa. Do innych poruszonych w opracowaniu kwestii należą m.in.: zniekształcanie wyników wyborów w ramach istniejącego prawa wyborczego, przekraczanie mandatu przez wybranych przedstawicieli, wzmacnianie władzy wykonawczej kosztem ustawodawczej, lobbing i finansowanie partii politycznych. Zasygnalizowano również problem deficytu demokratycznego w Unii Europejskiej oraz ryzyko ingerencji państw obcych w proces wyborczy.

W drugim artykule Dominika Hołuj przedstawia na przykładzie wybranych projektów europejskich dotyczących dziedzictwa kulturowego ich wpływ na urzeczywistnianie idei uczenia się przez całe życie. Autorka wskazuje, że tego typu projekty pozwalają na uzyskanie różnych korzyści wykraczających poza efekty edukacyjne. Wspierając rozwój osobisty uczestników, przyczyniają się m.in. do: rozwoju więzi społecznych, wzmacniania zaangażowania obywateli, rozwoju postaw przedsiębiorczych czy włączenia społecznego. Projekty te prowadzą również do poprawy stanu zasobu dziedzictwa kulturowego.

Kolejny artykuł, autorstwa Ingi Mizdrak, traktuje o fenomenie chciwości, która może przejawiać się w różnych dziedzinach życia społecznego, gospodarczego i kulturowego. Autorka ukazuje kategorię chciwości w kontekście podmiotowości człowieka, skutków, do których może prowadzić, jak też negatywnych zmian w samym człowieku.

Katarzyna Guetzalska przedstawia w swoim artykule interpretację filozofii Thomasa Hobbesa przez Carole Pateman – znaną autorkę, która w swoich opracowaniach porusza m.in. kwestie dotyczące idei demokracji, problem zobowiązania politycznego, podejmuje także krytykę liberalizmu. Przedmiotem rozważań w artykule jest stanowisko C. Pateman wobec poglądów T. Hobbesa na temat kobiet, który ich rolę społeczną łączy z konstrukcją systemu politycznego.

Zagadnienie polityki rachunkowości w polskich i międzynarodowych regulacjach stanowi przedmiot artykułu autorstwa Konrada Sępnia. Na podstawie

analizy literatury przedmiotu oraz aktów prawnych autor podjął próbę przedstawienia istoty polityki rachunkowości, porównując polskie i międzynarodowe regulacje w tym zakresie. Zwrócił uwagę na aktualny problem niedostosowania polskich rozwiązań prawnych do regulacji międzynarodowych w zakresie definiowania polityki rachunkowości oraz jej zakresu przedmiotowego.

Pozyskiwanie środków finansowych za pośrednictwem internetu w celu realizacji różnych projektów, określane mianem crowdfundingu, stanowi przedmiot rozważań w artykule Jana Rymarczyka. Autor stawia i następnie uzasadnia tezę, że crowdfunding może mieć istotne znaczenie dla rozwoju szczególnie młodych firm – start-upów, jako komplementarne, a niekiedy substytucyjne źródło ich finansowania. Postuluje jednocześnie potrzebę upowszechniania wiedzy na temat tego innowacyjnego sposobu finansowania przedsięwzięć.

Drugi numer „Zeszytów Naukowych” zamyka opracowanie autorstwa Tomasza Jedynaka na temat pracowniczych planów kapitałowych (PPK) jako narzędzia tworzenia dodatkowych oszczędności emerytalnych w Polsce. Autor przedstawia ocenę PPK pod kątem ich zdolności do tworzenia tych dodatkowych oszczędności. Analizą objęto cztery grupy czynników wpływających na decyzje oszczędnościowe, a mianowicie: zachęty finansowe, czynniki behawioralne, edukację finansową oraz marketing społeczny. Autor stwierdza w konkluzji, że dzięki kombinacji czynników behawioralnych i finansowych PPK wpłyną na wzrost poziomu oszczędności emerytalnych w Polsce.

Szeroki zakres poruszonych w artykułach zagadnień, począwszy od rozważań filozoficznych, poprzez analizy prawne, a skończywszy na konkretnych narzędziach realizacji polityki i finansowania różnych przedsięwzięć, pozwala mieć nadzieję, że spotkają się one z zainteresowaniem Czytelników. Pozostaje mi więc życzyć interesującej lektury.

Prof. dr hab. Aleksy Pocztowski
Redaktor naczelny

| *Piotr Wiatrowski*

Współczesne zagrożenia demokracji – aspekt prawny

Streszczenie

Celem artykułu jest ukazanie zagrożeń współczesnej demokracji z wykorzystaniem metod: historycznej, logicznej i analizy literatury. W opracowaniu omówiono prawne aspekty zagrożeń demokracji liberalnej, wśród których szczególne znaczenie przypisano nierespektowaniu przez rządzących ogólnych zasad prawa i stawianie ponad nimi woli suwerena. Do innych zagrożeń zaliczono zniekształcanie rezultatów wyborów w ramach obowiązującego prawa wyborczego, przekraczanie mandatu przez wybranych przedstawicieli, wzmacnianie partii politycznych i władzy wykonawczej kosztem legislatywy, problem lobbingu i nadmiernych wpływów bogatych elit, finansowanie przez nie partii politycznych oraz wodzowską strukturę tych partii. W artykule podjęto również zagadnienie deficytu demokratycznego w Unii Europejskiej, która przejmując ok. 2/3 kompetencji ustawodawczych państw członkowskich, oraz niebezpieczeństwa ingerencji obcych państw w proces wyborczy.

Słowa kluczowe: demokracja liberalna, konstytucja, prawo, państwo, autorytaryzm, zagrożenia.

Klasyfikacja JEL: K1.

1. Wprowadzenie

Celem artykułu jest wieloaspektowe ujęcie prawnej problematyki dotyczącej współczesnych zagrożeń demokracji. Wieloaspektowość zagadnienia wskazuje

Piotr Wiatrowski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Prawa Administracyjnego i Zamówień Publicznych, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: piotr.wiatrowski@uek.krakow.pl, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2691-3719>.

na dużą podatność demokracji na różnorakie, będące przedmiotem niniejszego opracowania, czynniki negatywnie wpływające na jej stabilność. Zagadnienie to jest niezwykle aktualne z uwagi na podejmowane w wielu krajach i często daleko idące przekształcenia demokratycznego modelu organizacji państwa w model nieliberalny. Spory semantyczne wynikające z samej nazwy „demokracja” świadczą o pomieszaniu pojęć demokracji liberalnej i demokracji arytmetycznej. G. Sartori zauważa, że występowanie na pierwszym miejscu słowa „demokracja” w terminie „demokracja liberalna” sugeruje jej większą wagę w porównaniu z liberalizmem, a nawet jej wzmocnienie w ujęciu historycznym. Współcześnie jednak znaczenie liberalizmu bardzo wzrosło, w odróżnieniu od demokracji antycznych, które afirmowały jednomyślność i wolność *polis*, a nie obywatela (Sartori 1994, s. 357). Jak dla starożytnych, tak i dla J.J. Rousseau wolność to nie wolność negatywna jednostki, w którą nie wolno się wtrącać, lecz posiadanie przez wszystkich uprawnionych członków społeczeństwa udziału we władzy publicznej mogącej ingerować w każdą dziedzinę życia każdego obywatela (Berlin 1994, s. 223). B. Constant twierdził jednak, że nie ma znaczenia, czy człowiek cierpi ucisk władzy ludowej, monarchy czy opresyjnego prawa i czy dobrowolnie się na niego zgodził, dlatego istotne jest, żeby władza była maksymalnie ograniczona, w szczególności przez prawa człowieka i fundamentalne zasady, np. domniemania niewinności, nieretroakcji (tj. niedziałania prawa wstecz) czy podziału władzy (Berlin 1994, s. 224; Constant 2016, s. 68, 75). G. Sartori (1994, s. 379, 457) wskazuje, że obecnie wolność polityczna to wolność liberalna zagwarantowana prawem, które ogranicza demokrację (legalizm). Liberałowie niesłusznie odstąpili jednak od forsowania swojej nazwy na rzecz bardziej opisowego terminu, jakim jest „demokracja”, co prowadzi do pomniejszenia jej znaczenia i wsparcia demokracji nieliberalnej, afirmującej jedynie równość, a nie wolność i rządy prawa. W demokracji nieliberalnej pośrednim przejawem wolności może być jedynie zasada równej władzy wszystkich obywateli dokonywana w akcie wyborczym (Sartori 1994, s. 379). Nie jest prawdą, że gwarancję politycznej wolności w demokracji nieliberalnej stanowi zgromadzenie wybranych przedstawicieli. Nie jest ono bowiem w stanie zastąpić profesjonalnych prawników, którzy mogliby zadbać o jakość prawa, stąd zagrożenie pewności prawa. Prawo powinno być bowiem nie tylko spisane i precyzyjne, ale i trwałe, a nie zmienne i niepewne jak w demokracji greckiej, gdyż zagraża to wolności. Już amerykańscy koloniści zakwestionowali uchwałę brytyjskiego parlamentu z 1767 r. dającą mu nieograniczoną władzę ustawodawczą, z czego zrodził się nowoczesny konstytucjonalizm zakładający nadrzędność ogólnych zasad prawa ponad jakąkolwiek władzę. W przeciwieństwie do rewolucji francuskiej gloryfikującej lud rewolucja amerykańska afirmowała prawo i stawiała wyraźne granice władzy politycznej i zasadzie suwerenności ludu w postaci praw i wolności obywateli. Należy przy tym zaznaczyć, że konstytucja

może być niezgodna z rządami prawa, jeśli nie realizuje podstawowych zasad, a współcześnie rządy prawa ustępują coraz częściej przed żądaniami „demokratyzacji” konstytucji przez pozbawienie jej mechanizmów bezpieczeństwa gwarantujących podział władzy i jej wzajemne równoważenie (Sartori 1994, s. 399, 400).

W 1860 r. tylko 3–4% Brytyjczyków miało prawa wyborcze, jednak istniała w państwie silna tradycja rządów prawa, konstytucjonalizmu i podziału władzy. Wykształcone w ciągu wieków instytucje miały powściągać emocjonalne lub ideologiczne zapędy rozrastającej się rzeszy wyborców. W szczególności – jak wskazywał A. de Tocqueville – kasta prawnicza z jej wiedzą ekspercką stanowi pierwiastek arystokratyczny ograniczający decyzje większości, które mają tendencje prowadzenia systemu w stronę dyktatury (Tocqueville 2019, s. 271). Sędziowie mają reprezentować interes aktualnej mniejszości, który nie jest wyrażany przez bieżącą większość parlamentarną.

Polska konstytucja z 1997 r. nie wspomina w art. 2 o państwie prawnym, a o „demokratycznym państwie prawnym urzeczywistniającym zasady sprawiedliwości społecznej”, co według jednej z wykładni sprawia, że przyrodzone prawa podmiotowe mogą być przez suwerena, czyli naród, odebrane. Konstytucja ta bardzo często umożliwia odwoływanie się do ustaw zwykłych, które pozwalają większości sejmowej uchylać, znosić i zmieniać deklarowane przez nią prawa – w ten sposób mogą być ograniczane np. prawa człowieka. Pewne ograniczenia korzystania z praw są przy tym niezbędne dla utrzymania samej demokracji, ponieważ nadużywanie wolności słowa w celu szerzenia nienawiści, nietolerancji rasowej czy narodowej albo zachęcania do przemocy prowadzi do zniwelowania innych gwarantowanych konstytucyjnie praw. Te ograniczenia powinny jednak wyraźnie wynikać z samej konstytucji.

W ujęciu demokratycznym ważny jest arytmetyczny wynik głosowania, a nie wartość prawnego rozstrzygnięcia, choć to demokraci bardziej troszczą się o treść norm, zaś liberałowie o formę państwa i demokrację proceduralną. G. Sartori (1994, s. 472) stwierdza, że demokraci wykazują pewną obojętność na zagadnienia metody sprawowania władzy, skupiając się na jej rezultatach, przez co bardziej pragną ją sprawować, niż kontrolować. Liberałowie z kolei pole władzy zakreślają wąsko z uwagi na postulat ograniczenia funkcji państwa (państwo minimalistyczne). Państwo minimum ma za zadanie obronę przed zewnętrzną agresją, zapewnienie bezpieczeństwa wewnętrznego i prowadzenie inwestycji publicznych nieopłacalnych dla prywatnych przedsiębiorców.

2. Brak poszanowania praworządności

Państwo prawne zakłada podległość władzy i obywateli normom prawnym, w szczególności regulacjom konstytucyjnym. Liberalizm mocno akcentuje przy tym nienaruszalny i uprzedni w stosunku do władzy politycznej charakter praw człowieka wywodzących się z praw natury. Niektóre z tych praw zostały spisane już w 1215 r. w wydanej przez Jana bez Ziemi *Magna Charta Libertatum*. Na straży państwa prawnego, którego idea powstała dopiero pod koniec XVIII w. w autorytarnej rządzonej monarchii pruskiej, stoją w szczególności zasady: podziału władzy, kontroli rządu nad parlamentem, sądownictwa konstytucyjnego i niezawisłości sądów.

G. Sartori (1994, s. 110) zauważa, że system demokratyczny jest tym dla polityki, czym system rynkowy dla gospodarki, jednak obywatel nie jest chroniony – w przeciwieństwie do konsumenta – ani przez kontrolę „politycznych towarów”, ani przez kontrolę prawa, gdyż demagodzy jako polityczni oszuści – w przeciwieństwie do gospodarczych – nie są skazywani przez sądy. Autor ten twierdzi jednak, za J. Schumpeterem, że konkurencja wyborcza stwarza i wzmacnia demokrację, gdyż wybrani decydenci nie mogą lekceważyć przy podejmowaniu decyzji reakcji wyborców na brak realizacji obietnic (Sartori 1994, s. 194).

Demokracja, mimo że ustanawia rządy ludu, to z prawnego punktu widzenia umieszcza ponad nim urzędników. Na to niebezpieczeństwo wskazywał już J.J. Rousseau, który postulował, by demokracja wybierała swoich funkcjonariuszy, nie nadając im godności przedstawicieli. Przedstawiciele, jak uczy historia, często przekraczali granicę swojego mandatu, dążąc do rządów absolutnych, a delegujący władzę często ją tracił. Współcześnie przedstawiciele przekazują władzę dalej nie pochodzącym z wyboru administratorom, biurokratom, sędziom czy nawet organizacjom międzynarodowym, co prowadzi do niedemokratycznych układów pomiędzy politycznymi i biurokratycznymi elitami, a decyzje są podejmowane często na poziomie międzynarodowym nie przez wybieranych, lecz mianowanych przedstawicieli rządów (Dahl 2000, s. 107; Saward 2008, s. 117). Przedstawicielom przysługuje przywilej nieodwoływalności w trakcie kadencji, a ich mandat określany jest jako wolny (w przeciwieństwie do imperatywnego), co ma chronić ich pozycję w przypadku podejmowania koniecznych, ale niepopularnych wśród elektoratu decyzji. Dla dobra narodu przedstawiciel jako osoba posiadająca odpowiedni zasób informacji powinien podejmować racjonalne decyzje w oderwaniu od partykularnych i zmiennych przesłanek oraz uwzględniając ich skutki w przyszłości. Współcześnie jednak w wyniku wzmocnienia pozycji egzekutywy przedstawiciel często spełnia wynikającą z konstytucji formalność zatwierdzania w głosowaniach inicjatyw ustawodawczych pochodzących od władzy wykonawczej. Niechęć do podejmowania się takiej mechanicznej, a często także słabo wynagradzanej funkcji

odstręcza bardziej przedsiębiorczych i utalentowanych obywateli, co sprzyja selekcji negatywnej wśród reprezentantów (Król 2013, s. 257).

Demokracji liberalnej zagraża nieposzanowanie rządów prawa. Kwestionowanie przez zwycięską partię polityczną istniejącego konstytucyjnego ładu chroniącego prawa człowieka i mniejszości przez powoływanie się na wolę suwerena bez uzyskania większości konstytucyjnej czy prowadzenie izolowanej wykładni poszczególnych przepisów konstytucji bez uwzględnienia systemowego kontekstu i celu prawa prowadzi do dyktatury większości i przeniesienia rzeczywistej suwerenności z narodu na parlament. R. Dahl zauważa, że możliwe jest wówczas negowanie nawet podstawowych uprawnień obywatelskich, takich jak swoboda wypowiedzi, wolność prasy, wolność zgromadzeń, prawa wyborcze, które – jak wcześniej wskazano – mają charakter pierwotny i są niezależne od demokratycznych procedur (Dahl 1995, s. 239). Dzieje się tak, gdy aktywna mniejszość zdominuje bierną większość uprawnionych do głosowania. Ta większość, najczęściej politycznie i prawnie niedokształcona, jest podatna na manipulację i przejście władzy przez autokratę. Niekiedy jednak rządzącym udaje się uzyskać nawet większość konstytucyjną i doprowadzić do takich zmian w ustawie zasadniczej, które naruszają pewne zasady ogólne o fundamentalnym znaczeniu (tak było w przypadku Viktora Orbána na Węgrzech). Dlatego kryterium rozstrzygającym dla państwa prawa jest zgodność stanowionego prawa z fundamentalnymi zasadami ogólnymi, np. *nullum crimen sine lege* (nie ma przestępstwa bez ustawy) czy zasadą nieretroakcji. Władza suwerena jest ograniczona wartościami, których nie można zignorować, nawet ustanawiając nową konstytucję. Niekiedy rządzący w celu zawołanego poszerzenia swej władzy nie wprowadzają zasadniczych zmian do konstytucji, jednak postanawiają, że dotychczasowe instytucje demokratyczne mogą podejmować decyzje jedynie odnośnie do nielicznych lokalnych bądź pobocznych kwestii (Dahl 1995, s. 162). Grupa rządząca może narzucić swoją wolę nie tylko na drodze ustawowej, prowadząc do faktycznej zmiany ustroju, gdy konstytucja w celu uszczegółowienia regulacji odwołuje się do zwykłych ustaw, ale również w drodze przymusu bądź perswazji, a nawet oddziaływań korupcyjnych (Dahl 1995, s. 380). Elity polityczne i biurokratyczne potrafią też swój własny interes prezentować jako dobro publiczne przez wykorzystanie środków masowego przekazu.

3. Nieposzanowanie wolności mediów

Konstytucje państw demokratycznych gwarantują wolność słowa. Bez wolnych mediów nie ma demokracji, jednak wolność mediów pozostawia wiele do życzenia z uwagi na ich uzależnienie od właścicieli nastawionych na osiąganie zysku, nie tylko ze sprzedaży jak największej liczby egzemplarzy, ale również z reklam

i ogłoszeń pochodzących w dużej mierze od kontrolowanych przez polityków państwowych czy komunalnych spółek i przedsiębiorstw. Od polityków zależy też udzielenie przewidzianych prawem koncesji dla właścicieli elektronicznych mediów na nadawanie programów. Nastawienie na zysk odbija się także na poziomie treści przekazywanych przez media, które nastawione są na rozrywkę i sensację, a nie wyjaśnianie zawiłości procesów politycznych. Zamiast skuteczności w realizacji programu na scenie politycznej rozgrywa się spektakl zabawiania wyborców, dla których kwestie merytoryczne są nudne i niezrozumiałe (Migalski 2016, s. 51). Przykładowo media należące do Silvia Berlusconiego – w przeciwieństwie do mediów w putinowskiej Rosji – nie wspierały bezpośrednio działań rządu przez propagandę, nie stosowano też represji wobec opozycyjnych nadawców, ale przez treści rozrywkowe i wyrafinowane; oparte na naukowych badaniach metody kontroli przekazywanych treści skutecznie sprzyjały polityce włoskiego premiera (Czarnecki 2009, s. 31).

Taka sytuacja może dodatkowo uzasadniać przekazanie podejmowania decyzji lepiej poinformowanym przedstawicielom. Współcześnie niezależne i działające w interesie publicznym media, np. BBC, należą do rzadkości, mimo że historycznie w czasach nowożytnych trudno rozdzielić rozwój demokracji od rozwoju wolnej prasy. Bez informacji o innych politycznych formacjach trudno mówić o wolnych wyborach, gdyż wyborca może nie orientować się w politycznych realiach z uwagi na panujący chaos informacyjny.

4. Brak odpowiedniej edukacji prawnej i obywatelskiej oraz jego konsekwencje

Zaobserwować można nie tylko brak rzetelnej informacji o bieżącej polityce, ale również brak edukacji w zakresie teorii politycznej obejmującej podstawowe zagadnienia ładu demokratycznego i trójpodziału władzy, które już od XVIII w. uchodzą w zachodniej cywilizacji za fundament organizacji państwa. Dla wielu polityków jednak, czy to z niewiedzy, czy z uwagi na chęć zwiększenia władzy, nie stanowią one oczywistych i niepodważalnych zasad, których naruszenie, jak uczy historia, prowadzi do tragicznych konsekwencji. W przypadku uzyskania sejmowej większości przez ugrupowanie dążące do zawłaszczenia władzy w państwie w imię realizowania stojącej nad prawem woli suwerena (narodu) w polskiej rzeczywistości można było w ostatnich latach zaobserwować wiele działań o charakterze „wrogiego przejęcia porządku konstytucyjnego”, w szczególności poprzez odmowę przyjęcia ślubowania przez Prezydenta RP od trzech prawidłowo wybranych sędziów i odmowę publikacji wyroków Trybunału Konstytucyjnego przez premiera (Wyrzykowski 2017, s. 836 i nast.). Później nastąpiło

bezpodstawne wyłączenie sędziów TK z możliwości realizacji ich funkcji orzeczniczej oraz dowolne ustalanie składów TK. W proces naruszania niezależności władzy sądowniczej wpisuje się także zastąpienie dotychczasowego mechanizmu wyboru członków Krajowej Rady Sądownictwa przez samorządy sędziowskie ich wyborem przez Sejm oraz przerwanie kadencji części członków KRS i Pierwszego Prezesa Sądu Najwyższego. Duże znaczenie w tym względzie ma również przyznanie Ministrowi Sprawiedliwości – Prokuratorowi Generalnemu kompetencji obsady stanowisk prezesów sądów powszechnych i podporządkowanie mu dyrektorów tych sądów. Wspomnieć należy ponadto o naruszaniu zasady przyzwoitej legislacji przez pośpiech ustawodawczy – nieprowadzenie konsultacji społecznych, nieuzasadnione stosowanie trybów odrębnych i pilnych oraz niezachowywanie odpowiedniego *vacatio legis* (Wyrzykowski 2017, s. 836 i nast.). Ch. Tilly (2008, s. 26) zaznacza, że system jest demokratyczny w takim stopniu, w jakim pozwala obywatelom na szeroką, równą i wzajemnie zobowiązującą konsultację.

Niedemokratycznym przeobrażeniem sprzyjać mogą częste odesłania konstytucji do zwykłych ustaw, brak przewidzenia przez ustrojodawcę możliwych konfliktów politycznych oraz zawłaszczenia przez naczelne organy państwowe formalnych kompetencji dotyczących np. publikacji orzeczeń sądowych czy zaprzysięgania sędziów przez władzę wykonawczą, co prowadzi do ubezwłasnowolnienia trzeciej władzy.

Brak zachowania wynikających z podziału władzy i konstytucyjnych regulacji sprawnie działających instytucjonalnych mechanizmów kontrolnych może prowadzić do walki między różnymi organami państwa albo między służbami mundurowymi (nawet kiedy ich zwierzchnicy wywodzą się z jednej opcji politycznej) w sytuacji, gdy zabraknie przywódcy zdolnego rozstrzygać pojawiające się spory, a następca nie będzie posiadał jego charyzmy.

5. Równość wobec prawa a nadmierne zróżnicowanie majątkowe obywateli

Dawniej obawiano się, że masy biednych, tworząc zdecydowaną większość, zdominują bogatych, a nawet mogą odebrać im majątki. Także współczesne funkcjonowanie demokratycznych państw przekonuje, że wbrew deklarowanej formalnej równości wobec prawa obywatele o bardzo zróżnicowanych dochodach nie są równi pod względem politycznym, jednak zależności są bardziej złożone. Nierówności dotyczą dostępu do środków przymusu, stanowisk i zasobów ekonomicznych, ale przede wszystkim dostępu do wyspecjalizowanej wiedzy i informacji (Dahl 1995, s. 447). Posiadając tę wiedzę i informację oraz wykorzystując środki perswazji, wyszkoleni socjotechnicy przez kształtowanie programów poli-

tycznych, przekonani i promowanie określonych wartości legitymizują faktyczną władzę mniejszości oraz mają wpływ na publiczną wokandę, a więc zakres spraw poruszanych w parlamencie przez wykorzystanie np. lobbingu (Dahl 1995, s. 460). Znaczenie wiedzy uzasadnia wyodrębnienie ekspertów występujących jako konsultanci w komisjach parlamentarnych w skomplikowanych sprawach wnoszonych pod obrady, zwykle z decydującym w tym zakresie głosem, choć zdarza się też często, że decyzje polityczne są arbitralne i intuicyjne. Oprócz różnego poziomu edukacji, statusu, wiedzy, dostępu do informacji, prestiżu czy nawet zaangażowania i czasu, który mogą poświęcić sprawom publicznym, także możliwość bezpośredniego finansowego wspomaganie partii politycznych skutkuje realnym wpływem zamożnego elektoratu na późniejsze posunięcia ich faworytów po wygranych wyborach. Ch. Tilly (2008, s. 99) zauważa, że każdy znaczący wzrost nierówności kategoryjnej bez kompensującej poprawki w polityce publicznej stanowi zagrożenie dla istniejącego systemu demokratycznego. Najlepiej, gdy polityka publiczna zostaje całkowicie oddzielona od wszystkich nierówności materialnych.

Nierówności powodują zróżnicowanie w dostępie do edukacji i znaczna część społeczeństwa dysponuje niezbyt pogłębionym wykształceniem, a z uwagi na złożoność zadań państwa jedynie eksperci dysponują wymaganymi kwalifikacjami, i to tylko w określonych dziedzinach. Nawet politologiczna wiedza ekspercka nie gwarantuje automatycznie zdolności przywódczych i talentu politycznego. Z uwagi na opinie eksperckie w komisjach ustawodawczych wpływające na ostateczny kształt projektów decyzje polityczne nie są związane bezpośrednio z wynikiem wyborczym, przez co cały system rządów określa się jako połączenie demokracji z merytokracją (Dahl 1995, s. 84). Również władza wykonawcza sprawowana przez wyspecjalizowany aparat administracyjny przez akty wykonawcze wpływa na regulacje prawne, zaś sam *demos* zdaniem M. Migalskiego został faktycznie pozbawiony prawa głosu, gdyż jest on „lekceważony, przeinterpretowywany, manipulowany i zmieniany w zgodzie z życzeniem tych, którzy naprawdę rządzą w państwach” (Migalski 2016, s. 18).

Główne partie polityczne nie są zainteresowane aktywizacją i polityczną edukacją społeczeństwa, mimo że takie postulaty głoszą publicznie, gdyż mogłoby to prowadzić do pojawienia się nowych ugrupowań politycznych (Uziębło 2009, s. 107). Choć polityka dotyczy wszystkich, to wymaga poświęcenia czasu, a poza tym samo ogólne wykształcenie nie daje specjalistycznej wiedzy politologicznej. Demokratyczna socjalizacja dokonuje się najpełniej przez uczestnictwo w demokracji (konsultacje, petycje, zebrania, wybory, referenda, zgromadzenia, demonstracje, strajki). Udział „oświeconych” obywateli w procedurach demokracji arytmetycznej przy równoczesnej partycypacji obywateli „nieoświeconych” nie prowadzi jednak do prawidłowych rozstrzygnięć, gdyż głosy obu kategorii mają

równą wagę. Ponadto, jak wskazują badania, decyzje wyborcze mają charakter emocjonalny, a nie racjonalny (Westen 2014, *passim*). Wyborcy głosują nie na kwestie ekonomiczne, lecz kulturowo-tożsamościowe, np. stosunek do aborcji, małżeństw jedнопłciowych, imigrantów, prawa do broni. Są one politycznie nieistotne, gdyż zwykle po wyborach, niezależnie od ich zwycięzcy, nie odnotowuje się w tych kwestiach zmian, a łatwo je wytłumaczyć oraz ująć w kilku zdaniach nadających się do krótkiego klipu wyborczego w telewizji. W sprawach podatków, wydatków obronnych czy polityki zagranicznej kandydaci obu partii są w USA na ogół zgodni. Stąd sam nacisk na zwiększanie frekwencji wyborczej nie wydaje się mieć znaczenia dla jakości demokracji (Król 2013, s. 254). Głosują przeważnie przedstawiciele wyższych warstw społecznych, co prowadzi do słabszej reprezentacji w parlamencie interesów warstw niższych. Wyborcy przeważnie nie podejmują decyzji racjonalnie pod wpływem lektury prasy, internetu czy wnikliwej telewizyjnej publicystyki, lecz kierują się uproszczonymi hasłami programowymi kandydatów i ich publicznym wizerunkiem – wyglądem i deklarowanymi intencjami czy uczciwością. Politycy w znacznej mierze przestali wywiązywać się z obietnic i podejmować konkretne działania dla wyborców, wiedząc, że ci tego nie sprawdzają (Migalski 2016, s. 47–50).

System finansowania partii politycznych z budżetu państwa i przez biznes sprzyja zastanym i utrwalonym organizacjom, a nowe, chcące prezentować inne programy, mają bardzo utrudnione możliwości zaistnienia (Migalski 2016, s. 29). Partie zasadniczo nie są już finansowane ze składek, stąd ich liderzy są bardziej zainteresowani udziałem w rządzie. Są oni w większym stopniu przedstawicielami rządu w społeczeństwie niż reprezentantami wyborców i identyfikują się z nimi coraz mniej, a coraz bardziej ze wspierającymi ich finansowo przedstawicielami grup interesów (Wójcik 2018, s. 36). Mimo formalnej równości głosów obywateli rzeczywisty wpływ sponsorującego partię milionera czy dyrektora wielkiej korporacji i zwykłego obywatela jest nieporównywalny. W Polsce zagadnienie finansowania partii politycznych reguluje ustawa Kodeks wyborczy z 2011 r. Zgodnie z tą ustawą środki funduszu wyborczego, który partia zakłada w celu finansowania wyborów, mogą pochodzić wyłącznie z wpłat własnych partii politycznych oraz darowizn, spadków i zapisów jedynie od osób fizycznych. Łączna zaś suma wpłat osoby fizycznej na fundusz wyborczy danej partii politycznej nie może przekraczać w jednym roku 15-krotności minimalnego wynagrodzenia za pracę.

Dla działających na niedemokratycznych zasadach korporacji celem jest osiągnięcie zysku, nawet jeśli miałyby się to odbywać w sposób niezgodny z demokratycznymi wartościami. Wykorzystując instytucje lobbingu, korporacje te nadają pożądaną przez siebie kształt wychodzącym z parlamentu ustawom czy wydawanym przez ministrów rozporządzeniom i innym aktom wykonawczym.

Szczególnie branże finansowa i medyczna z uwagi na wielkie rozmiary i stopień złożoności potencjalnie tworzą dużą władzę polityczną (Deaton 2016, s. 45).

W orzeczeniu w sprawie „Belotti kontra...” amerykański Sąd Najwyższy zamiast wykazywać, że korporacja posiada cechy właściwe człowiekowi, stwierdził, że pierwsza poprawka do amerykańskiej konstytucji chroni samą wypowiedź, a nie osobę ją wypowiadającą (Nace 2004, s. 276). W sprawie „Buckley kontra...” Sąd Najwyższy orzekł, że chociaż wydawanie pieniędzy jest często niezbędne do przekazania informacji dużej liczbie osób, to ograniczenia wydatków muszą spełniać tę samą normę, którą są konstytucyjnie przewidziane ograniczenia nałożone na wolność słowa (Nace 2004, s. 258). Duże znaczenie ma też wyrok amerykańskiego Sądu Najwyższego znoszący ograniczenia finansowania komitetów wyborczych, które nie są bezpośrednio powiązane z partiami. Tak zwany Super PAC (*political action committee*), czyli komitet akcji politycznej, dzięki decyzji Sądu Najwyższego z 2010 r. może wspierać wybranego polityka nieograniczoną sumą środków pieniężnych przekazywanych przez korporacje. Praktycznie zniesiono też limit darowizn na partie od osób prywatnych. Sami bracia Koch zadeklarowali wsparcie republikanów kwotą 899 mln dolarów, licząc na likwidację związków zawodowych, świadczeń socjalnych, parków narodowych i publicznej edukacji. Abraham Lincoln w 1860 r. wydał na kampanię 2,8 mln dolarów (przeliczając na dzisiejszą wartość), zaś współcześnie Barack Obama i Mitt Romney już po miliardzie. Tylko od 1984 r. koszt zdobycia prezydentury zwiększył się o 500% (Jarkowiec 2015, s. 31).

6. Nieuzasadnione ograniczenia wolności i równości

Wcześniej opisane działania zagrażają demokracji, zniechęcając do uczestnictwa w polityce, podobnie jak często niezrozumiałe dla przeciętnego wyborcy i wpisane w niektórych krajach w system różnego rodzaju regulacje prawne, takie jak akcje afirmatywne uprzywilejowujące dawniej pokrzywdzone grupy społeczne (np. Afroamerykanów czy kobiety), albo ustanawianie parytetów na listach wyborczych, co godzi w demokratyczną zasadę równości. W demokracji podważanie podstawowej zasady równości uderza w prawomocność systemu i może prowadzić do buntu. Zasada równości naruszona jest też w makroskali w działaniu Unii Europejskiej – przez ograniczenie prawa weta i wagi głosu państw mniejszych. Zasada wolności jest z kolei zagrożona przez ograniczanie debaty polityczną poprawnością, zakazującą krytyki np. osób narodowości żydowskiej czy mniejszości seksualnych. Brak zgody na powszechnie obowiązującą polityczną poprawność i niewiara w możliwość odrzucenia „tyranii mniejszości” wywołuje zniechęcenie do modelu demokracji liberalnej.

Wolność jest ograniczana przez wspomniane parytety na listach wyborczych czy we władzach spółek, przepisy mające zapewnić bezpieczeństwo w różnych dziedzinach życia, np. w ruchu drogowym albo wkraczające w stosunki rodzinne. Stopień wolności w państwie wyznaczany jest zwłaszcza przez uwzględnienie zakresu prawnokarnych regulacji. Wiele możliwości ograniczeń wolności wiąże się z zapewnieniem bezpieczeństwa i ochroną przed terroryzmem. Wprowadzane regulacje prawne pozwalają rządzącym na infiltrację własnych obywateli i zbieranie danych o wykonywanych połączeniach telefonicznych czy odwiedzanych stronach internetowych, co pozwala rządzącym na ograniczanie prywatności obywateli. Wykorzystywanie współczesnych wynalazków, takich jak drony, monitoring wizyjny, techniki podsłuchowe i *big data*, polegających na przetwarzaniu i kojarzeniu danych osobowych, prowadzi do orwellowskiego społeczeństwa nadzorowanego, choć spotyka się z poparciem społecznym jako działania zwiększające bezpieczeństwo.

Na deficyt demokracji cierpi strukturalnie Unia Europejska, w której demokratyczny tryb służy jedynie zatwierdzaniu decyzji podjętych w drodze negocjacji międzyrządowych. Parlament państwa członkowskiego traci znaczną część swoich kompetencji ustawodawczych, które przechodzą do właściwości rozporządzeń i dyrektyw europejskich. Dużą rolę w funkcjonowaniu tej organizacji odgrywa też niewybieralna biurokracja, która ustala porządek spotkań, przygotowuje europejskim parlamentarzystom projekty dokumentów i nie pozwala im na odgrywanie decydującej roli. Obywatele Unii nie decydują o obsadzie najważniejszych jej organów, a wybierani przez nich europosłowie bardziej liczą się z władzami swoich partii, które ustalają kolejność na liście wyborczej. Pozycja europejskiego parlamentu jako jedynego pochodzącego z wyborów powszechnych organu UE jest słaba, a sama kampania wyborcza do niego rzadko kiedy dotyczy spraw europejskich i zwykle skupia się na kwestiach wewnętrznych państwa.

7. Manipulacje wyborcze

Z uwagi na konieczność rywalizacji wyborczej funkcjonują w państwach partie polityczne, jednak działają one zwykle w niedemokratyczny sposób, w strukturze wodzowskiej, a ich członkowie pozbawieni są realnego wpływu na polityczne czy kadrowe decyzje. Przywódcy partyjni decydują o kolejności na liście wyborczej, przez co dyscyplinują członków partii. Prowadzi to jednak do ograniczenia biernego prawa wyborczego, a wybrany kandydat faktycznie staje się reprezentantem partyjnego zarządu, a nie narodu. W takiej sytuacji zmiana przynależności klubowej powinna skutkować rezygnacją z mandatu. Przywódcy partyjni decydują też o wprowadzeniu dyscypliny podczas głosowań w parla-

mencie, przez co posłowie sprowadzani są do roli automatu, skutkiem czego jest ograniczenie zasady wolnego mandatu. Tendencja do umasowienia partii i posiadania dużej liczby członków oraz związane z tym wymagania organizacyjne prowadzą do oligarchizacji struktur partyjnych. Oligarchia partyjna organizuje wybory, umieszczając się na pierwszych miejscach list wyborczych, zaś na pozostałych tzw. niebiorących – osoby znane lokalnie i mogące pomóc zebrać rozproszone głosy. Schemat powtarza się przy każdych wyborach, przez co elita partyjna staje się „zawodowymi” posłami, obejmując też często inne wysokopłatne stanowiska w sferze publicznej. Po przegranych wyborach nie mogliby odnaleźć się w dawnym zawodzie, dlatego potrafią poświęcić wartości ideologiczne dla finansowych korzyści, nierzadko posługując się populizmem (Karolczuk 2016, s. 110, 113). Partiokracja skutkuje więc przesunięciem rzeczywistej władzy z rządu i parlamentu do naczelnych władz partyjnych. W modelu parlamentarno-gabinetowym suweren (naród) nie ma już wpływu na kształt polityczny rządu, o którym decydują politycy w kuluarowych negocjacjach poza wolą, a często i wiedzą wyborców, niemających w trakcie kadencji kontroli nad swoimi reprezentantami. W tym systemie rząd staje się też głównym legislatorem, bo to gabinet określa działania większości parlamentarnej. Z tego też względu utrudniona jest nad nim faktyczna kontrola parlamentu. W systemie prezydenckim niebezpieczna jest z kolei koncentracja władzy wykonawczej w rękach nieponoszącej odpowiedzialności politycznej jednostki. Wszędzie natomiast najsilniejsze partie przegłosowują korzystne dla nich zasady finansowania, za pomocą pozyskanych środków przekonują wyborców o własnej niezbędności. Podobnie decydują one o długości kadencji oraz kształcie ordynacji wyborczej, np. przez wysokie progi wyborcze, model większościowy lub proporcjonalny, metody liczenia głosów, oraz o kształcie okręgów wyborczych, co służy zniekształcaniu rezultatów wyborów (Migalski 2016, s. 33; Saward 2008, s. 36).

Zauważyć można niechęć rządzących do wykorzystywania instytucji referendum (wprowadzanie wymogu określonej frekwencji) czy inicjatywy ludowej (niewiązący charakter). Wbrew pozorom, z powodu braku demokratycznej kontroli, to na szczeblu samorządowym przywódca może jeszcze łatwiej skorumpować i podporządkować sobie lokalną elitę i media oraz zastraszyć oponentów, sprawując władzę przez kilka kadencji (Migalski 2016, s. 34). Paradoksalnie wybory do władz lokalnych cechuje znacznie mniejsza frekwencja i zainteresowanie społeczne niż te przeprowadzane na szczeblu centralnym.

Z wyborami wiąże się niebezpieczeństwo ingerencji obcego państwa w celu zapewnienia korzystnego dla niego wyniku elekcji. Może się to odbywać np. przez fabrykowanie i powielanie w mediach społecznościowych fałszywych informacji, w tym dyskredytujących określonych kandydatów i kojarzenie z nimi określonych problemów (ingerencja Rosji w amerykańskie wybory prezydenckie) czy ukryte

wspieranie finansowe wybranego kandydata (działania podejmowane przez Kreml we francuskich wyborach prezydenckich). Nowoczesne oprogramowanie pozwala na wykorzystywanie informacji o nieświadomych niczego użytkownikach Facebooka do manipulowania wyborcami przez tworzenie spersonalizowanego przekazu i zamykanie ich w tzw. informacyjnych bańkach (Krywko 2014). Co więcej, zalew niezweryfikowanych informacji z różnego rodzaju źródeł sprawia, że społeczeństwo cierpi na deficyt informacji, których potrzebuje, by racjonalnie podejmować decyzje polityczne, w tym decyzje wyborcze (Szymanek 2017, s. 20).

Również wykorzystanie najnowszej technologii w procesie wyborczym i elektroniczne głosowanie powodują zagrożenie, np. przejścia tajnego źródłowego kodu maszyny do głosowania, szczególnie kiedy wykorzystywane maszyny są produkowane w nieprzyjaznym państwie (przypadek drugiego co do wielkości wenezuelskiego producenta maszyn do głosowania Sequoia w USA). Podobne manipulacje mogą być dokonywane przez hakerów w głosowaniu internetowym (Saward 2008, s. 22).

Pluralistyczne społeczeństwo jest skonfliktowane, a konflikty powstają również pomiędzy instytucjonalnie wyodrębnionymi i podzielonymi władzami (Bobbio 1998, s. 65). Brak kompromisu w parlamentarnej debacie (spowodowany często proporcjonalnym charakterem ordynacji wyborczej, która wprowadza nadmierne polityczne rozdrobnienie) demagogdy i populiści mogą wykorzystać do zaprowadzenia porządku za pomocą demokratycznie wprowadzonych rządów autorytarnych. W celu zabezpieczenia przed tym należy dążyć do wzmocnienia instytucji nie pochodzących z wyborów powszechnych (sądy i trybunały) oraz do międzynarodowej integracji w ramach wspólnoty państw demokratycznych ograniczającej kompetencje organów państwowych i skutecznie kontrolującej praworządność państw członkowskich.

Poza zawołowanymi działaniami dotyczącymi wyborów, stanowiącymi w istocie manipulacje, duży wpływ na funkcjonowanie systemu demokratycznego ma rodzaj zastosowanej ordynacji wyborczej. Choć ordynacja większościowa nie chroni mniejszości, to przyczyniając się do wykształcenia systemu dwupartyjnego, zapobiega kryzysom rządowym. Częste zmiany rządu osłabiają bowiem stabilność demokracji i zaufanie społeczne do tego ustroju. Demokracja wymaga większego zaufania do rządu, a systemy autorytarne oparte na patronacie mogą istnieć przy jego znacznie niższym poziomie (Tilly 2008, s. 119). Trudno jednak przejść obojętnie obok głównej wady ordynacji większościowej, tj. zniekształcania woli wyborców poprzez przydzielanie zwycięskim partiom większej liczby mandatów, niż to wynika z poparcia wyborców (Saward 2008, s. 36). W 2005 r. na brytyjską Partię Pracy oddało głos 35,3% głosujących, co przełożyło się na 55,2% miejsc w Izbie Gmin. W 1983 r. Partia Konserwatywna zdobyła 42,6% głosów i 61,6% mandatów, zaś Sojusz Liberałów – Partia Socjaldemokratyczna

25,4% głosów i 3,5% miejsc w Izbie Gmin (Ilnicki 2009, s. 144). Zarówno jednak ordynacja większościowa, jak i proporcjonalna promuje nie obywateli, lecz partie, w szczególności zaś ich przywódców, którzy za pomocą posiadanych środków finansowych i przy pomocy specjalistów potrafią sformułować i wdrożyć wyraźny przekaz medialny. Chodzi w nim nie o merytoryczny program, ale o błyskotliwość i dobrą prezencję (Król 2013, s. 251).

8. Nierespektowanie ograniczeń prawnych władzy większości

Demokracja przy wykorzystaniu demokratycznych procedur może prowadzić do samozniesienia (Republika Weimarska, Algieria w 1991 r., Egipt w 2011 r., Wenezuela, Turcja). Sprzyja temu możliwość organizowania partii propagujących każdą ideologię (ograniczenia konstytucyjne czy ustawowe w tym zakresie występują wyjątkowo) oraz wolność nieograniczonej krytyki rządzących. W krajach przechodzących transformację ustrojową demokracja dopuszcza też na równych prawach funkcjonariuszy starego reżimu do rywalizacji politycznej, co może prowadzić do powrotu do systemu sprzed liberalizacji albo do uwłaszczenia się przez nich na majątku państwowym.

W systemie politycznym państwa zwykle brakuje skutecznych mechanizmów zabezpieczających przed niekonstytucyjnym działaniem zwycięskiej większości (nie jest nim, jak się okazuje, Trybunał Konstytucyjny), co jest szczególnie niebezpieczne w społeczeństwie o niskim poziomie kultury politycznej, a więc braku zdolności do samoograniczania się (np. przy wykorzystywaniu władzy większości czy korzystaniu z wolności słowa) i deficycie demokratycznych przekonań oraz nierozwiniętych instytucjach społeczeństwa obywatelskiego. Kulturowych obyczajów, przyzwoitości, bezinteresowności, umiaru czy roztropności, w odróżnieniu od prawa, nie można stworzyć szybko (Król 2017, s. 93). Brak prodemokratycznych postaw politycznych i zaangażowania w sprawy publiczne spowodował, że demokracja nie przetrwała w różnych okresach historycznych w Niemczech, we Włoszech czy w Meksyku. Zaangażowanie obywateli sprzyja natomiast stabilizacji demokracji w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii (Antoszewski 2016, s. 200). Pomagają w tym rozwinięte instytucje społeczeństwa obywatelskiego oraz odpowiednio wysoki poziom wykształcenia obywateli. E. Liu proponuje wprowadzenie egzaminu obywatelskiego co 10 lat po 18 roku życia, a ten, kto by go nie zdał, traciłby czynne i bierne prawo wyborcze (Siewiorek 2013).

9. Zakończenie

Przedstawiona analiza ukazuje, jak kruchym i podatnym na różnorodne zagrożenia modelem ustrojowym jest demokracja liberalna. W artykule skupiono się na aspekcie prawnym tych zagrożeń, wskazując w szczególności na nieprawidłowości związane z organizacją partii i ich finansowaniem, przebiegiem samego procesu wyborczego oraz nieposzanowaniem przez zwycięską większość porządku konstytucyjnego, w tym niezawisłości sądownictwa i wolności mediów. Jeszcze więcej zagrożeń wiąże się z sygnalizowanymi w artykule czynnikami o charakterze społeczno-ekonomicznym, choć trudno *ex ante* określić, które w danym momencie osiągną takie natężenie, że będą miały decydujący wpływ na ewolucję państwa w kierunku autorytarnym. Z reguły będzie to kilka czynników, gdyż istniejące zabezpieczenia są w stanie unieszkodliwić pojedyncze pojawiające się zagrożenia. Konieczne jest jednak podjęcie prac teoretycznych nad mechanizmami niepozwalającymi ugrupowaniom politycznym wrogim demokracji na przejęcie i sprawowanie władzy oraz wdrożenie takich rozwiązań w praktyce. Brakuje również skutecznych i działających odstraszająco zasad odpowiedzialności za działania naruszające demokratyczne reguły postępowania, a nawet normy konstytucyjne. Przedstawione czynniki nie mają charakteru wyczerpującego, gdyż demokracja może zostać unicestwiona także przemocą pochodzącą z wewnątrz państwa bądź z zewnątrz. Prezydent i cywilny minister kontrolujący siły zbrojne państwa muszą podlegać procedurom demokratycznym, gdyż inaczej taka kontrola miałaby jedynie formalny charakter. Nie bez znaczenia pozostaje również organizacja armii, w szczególności to, czy ma ona zawodowy charakter i jest kierowana przez mających polityczne ambicje dowódców wojskowych, czy też oparta jest na powszechnej służbie wojskowej (z poboru), a więc ma charakter bardziej demokratyczny. Ważny jest też aktualny stan techniki (środki inwigilacji, uzbrojenie) (Dahl 1995, s. 337, 341).

Demokrację może unicestwić ponadto wpływ polityczny silnego ośrodka zewnętrznego, który narzuca określone rozwiązania ustrojowe i ideologiczne, interweniując bezpośrednio bądź grożąc interwencją wojskową. Przykładem jest powojenna historia krajów Europy Wschodniej zdominowanej przez Związek Sowiecki. Od obcej przemocy musiały wyzwolić się też w XVIII w. Stany Zjednoczone, które obecnie są poliarchią. Gdy interwenient sam reprezentuje poliarchię, to przyczynia się do demokratyzacji, np. USA na Filipinach czy w Japonii. Nie stworzono jednak stabilnej demokracji po interwencji USA w Somalii, Afganistanie i Iraku. Należy przy tym zaznaczyć, że często poliarchia kieruje się względami strategicznymi i geopolitycznymi, a nie chęcią demokratyzacji, np. interwencje USA w Ameryce Środkowej sprzyjały wojskowym dyktaturom (Dahl 1995, s. 364–365).

Literatura

- Antoszewski A. (2016), *Współczesne teorie demokracji*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.
- Berlin I. (1994), *Cztery eseje o wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bobbio N. (1998), *Liberalizm i demokracja*, Znak, Kraków.
- Constant B. (2016), *O monarchii konstytucyjnej i rękojmiach publicznych*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Czarnecki P. (2009), *Autorytaryzm i demokracja. Przemiany ustrojowe w Polsce po roku 1989*, Eneteia, Warszawa.
- Dahl R. (1995), *Demokracja i jej krytycy*, Znak, Kraków.
- Dahl R. (2000), *O demokracji*, Znak, Kraków.
- Deaton A. (2016), *The Threat of Inequality: Can Civil Society Endure Extreme Economic Disparity?*, „Scientific American”, nr 10.
- Ilnicki G. (2009), *Prawo wyborcze* (w:) *Demokracja w XXI wieku*, red. M. Szyszkowska, TCHU Dom Wydawniczy, Warszawa.
- Jarkowiec M. (2015), *Najdroższy dom Ameryki*, „Gazeta Wyborcza”, 14–16 sierpnia.
- Karolczuk E. (2016), *O sprzecznościach powszechnego prawa wyborczego* (w:) *Antynomie i paradoksy współczesnej demokracji*, red. M. Tobiasz, Elipsa, Warszawa.
- Król M. (2013), *Kłętka rozumu*, Czerwone i Czarne, Warszawa.
- Król M. (2017), *Jaka demokracja?*, Agora, Warszawa.
- Krywko J. (2014), *Nowe badania armii USA. Jak manipulować ludźmi przez internet?*, „Gazeta Wyborcza”, 10 lipca.
- Migalski M. (2016), *Koniec demokracji*, The Facto, Warszawa.
- Nace T. (2004), *Gangi Ameryki. Współczesne korporacje a demokracja*, Muza, Warszawa.
- Sartori G. (1994), *Teoria demokracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Saward M. (2008), *Demokracja, Sic!*, Warszawa.
- Siewiorek R. (2013), *Przeciw siorbaniu kawy na ławie*, „Gazeta Wyborcza”, 13–14 lipca.
- Szymanek J. (2017), *Bezpieczeństwo procesów wyborczych (uwagi de lege lata i de lege ferenda na tle rozwiązań stosowanych w państwach demokratycznych)*, „Zeszyty Prawnicze”, nr 1(53).
- Tilly Ch. (2008), *Demokracja*, PWN, Warszawa.
- Tocqueville de A. (2019), *O demokracji w Ameryce*, Aletheia, Warszawa.
- Uziębło P. (2009), *Demokracja bezpośrednia i semibezpośrednia* (w:) *Demokracja w XXI wieku*, red. M. Szyszkowska, TCHU Dom Wydawniczy, Warszawa.
- Westen D. (2014), *Mózg polityczny*, Zysk, Poznań.
- Wójcik Ł. (2018), *Partie dają głos* (w:) *Demokracja. Krótka historia*, Polityka, Warszawa.
- Wyrzykowski M. (2017), *„Wrogie przejęcie” porządku konstytucyjnego* (w:) *Wyzwania dla ochrony konkurencji i regulacji rynku. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Tadeuszowi Skocznemu*, C.H. Beck, Warszawa.

The Contemporary Threats to Democracy – Legal Aspect

(Abstract)

The article discusses legal aspects of threats to liberal democracy. Of particular significance among them are rulers' disrespect for general legal principles and prioritising the will of the sovereign over those principles. Other threats include election results being distorted by election law, elected representatives overreaching their powers, reinforcing political parties and executive powers at the expense of the legislature, lobbying and excessive influence for wealthy elites, the financing of political parties by those elites and an exaggerated focus on the leader of the party. The article also discusses the demographic deficit in the European Union. That deficit takes up around 2/3 of Member States' legislative competences and poses a threat of interference in the elective process by third countries.

Keywords: liberal democracy, constitution, law, state, authoritarianism, threats.

| *Dominika Hołuj*

Dziedzictwo kulturowe a idea uczenia się przez całe życie. Wybrane doświadczenia krajów europejskich

Streszczenie

Celem artykułu było przeprowadzenie studiów literaturowych przybliżających europejskie doświadczenia w zakresie realizacji projektów edukacyjnych wykorzystujących dziedzictwo kulturowe oraz analiza i agregacja ich efektów, a także ocena, w jakim stopniu wykorzystanie dziedzictwa zwiększa poziom efektów edukacyjnych oraz czy przyczynia się do uzyskania innych efektów. Analiza wykazała, że działania wykorzystujące dziedzictwo tworzą aktywności wpisujące się w ideę uczenia się przez całe życie. Poprzez rozwój osobisty uczestników przyczyniają się do ich: włączenia społecznego, rozwoju więzi społecznych, wzrostu zaangażowania obywatelskiego, rozwoju postaw przedsiębiorczych. Szczególnie dobre efekty uzyskiwane są w pracy z osobami z grup wykluczonych i cechującymi się kreatywnością oraz osobami zainteresowanymi kulturą i historią. Oprócz efektów edukacyjnych projekty przyczyniają się do zachowania lub polepszenia stanu zasobu dziedzictwa kulturowego.

Słowa kluczowe: dziedzictwo kulturowe, kultura, uczenie się przez całe życie, kluczowe kompetencje.

Klasyfikacja JEL: Z18, J68.

| Dominika Hołuj, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Gospodarki i Administracji Publicznej, Katedra Historii Gospodarczej i Społecznej, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: holujd@uek.krakow.pl, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8532-4052>.

1. Wprowadzenie

W przyjętej w 1972 r. konwencji UNESCO za dziedzictwo kulturowe uznano: zabytki, zespoły oraz miejsca zabytkowe o wyjątkowej powszechnej wartości historycznej, estetycznej i naukowej. Obecnie katalog ten obejmuje również dziedzictwo niematerialne (praktyki, przekazy, umiejętności) (*Konwencja...* 2005), miejsca pamięci (Nora 1989), czy też (w najszerszej definicji) wszelkie materialne i niematerialne efekty działalności człowieka, które obecnie żyjący chcą przyjąć (odziedziczyć), zachować w pamięci (Ashworth 2007, Graham 2009, Howard 2009). Uznawanie zasobu za dziedzictwo jest procesem dynamicznym, dlatego zasób uważany za bezwartościowy z czasem może zostać uznany za cenny (Affelt 2008, Throsby 2010). Dziedzictwo kulturowe jest ważnym nośnikiem tożsamości, pamięci (ma wartość kulturową), a także zasobem, na bazie którego powstają dobra i usługi rynkowe (ma wartość rynkową). Znaczenie dziedzictwa dla społeczeństwa i gospodarki stanowi coraz częściej przedmiot studiów naukowych (Towse 2002, Bowitz i Ibenholt 2009, Throsby 2010, Murzyn-Kupisz 2012). Prowadzone są m.in. analizy jego wpływu na efektywność projektów edukacyjnych, w tym tych wpisujących się w realizację idei uczenia się przez całe życie (*lifelong learning* – dalej: LLL).

Dla potrzeb niniejszego artykułu przyjęto, że LLL jest środkiem osiągnięcia takich celów, jak: rozwój osobisty, włączenie społeczne, tworzenie więzi społecznych, wzrost zaangażowania obywatelskiego, rozwiązywanie problemów na rynku pracy (*Making...* 2001). Idea LLL zakłada nabywanie wiedzy, rozwijanie umiejętności i kompetencji. Badacze podkreślają znaczenie dziedzictwa w dążeniu do celów, zwracając jednak uwagę, że wciąż nie uzyskano pełnej wiedzy na temat osiągniętych efektów projektów, gdyż skupiono się na edukacji formalnej (*Lifelong Learning...* 2007, Innocent 2009, *Lifelong Learning...* 2009, Zipsane 2013).

W artykule dokonano analizy literatury dotyczącej europejskich doświadczeń w zakresie realizacji projektów wykorzystujących dziedzictwo kulturowe¹. Przeprowadzono także analizę efektów tych działań oraz podjęto próbę oceny, jak bardzo dziedzictwo przyczynia się do zwiększenia efektów projektów edukacyjnych i czy pozwala na przedstawienie dodatkowych efektów (niemożliwych do osiągnięcia w projektach bez zaangażowania dziedzictwa).

¹ W artykule wykorzystano źródła zagraniczne ze względu na zakres przypadków objętych badaniem. W Polsce analizowaną tematyką zajmują się m.in. D. Folga-Januszewska, P. Jaskanis, R. Pater, J. Skutnik, M. Szelaąg, E. Zduńczyk.

2. Idea uczenia się przez całe życie a dziedzictwo kulturowe

Idea LLL rozwinęła się w okresie powojennym. W latach 50. XX w. tematem zainteresowało się UNESCO, a od lat 90. XX w. – OECD (*Lifelong Learning...* 1996). Problematyka widoczna jest też w pracach Unii Europejskiej, która w 2006 r. poparła zdobywanie kluczowych kompetencji nabywanych w procesie uczenia się przez całe życie (*Key Competences...* 2006). Wzrastające znaczenie LLL wynika m.in. z wymagań i uwarunkowań funkcjonowania współczesnego rynku pracy. Obecnie często zmienia się zarówno miejsce pracy, jak i zawód. Znaczenie mają też procesy demograficzne. Życie ulega wydłużeniu, zatem wiedza zdobyta w młodości z czasem staje się niewystarczająca. Potrzeba uczenia się przez całe życie wiąże się też ze zmianami wymagań względem pracowników. Wśród poszukiwanych umiejętności pracowniczych wymienia się obecnie: samodzielną organizację pracy, dostosowanie do zmieniających się warunków, pracę w grupie, prowadzenie dyskusji, umiejętności komunikacyjne i analityczne, matematyczne, językowe, obsługi komputera, kreatywność, podejście ukierunkowane na rozwiązywanie problemów, otwartość na odmienne, nowe idee, przedsiębiorczość (Jackson 2010).

Kolejną istotną okolicznością rozwoju idei LLL jest wzrost znaczenia samodoskonalenia z wewnętrznych pobudek, niepowiązanych z przymusem (np. wymaganiami rynku pracy). Rozwój osobisty stał się wartością samą w sobie. Uczestnicy działań edukacyjnych nie zawsze oczekują, że ich efektem będą korzyści finansowe. Dążenie do dobrobytu zostaje zastąpione przez dążenie do dobrostanu jednostki, satysfakcji z nowych doświadczeń, wspomnień, emocji, relacji społecznych, rozwoju poczucia przynależności do wspólnoty (*The Impact...* 2009, Frisrup i in. 2012).

Potencjał dziedzictwa w realizacji LLL przejawia się w możliwościach organizacji aktywności o zindywidualizowanym charakterze (dopasowanych do lokalnych kontekstów kulturowych) oraz projektów łączących elementy sformalizowanej nauki ze swobodą wykorzystania nabytej wiedzy i umiejętności (*The Impact...* 2009, *Learning in Museums...* 2015). Stąd ich lepszy odbiór i rezultaty w przypadku udziału: indywidualistów, młodzieży i dorosłych o szczególnych cechach, potrzebach, problemach (np. NEET), pokolenia „millenialsów” (poszukujących przeżyć i doświadczeń, a nie kolejnych dóbr materialnych), ludzi „przesyconych” technologią (Zipsane 2008, Frisrup i in. 2012, *Millenials...* 2014, Sunderland Bove 2016). Dziedzictwo można wykorzystać do tzw. uczenia włączającego (*Deklaracja...* 1997, *Lifelong Learning...* 2007), obejmującego społeczności wykluczone: etnicznie, religijnie, technologicznie, niepełnosprawnych, grupy z wyuczoną bezradnością. Elementem realizacji tej funkcji są działania z zakresu edukacji multikulturowej, np. praca z mniejszościami lub praca mająca na celu

zmniejszenie uprzedzeń na tle kulturowym (*Lifelong Learning...* 2007). Dziedzictwo stwarza możliwość rozwijania umiejętności, wiedzy i kompetencji u ludzi pasjonujących się nim. Pasjonaci z własnej woli uczestniczą w kulturze jako wolontariusze w zamian za nową wiedzę, umiejętności itp. Czynności związane z zainteresowaniami mogą zostać na tyle perfekcyjnie opanowane, że stają się „drugim” zawodem (*serious leisure*) (Christidou i Hansen 2015). Zaangażowanie udaje się także rozbudzić w grupach wykluczonych czy problemowych (Stebbins 2015).

Aby osiągać założone rezultaty edukacyjne, projekty powinny: nauczać na przykładach, tworzyć możliwości samodzielnego doświadczania i odkrywania, zachęcać do dyskusji, odbywać się w „naturalnym” środowisku, np. w obiektach historycznych (Jackson i Kidal 2008). Uczenie powinno być tak zorganizowane, aby uczniowie mogli sami dostrzec sens swoich działań, co wzmacnia chęć uczenia się (Bauer i in. 2011).

T. Frstrup (zob. Frstrup i in. 2012) uważa, że w edukacji opierającej się na dziedzictwie osiągane są dwa rodzaje efektów: wzrost wiedzy oraz rozwój uniwersalnych umiejętności i kompetencji zawdzięczanych dziedzictwu. Najczęściej rozpoznawanym wpływem edukacji z zakresu dziedzictwa jest rozwój kreatywności, stanowiącej istotny współczesny potencjał rozwojowy (Zipsane 2013).

Najpopularniejszą klasyfikacją efektów kształcenia z wykorzystaniem dziedzictwa jest układ tzw. kluczowych kompetencji w procesie LLL (*Key Competences...* 2006), do których należą: porozumiewanie się w języku ojczystym, porozumiewanie się w językach obcych, kompetencje matematyczne i podstawowe kompetencje naukowo-techniczne, kompetencje informatyczne, umiejętność uczenia się, kompetencje społeczne i obywatelskie, inicjatywność i przedsiębiorczość, świadomość i ekspresja kulturalna. H. Zipsane (2008) uznaje, że dziedzictwo kulturowe tworzy bardzo dobre środowisko kształtowania tych kompetencji.

3. Przykładowe europejskie projekty wykorzystujące dziedzictwo kulturowe do nieformalnych i pozaformalnych działań edukacyjnych

Próba badawcza stanowi przegląd projektów z zakresu edukacji nieformalnej (odbywających się poza formalnym systemem szkolnictwa) oraz edukacji pozaformalnej (gdzie pierwotne cele projektu nie były nastawione na uzyskanie efektu edukacyjnego, a jednak taki efekt został wywołany). Przykłady zaczerpnięto głównie z krajów skandynawskich, w dalszej kolejności z Europy Zachodniej oraz,

w mniejszym zakresie, z Europy Środkowej i Wschodniej². Struktura analizowanej próby ilustruje faktyczne zróżnicowanie poszczególnych obszarów Europy w zakresie zainteresowania wykorzystaniem dziedzictwa do celów edukacji nieformalnej i pozaformalnej³. Badano aktywności młodzieży i osób dorosłych w wieku produkcyjnym. Z licznych projektów wybrano te, które w najpełniejszy sposób obrazują różnorodność tematyczną inicjatyw edukacyjnych wykorzystujących dziedzictwo oraz które przez organizatorów zostały objęte badaniem efektów. Dobór próby pozwolił na wnioskowanie w zakresie szczególnej roli dziedzictwa w osiągnięciu efektów działań edukacyjnych. Analizowane przykłady podzielono na grupy uwzględniające główne cele projektów wskazywane przez organizatorów.

Tabela 1. Projekty związane z tradycyjnymi technikami wytwarzania, odnową i konserwacją obiektów historycznych, pracami archeologicznymi (grupa 1)

| Projekt (beneficjenci) | Organizatorzy | Charakterystyka |
|--|--|--|
| Classes d'éveil au Patrimoine et à ses métiers – au centre La Paix-Dieu (młodzież) | Instytut Dziedzictwa Kulturowego Walonii, Belgia | Teoretyczna i praktyczna nauka technik konserwatorskich w odrestaurowywanym klasztorze cysterskim |
| Jugendbauhütten (młodzież, studenci, młodzi pracujący) | Deutsche Stiftung Denkmalschutz (NGO), Niemcy | Teoretyczna i praktyczna nauka technik konserwatorskich i tradycyjnych rzemiosł budowlanych realizowana w obiektach historycznych |
| Care and Repair (NEET) | Agencja rozwoju gospodarczego w Peterborough, Peterborough Regional College, English Heritage (NGO), Rada Miasta, Anglia | Teoretyczna i praktyczna nauka rzemiosł budowlanych oraz odnawiania obiektów (np. murów wykonanych tradycyjną techniką „kamień bez zaprawy”) |
| Szkolenia w technikach archeologicznych (więźniowie) | Rebibbia Nuovo Complesso Roma (więzienie); Spółdzielnia Socjalna; European Centre for Cultural Organisation and Management, Włochy | Szkolenie teoretyczne i praktyczne dla więźniów asystujących w pracach archeologicznych prowadzonych na terenie zakładu |

² W doborze nie uwzględniono działań prowadzonych w Polsce, co nie oznacza braku krajowych doświadczeń w tym zakresie. Szerzej np. (*Edukacja muzealna...* 2012).

³ Badania J.Š. González (2013, s. 9) przeprowadzone na próbie 416 instytucji kultury ze wszystkich krajów europejskich wskazują, że w krajach skandynawskich ok. 70% ankietowanych instytucji dostrzega swoją edukacyjną rolę w społeczeństwie, zaś w Europie Środkowej i Wschodniej jedynie ok. 40%.

cd. tabeli 1

| Projekt (beneficjenci) | Organizatorzy | Charakterystyka |
|---|--|---|
| Kształcenie wolontariuszy w pracach konserwatorskich (długotrwale bezrobotni, NEETS, osoby z trudnościami edukacyjnymi) | The Conservation Volunteers (NGO), Anglia | Teoretyczna i praktyczna nauka w zakresie konserwacji przestrzeni publicznych zagospodarowanych historycznymi elementami (np. popularnymi w Anglii kamiennymi murami) |
| Conservation Volunteers (brak ograniczeń) | ELIX Learning Center, Grecja | Obozy kształcące w zakresie kultury, sztuki, archeologii i prac renowacyjnych |
| Academy of Craft (brak ograniczeń) | muzea (Węgry, Słowenia) | Warsztaty rękodzieła (ginące zawody). Lekcje muzealne i zwiedzanie |
| Adoptoi monumentti (brak ograniczeń) | Muzeum prowincji Pirkanmaan, Finlandia | Projekt dobrowolnej „adopcji” zabytku budowlanego lub archeologicznego. Obejmuje: prace remontowe, gromadzenie informacji o obiekcie, organizowanie wydarzeń dotyczących obiektu. Gwarancja wsparcia pracowników muzeum, archeologów, konserwatorów |
| Handicrafts for all (brak ograniczeń) | Muzeum w Stundar, Finlandia | Kursy wytwarzania tradycyjnych wyrobów rzemieślniczych (garncarstwo, kowalstwo) |
| Model Halland – Kurs tradycyjnego rzemiosła i remont obiektu (bezrobotni w zawodach związanych z budownictwem) | Instytucje publiczne zajmujące się dziedzictwem kulturowym i rynkiem pracy, firmy budowlane i szkoleniowe, Szwecja | Państwowy program aktywizacji zawodowej (kursy tradycyjnych rzemiosł budowlanych, w tym stosowania tradycyjnych materiałów) połączony z ratowaniem obiektów historycznych |
| Reaktywacja upraw dawnych odmian żyta (brak ograniczeń) | Lietuvos liaudies buities muziejus (skansen), Litwa | Szkolenie z zakresu historycznej, obecnie nieomal zupełnie zapomnianej, organizacji uprawy dawnych odmian żyta, pieczenia z mąki żytniej chleba, budowania pieca chlebowego |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Lifelong Learning...* 2007, Gustaffson 2011, Zipsane 2012, Fristrup i in. 2012, Hunt i Kershaw 2013, Birgisdóttir 2014, *The Conservation Volunteers...* 2016, Haapalainen i in. 2016, Haverkamp i Strauch 2017).

Tabela 2. Projekty mające na celu likwidację wykluczeń społecznych związanych z wielokulturowością społeczeństw (grupa 2)

| Projekt (beneficjenci) | Organizatorzy | Charakterystyka |
|---|--|---|
| Towards an active democracy with Theatre in Education (młodzież z mniejszości kulturowych, ze środowisk wykluczonych) | Magyar Drámapedagógiai Társaság (NGO), Węgry, Słowacja, Serbia | Tworzenie sztuk teatralnych o tematyce prezentującej podstawowe wartości demokratyczne młodzieży wywodzącej się z mniejszości kulturowych |

cd. tabeli 2

| Projekt (beneficjenci) | Organizatorzy | Charakterystyka |
|--|--|---|
| The Swiss Lernfestival 2013 Zürich (Szwajcarzy, emigranci) | Swiss Adult Education Association (NGO); Turkish Society Switzerland (NGO), Szwajcaria | Prezentacje wzajemne kultur: szwajcarskiej i kultury, których reprezentanci zamieszkują Szwajcarię (np. muzułmanie) |
| Changing Horizons – Secrets of the New City (mniejszości kulturowe) | Fabrevieux – Atelier aktywności artystycznych, Holandia | Przygotowanie przedstawień teatralnych i innych sztuk wizualnych dotyczących historii procesów migracyjnych |
| Xberg-Tag – Podróż do multikulturowego Berlina (brak ograniczeń) | Muzeum Dzielnicy Friedrichshain – Kreuzberg; aktywiści, Niemcy | Zwiedzanie multikulturowej dzielnicy Berlina – poznawanie kultur ją zamieszkujących. Dyskusja o uprzedzeniach kulturowych. Przewodnicy – emigranci |
| Sieć dla różnorodności (mniejszości kulturowe) | muzea w Norwegii | Rekrutacja ludzi reprezentujących mniejszość kulturową do pracy w sektorze muzealnym (wcześniej był on zdominowany rodzimymi Norwegami). Projekt obejmuje praktyki w muzeum (dokumentacja, rejestracja, utrzymanie zbiorów) |
| Wystawa Latjo Drom (Norwegowie, w tym przedstawiciele społeczności romskiej) | Glomsdal Museum w Norwegii | Wystawa, dni rzemiosła, koncerty prezentujące kulturę romską oraz doświadczenia narodu romskiego w zakresie dyskryminacji kulturowej |
| Archiwa Multikulturowe w Oslo (mniejszości kulturowe) | Archiwum Miejskie w Oslo, Norwegia | Tworzenie zasobu archiwalnego dotyczącego historii mniejszości narodowych w Oslo we współpracy z przedstawicielami tych mniejszości |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Lifelong Learning...* 2007, Frstrup i in. 2012) oraz *Swiss Lernfestival 2013 – Living Cultures*, materiały promocyjne.

Tabela 3. Projekty mające na celu włączenie społeczne i zawodowe, w tym osób bezrobotnych oraz grup problemowych (grupa 3)

| Projekt (beneficjenci) | Organizatorzy | Charakterystyka |
|---|---|---|
| Xpress on TraX (zmieniona na The Back on Track) (bezrobotni; 20–25 lat, bez istotnego doświadczenia zawodowego) | The Nordic Centre of Heritage Learning, Muzeum Regionalne Jamtli, Regionalne Archiwa w Östersund, Szwecja | Angażowanie bezrobotnych w działania instytucji kultury oraz inne aktywności kulturalne |
| Ikon Youth Programme (młodzież) | Ikon Gallery, Birmingham (NGO), Anglia | Praca w muzeum (tworzenie sztuki, praca z artystami, organizacja wydarzeń w muzeum, rozwijanie własnych pomysłów) |

cd. tabeli 3

| Projekt (beneficjenci) | Organizatorzy | Charakterystyka |
|--|---|---|
| Blikopeners (młodzież) | Stedelijk Museum, Holandia | Organizowanie w muzeum różnych wydarzeń (np. samodzielne przygotowywanie programu TV na temat sztuki) |
| Domino Effect Project for NEET Young People (NEET) | National Portrait Gallery, Londyn; Dorset Foundation (sponsor); NGO, Anglia | Kursy portretowania dla młodzieży niezainteresowanej sztuką. W programie biorą udział uczestnicy równoległego programu Youth Forum (młodzieży, zaangażowani w sztukę), co ma pokazać, że galeria to miejsce przyjazne młodzieży |
| Communicating the museum: innovation, accessibility, creativity (NEET, szczególnie osoby z problemami ze wzrokiem) | Museo Tattile Statale Omero, Ancona, Włochy | Program miał na celu polepszenie komunikacji muzeum z potencjalnymi odbiorcami (osoby niewidome, niedowidzące). Działania podejmowane przez uczestników obejmowały m.in. próby tworzenia kanałów informacji dostępnych, czytelnych dla osób z wadami wzroku |
| Towarzysze Sztuki i Kultury (osoby wykluczone z uczestnictwa w kulturze) | Muzea miasta Jyväskylä, Finlandia | Pomoc wolontariuszy w zmniejszaniu barier uczestnictwa w kulturze poprzez organizację pomocy osobom indywidualnym i grupom w trakcie wydarzeń kulturalnych lub pobytu w instytucjach kultury (np. niepełnosprawni) |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Frstrup i in. 2012, *Learning in Museums...*2015).

Tabela 4. Projekty rozwijające umiejętności językowe, redakcyjne (grupa 4)

| Projekt (beneficjenci) | Organizatorzy | Charakterystyka |
|---|--|--|
| Ringsted – tworzenie roczników historycznych (osoby bez doświadczenia publikacyjnego) | Archiwa i Muzeum Ringstead, Dania | Tworzenie roczników opisujących historię lokalną (gromadzenie wiadomości od żyjących starszych mieszkańców). Redaktorami rocznika byli uczestnicy projektu wspomagani przez pracowników archiwum |
| Literary Associations through a historical landscape (młodzież) | Meadowhead School and Language College Dyche Lane, Anglia | Lekcje historii w historycznych obiektach (Opactwo Whitby). Samodzielne przygotowanie tekstu dotyczącego historii, publikacja |
| St-ART (młodzież) | Fioretti College in Lisse, Pieter Nieuwland College, Cygnus Gymnasium in Amsterdam, Holandia | Wywiady z osobami starszymi na temat historii ich życia. Dokumentacja wywiadów, przygotowanie relacji |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Bauer i in. 2011, Frstrup i in. 2012, Jensen 2014).

Tabela 5. Projekty rozwijające umiejętności techniczne, informatyczne, matematyczne (grupa 5)

| Projekt (beneficjenci) | Organizatorzy | Charakterystyka |
|--|---|---|
| Prestegårdslåna (brak ograniczeń) | NGO, Melhus, Norwegia | Uratowanie od rozbiórki obiektu dawnej plebanii. Fundacja zarządza i opiekuje się budynkiem |
| Digitalizacja Narodowych Archiwów (bezrobotni) | Archiwa Narodowe Islandii | Katalogowanie zbiorów, weryfikowanie prawidłowości wcześniejszego skatalogowania, digitalizacja i upublicznienie w Internecie |
| Archiwizacja i publikacja on-line zasobów archiwalnych (brak ograniczeń) | Archiwum Państwowe i lokalne archiwa, Dania | Digitalizacja i publikacja w Internecie zasobów archiwów państwowych |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Clausen i Marker 2000, Frstrup i in. 2012).

4. Analiza efektów działań edukacyjnych wykorzystujących dziedzictwo kulturowe

Punktem wyjścia analizy były oddziaływania projektów zidentyfikowane przez ich organizatorów⁴. Należy jednak podkreślić, że są one dość ogólnikowe, często odwołują się do układu kluczowych kompetencji, który w przypadku projektów wykorzystujących dziedzictwo nie jest wystarczający, aby oddać złożoność faktycznie osiągniętych efektów. Rozwijając wnioskowanie przedstawione w literaturze, uznano, że należy w ocenie uwzględnić osiągnięcie celów, dla jakich organizowane są działania wpisujące się w ideę LLL. Przyjęto też, że wyniki powinny być oceniane w układzie sekwencyjnie pojawiających się oddziaływań oraz powinny dodatkowo uwzględniać efekty niezamierzone. Ponadto uwzględniono efekty inne niż edukacyjne. Przyjęto, że pierwotnym rezultatem wszystkich inicjatyw jest rozwój osobisty uczestników. Wobec tego w każdej z wyodrębnionych grup projektów wskazano najpierw oddziaływania związane z tym wymiarem, a w dalszej kolejności opisano efekty pośrednie i realizowane po zakończeniu projektu.

Projekty z grupy 1 pozwalały nabyć wiedzę i rozwinąć umiejętności w zakresie tradycyjnych technik wytwarzania, odnowy i konserwacji obiektów historycznych, prac archeologicznych. Ze względu na rosnące zainteresowanie dziedzictwem

⁴ Syntetyczny opis efektów analizowanych projektów zawarto w opracowaniach: (Clausen i Marker 2000, *Lifelong Learning...* 2007, Bauer i in. 2011, Gustaffson 2011, Frstrup i in. 2012, Zipsane 2012, Hunt i Kershaw 2013, Birgisdóttir 2014, Jensen 2014, *Learning in Museums...* 2015, *The Conservation Volunteers...* 2016, Haapalainen i in. 2017) oraz *Swiss Lernfestival 2013 – Living Cultures*, materiały promocyjne.

projekty te stały się pożądane, co wynikało z wewnętrznego przekonania, że dbałość o zasób i tradycję jest swoistym obowiązkiem właściciela (czy wykonawcy prac budowlanych), ale też z chęci dostosowania do oczekiwań inwestorów (np. doksztalcenie jako warunek konieczny otrzymania zleceń wymagających stosowania tradycyjnych technik). Uczestnicy projektów reprezentowali obie grupy, więc efekty edukacyjne w ramach rozwoju osobistego mogły być wykorzystane zarówno do:

– realizacji aspiracji zawodowych (uzupełnienia braków w edukacji formalnej⁵, nabycia pierwszych umiejętności zawodowych). Efektem sekwencyjnym uczestnictwa była możliwość realizacji specjalistycznych zleceń i zwiększenie dochodów;

– rozwoju zainteresowań, pasji, odkrywania talentów. Wtedy efekty o charakterze sekwencyjnym mogły nie mieć finansowego wymiaru (choć nie było to wykluczone). Zwiększając zasób wiedzy, wzmacniały poczucie przynależności do wspólnoty kulturowej (jeżeli projekt dotyczył kultury, z której wywodził się uczestnik). Dawały możliwość wykorzystania wiedzy, umiejętności w projektach społecznych (wolontariat), zwiększały zaangażowanie obywatelskie (aktywna postawa wobec działań obniżających wartości kulturowe dziedzictwa).

Efekty indywidualne były więc zależne od cech i oczekiwań każdego z uczestników (stwierdzenie to dotyczy wszystkich grup analizowanych projektów).

Po zakończeniu projektów następowała dyfuzja wiedzy, dobrych praktyk konserwatorskich (uczniowie stawali się nauczycielami, co zwiększało ich poczucie własnej wartości, a jednocześnie wywoływało efekt edukacyjny u kolejnych osób)⁶.

Projekty związane z tradycyjnymi technikami i materiałami przyczyniały się do uzyskania efektów ekonomicznych. Wzrastało zainteresowanie tradycyjnymi produktami oraz narzędziami. Rozwijał się lokalny rynek zbytu, ponieważ techniki tradycyjne opierały się głównie na lokalnych produktach (efekt najbardziej widoczny w projektach skandynawskich). Gdy produkt tradycyjny stawał się coraz popularniejszy, kolejni projektanci byli bardziej skłonni do zastosowania go w nowych obiektach. Ze względu na lokalne pozyskiwanie materiałów, narzędzi, generowane były też efekty ekologiczne (ograniczenie przewozów). W przypadku tego rynku jest to szczególnie istotne, ponieważ w ostatnich dziesięcioleciach miał miejsce trend odwrotny (rynek egzotycznych materiałów budowlanych).

⁵ Na przykład w trakcie realizacji modelu Halland zauważono, że w okresie powojennym w Szwecji zaprzestano kształcenia osób zawiązanych z budownictwem w zakresie tradycyjnych technik budowania z zastosowaniem lokalnych materiałów budowlanych – zastosowanie modelu częściowo zniwelowało ten brak.

⁶ Na przykład podniesienie samooceny osadzonych w zakładzie karnym w Rzymie.

Analizowana grupa projektów pozwalała na uzyskiwanie efektów możliwych do osiągnięcia także w projektach bez angażowania dziedzictwa, np. rozwój umiejętności pracy w grupie, umiejętności pozyskiwania funduszy, zmiana postawy wobec nauki i pracy z pasywnej na aktywną. Każdy z wymienionych efektów z czasem wpływał pozytywnie na gospodarkę (mniej bezrobotnych, lepiej wykształceni pracownicy) oraz obniżał koszt prowadzenia polityki społecznej (mniejsze kwoty wypłacanych zasiłków), zwiększał wpływy podatkowe.

Projekty z grupy 2 pozwalały nabyć wiedzę o kulturach, których przedstawiciele współzamieszkują dany obszar, w szczególności w zakresie historii i kultury tych społeczności, w tym kulturowo uwarunkowanymi: etosem pracy, modelem życia rodzinnego czy uczestnictwa w życiu społeczności lokalnej. Przedstawiciele innej kultury realizowali rozwój osobisty poprzez nabycie wiedzy pozwalającej zrozumieć, jakie są przyczyny „niekompatybilności” kultur współzamieszkujących, historyczne uwarunkowania wzajemnej niechęci (weryfikacja stereotypów). Przedstawiciele mniejszości kulturowej, która miała (niekiedy pierwszy raz) szanse zaprezentować się na forum publicznym czy uczestniczyć w projekcie dedykowanym ich kulturze (archiwizacja, staż w instytucji kultury), zwiększali swoją samoocenę, dobrostan psychiczny. Były to oddziaływania bezpośrednie jako efekt projektu na poziomie poszczególnych uczestników projektu.

Zmiana postrzegania przedstawicieli innej kultury czy zaproszenie do udziału w projekcie przewidzianym dla przedstawicieli mniejszości kulturowej stanowiły impuls do: ograniczonej akceptacji współzamieszkiwania, stopniowego włączania społecznego, a w dalszej kolejności (niekiedy) zawiązywania więzi społecznych o charakterze międzykulturowym. Był to efekt na poziomie społeczności.

Rozpoczęcie procesu przełamывania podziałów społecznych w dalszej kolejności generowało też skutki ekonomiczne (emigranci częściej dostawali pracę) dla władz publicznych – zmniejszał się koszt opieki społecznej, a wzrastały wpływy z podatków. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że emigrantów po realizacji projektów zatrudniano w miejscach, w których wcześniej byli zatrudniani rzadko (np. w instytucjach kultury).

Analizowana grupa projektów pozwalała na uzyskiwanie efektów możliwych do osiągnięcia także w projektach nieangażujących dziedzictwa, tj.: rozwój praktycznych umiejętności dyskusji szanującej uczestników reprezentujących odmienne poglądy i umiejętności osiągania konsensusu. Wprawdzie można je praktykować w innych okolicznościach, jednak w analizowanych projektach różnice i problemy były autentyczne, dyskusji towarzyszyły prawdziwe emocje. Zwiększało to trudność osiągnięcia konsensusu, ale też w efektywny sposób pozwalało na wykształcanie umiejętności.

Projekty z grupy 3 przeznaczone były dla osób bezrobotnych, a także należących do grup problemowych. Praca z tymi grupami może być prowadzona poprzez

różne projekty, niekoniecznie wykorzystujące dziedzictwo. Rozważając jednak, czy i na ile zaangażowanie tych grup w projekty opierające się na zasobie dziedzictwa dawało dobre (lepsze) efekty, trzeba zwrócić uwagę na źródła problemów (szczególnie osób młodych). Coraz częściej ich przyczyną jest „przesycenie technologią”. Rośnie też popularność (i rynek) rozrywek, których celem jest dawanie uczestnikom przeżyć, emocji, doświadczeń (jest to tzw. ekonomia doświadczenia). Dla osób poszukujących przeżyć innych niż te, których dostarcza cywilizacja cyfrowa, udział w projekcie wykorzystującym dziedzictwo był atrakcyjny ze względu na „analogowość” zasobu, dającą nowe, nieznanе dotąd przeżycia.

Zauważono też, że dla osób przejawiających talenty artystyczne korzystanie z dziedzictwa stanowiło główny impuls do podjęcia decyzji o uczestnictwie w projektach dających możliwość nabycia wiedzy historycznej, poznania technik artystycznych, poznania warsztatu pracy artysty. Pierwsze doświadczenia i efekty działań artystycznych są szansą na spełnienie marzeń, rozwój talentów artystycznych. Wzrastała samoocena, ale także możliwości zmiany postawy zawodowej z biernej na czynną (dalsze dokształcanie, zarobkowe wykonywanie prac artystycznych).

Niekiedy uczestnictwo w projekcie stanowiło pierwszą w życiu możliwość zaangażowania się w działania kulturalne osobom, które wcześniej miały taką potrzebę, ale ze względu na niską samoocenę (traktowanie kultury jako niedostępnej, jako „innego świata”), czy też brak wzorców uczestnictwa w kulturze wyniesionych z domu rodzinnego – wcześniej nie zdecydowały się na udział w aktywnościach kulturalnych. Dla tej grupy uczestnictwo dawało szansę realizacji marzeń i ambicji. Zdobyte kompetencje uniwersalne (komunikacyjne, językowe, administracyjne) stanowiły jedynie wartość dodaną uczestnictwa, a najważniejsze było poznanie tak dziedzictwa, jak i samej instytucji kultury.

Analizowana grupa projektów pozwalała na uzyskiwanie dalszych efektów możliwych także w projektach bez angażowania dziedzictwa, tj.: rozwoju umiejętności pracy w grupie, kompetencji cyfrowych. Uczestnicy przyswajali wiedzę, umiejętności i kompetencje związane z administracyjną stroną działania instytucji kultury. Działania zmierzające do likwidacji barier dostępu do instytucji dla osób niepełnosprawnych mogły być też prowadzone w innych okolicznościach. W niektórych przypadkach, jako dodatkowy efekt projektu, wystąpiło zainteresowanie działalnością merytoryczną instytucji kultury, zbudowana została więź pomiędzy instytucją a uczestnikami.

Poprzez rozwój osobisty uczestników (podobnie jak w poprzednich grupach) z czasem występowały efekty sekwencyjne związane z włączeniem społecznym, podjęciem pracy zawodowej, „powrotem do edukacji”. Te oddziaływania następnie przekładały się na efekty gospodarcze oraz spadek kosztu prowadzonej przez

władze publiczne polityki społecznej (podobnie jak we wcześniej analizowanych grupach).

Projekty grupy 4 pozwalały na nabycie i doskonalenie umiejętności: językowych, pisarskich, gromadzenia danych w badaniach terenowych, przygotowania tekstu do publikacji. Aktywności obejmowały wszystkie etapy pracy pisarskiej (gromadzenie danych, prace badawczo-poszukiwawcze, dokumentacyjne, grupowanie informacji), redakcyjnej (przygotowanie, redagowanie tekstu, skład, korekta), poligraficznej oraz dystrybucyjnej i marketingowej. Uczestnicy rozwijali umiejętności cyfrowe (obsługa programów komputerowych wykorzystywanych w genealogii). Projekty realizowane były jako prace grupowe, wieloetapowe, obejmujące różne czynności, w różnych lokalizacjach, dlatego uczestnicy rozwijali też umiejętności organizacyjne. Grupa 5 projektów rozwijała umiejętności: techniczne, informatyczne, matematyczne, niwelując wykluczenie cyfrowe uczestników. Projekty realizowane w archiwach wykształcały umiejętności przeszukiwania skomplikowanych baz danych oraz strukturalizowania informacji, dając wiedzę o standardach pracy archiwisty. Ze względu na wieloetapowość projektów, czy też konieczność stosowania podejścia strategicznego w opiece nad obiektem, wykształcały umiejętności organizacyjne i planistyczne. Nabywanie wiedzy oraz rozwój umiejętności prowadziły do wzrostu samooceny uczestników, mogły być spożytkowane do rozwoju zawodowego, dla dobra społeczności, dla zachowania dziedzictwa.

Efekty takie jak w grupie 4 i 5 mogły być również osiągnęte w działaniach niezwiązanych z dziedzictwem. Ich główne cele wpisywały się bezpośrednio w układ kluczowych kompetencji. Ich organizatorzy dostrzegli jednak, że praca z zasobem dziedzictwa może zwiększać zainteresowanie uczestnictwem w projekcie (osoby wcześniej zainteresowane historią), ale też poprzez udział w projekcie takie zainteresowanie może się wytworzyć (i w przyszłości procentować w podejmowaniu kolejnych działań na rzecz dziedzictwa). Ponadto projekty stanowią fizyczny efekt pracy (co w projektach dla osób wykluczonych było szczególnie cenne, ponieważ uczestnictwo dawało wymierny rezultat potwierdzający nowe umiejętności). Dodatkowym atutem dziedzictwa był jego autentyzm (praca na autentycznym materiale okazywała się bardziej satysfakcjonująca od np. ćwiczeń językowych opierających się na fikcyjnych tematach i problemach) oraz społecznie użyteczna, gdyż zwiększała dostępność i wiarygodność archiwów. Z efektów pracy mogły (i mogą) korzystać różne grupy społeczne (społeczność lokalna, naukowcy, ludzie poszukujący swoich korzeni, a mieszkający w dużym oddaleniu od fizycznej lokalizacji archiwów).

5. Wnioski

Z przeprowadzonej analizy wynika, że wykorzystanie układu kluczowych kompetencji do wyznaczania granic działań na podstawie dziedzictwa kulturowego jest niewystarczające, ponieważ opiera się na rezultatach, które w dużej mierze mogą być uzyskiwane w projektach niewykorzystujących dziedzictwa. Znaczenie zaangażowania dziedzictwa kulturowego analizowane poprzez pryzmat kluczowych kompetencji sprowadza się do przedstawienia bardziej zróżnicowanej, interesującej oferty edukacyjnej rozwijającej te kompetencje.

Znaczenie działań edukacyjnych wykorzystujących dziedzictwo przedstawia się wyraźnie i wielowymiarowo w analizie dążenia do celów, dla jakich organizowane są aktywności wynikające z idei LLL. Szczególnie dotyczy to rozwoju osobistego, na który składają się nowa wiedza, umiejętności, kompetencje, realizacja aspiracji, marzeń, rozwój talentów, zainteresowań. Mają one wpływ na polepszenie ogólnego dobrostanu ludzi, sytuacji zawodowej, a w dalszej kolejności włączenie społeczne, rozwój więzi społecznych czy wzrost zaangażowania obywatelskiego. W rezultacie znacznie wykraczają poza standardy podstawowych umiejętności i oczekiwań.

Poprzez uczestnictwo w działaniach wykorzystujących dziedzictwo pojawiają się efekty dodatkowe i efekty o sekwencyjnym charakterze (społeczne, kulturowe, gospodarcze). O tym, która z grup efektów będzie dominująca, decydują indywidualne predyspozycje i oczekiwania uczestników, to jak wartościują (i do czego wykorzystają) oni swoje nowe umiejętności, kompetencje, wiedzę. Jeżeli zainteresowany wytworzy więź emocjonalną z dziedzictwem, odkryje w sobie pasję z nim związane, przypisze dziedzictwu wartości kulturowe, to oddziaływania będą pełniejsze, częściej kalkulacja kosztu nie będzie jedynym kryterium, np. wyboru technik wykorzystywanych podczas remontu. Rozwijając się będą aktywności o charakterze wolontariatu. Mogą wystąpić także sytuacje czysto rynkowego podejścia do dziedzictwa, co nie jest zjawiskiem negatywnym, niekiedy pozwala na przetrwanie zasobu (nowa funkcja czyni go użytecznym). Proces dostosowawczy powinien jednak odbywać się z zachowaniem standardów konserwatorskich, z poszanowaniem wartości kulturowych. Realizacja projektów przyczynia się do rozwijania takich postaw. Dodać należy, że efekty uzyskiwane w projektach wykorzystujących dziedzictwo zależą od zdolności artystycznych i predyspozycji do działań kreatywnych uczestnika projektu.

Poszukując potwierdzenia tezy, że dziedzictwo kulturowe stanowi zasób godny do wykorzystania w działaniach wpisujących się w ideę LLL, należy dodać, że zainteresowanie dziedzictwem powoduje wzrost zainteresowania projektami wykorzystującymi ten zasób (kolejne edycje projektów). Zaangażowanie uczestników ma też wpływ na efekty dodatkowe, niezamierzone na etapie planowania inicjatyw

| Edukacja o dziedzictwie (realizowane efekty mogą być tylko z wykorzystaniem dziedzictwa) | Edukacja poprzez dziedzictwo (wykorzystanie dziedzictwa wzmacnia uzyskiwane efekty) | Edukacja dla dziedzictwa (efekty inne niż edukacyjne) |
|---|---|---|
| Pierwotny efekt projektu – rozwój osobisty – głównie wiedza, umiejętności, kompetencje związane z opieką nad dziedzictwem kulturowym i zarządzaniem nim; otwartość na inność – dodatkowo nabycie wybranych kluczowych kompetencji | | Pierwotny efekt projektu: – zachowanie zasobu dziedzictwa materialnego i niematerialnego – polepszenie stanu zachowania – rozpowszechnienie wiedzy o tradycyjnych technikach i materiałach (ginące zawody) |
| Satysfakcja z realizacji pasji i pracy zawodowej Lepsza samoocena, możliwość samorealizacji | | |
| Beneficjent bezpośredni: uczestnik projektu | | Beneficjent bezpośredni: dziedzictwo materialne i niematerialne |



| | |
|---|--|
| Możliwe osiąganie dalszych efektów (dzięki rozwojowi osobistemu): – aktywizacja zawodowa (w tym wzrost zamożności) – włączenie społeczne – tworzenie więzi społecznych – zaangażowanie obywatelskie Z efektów korzystają także beneficjenci pośredni: społeczności lokalne, instytucje kultury, gospodarka, władza publiczna, budżet państwa | Możliwe osiąganie dalszych efektów: – rozpowszechnienie dobrych praktyk konserwatorskich o tradycyjne formy wytwarzania i tradycyjne materiały – odtworzenie rynków zbytu na usługi i materiały związane z tradycyjnymi technikami – zwiększenie dostępności dziedzictwa (np. archiwa, obiekty) Z efektów korzystają także beneficjenci pośredni: lokalne społeczności, członkowie mniejszości kulturowych, uczniowie, naukowcy, entuzjaści kultury i poszukiwacze wiedzy o historii rodziny, gospodarka, władza publiczna, budżet państwa, możliwe do osiągnięcia są także efekty ekologiczne |
|---|--|

Rys. 1. Efekty projektów edukacyjnych wykorzystujących dziedzictwo kulturowe

Źródło: opracowanie własne.

przez ich pomysłodawców (wydanie książki ze zbiorem własnych tekstów dotyczących historii, wolontariat wykorzystujący nową wiedzę i umiejętności: dobrowolna digitalizacja kolejnych archiwaliów, rozwój idei adoptowania zabytków).

Analizując współczesne problemy społeczne (bierna postawa życiowa wobec pracy, nauki, wykluczenia społeczne), wyraźnie widoczne stają się cechy dziedzictwa, które można wykorzystać, aby zniwelować te problemy. Dziedzictwo budzi emocje, dostarcza nowych przeżyć, pozwala rozwinąć poczucie przynależności kulturowej. Ze względu na bardzo szerokie współczesne definiowanie tego, czym jest dziedzictwo, można stwierdzić, że jego edukacyjny potencjał będzie się poszerzał. Może ono być wykorzystywane do rozwiązywania problemów zarówno grup przesyconych technologią (prace fizyczne z wykorzystaniem tradycyjnych technik, narzędzi, praca z archiwaliami, projekty wymuszające kontakty z ludźmi – gromadzenie archiwów historii mówionej itp.), jak i tych cyfrowo wykluczonych (np. nauka digitalizacji). Ważną cechą dziedzictwa jest też to, że pozwala na takie zindywidualizowanie projektów, aby były one interesujące dla uczestników wywodzących się z określonej kultury. Raz sprawdzone rozwiązania mogą być multiplikowane w innych obszarach z wykorzystaniem lokalnego dziedzictwa.

W projektach wpisujących się w edukację dla multikulturowych społeczności znaczenie dziedzictwa dla osłabiania antagonizmów na tle etnicznym, narodowym jest bardzo ważne (szczególnie jeżeli podziały wynikają ze stereotypów nieznanymi potwierdzenia w rzeczywistości). Niwelacja wykluczeń przedstawicieli mniejszości daje efekty społeczne, ale w dalszej kolejności także i gospodarcze (zatrudnienie, rozwój postaw przedsiębiorczych). Trzeba jednak pamiętać, że o sukcesie projektów multikulturowych decyduje wiele czynników niezależnych od ich organizatorów (np. wydarzenia na świecie, których uczestnikami są przedstawiciele danej kultury). W niektórych przypadkach nie udaje się przełamać barier integracji.

Syntetyczne ujęcie struktury efektów przedstawiono na rys. 1. Prezentuje on trzy wymiary działań edukacyjnych: edukację o dziedzictwie, poprzez dziedzictwo i dla dziedzictwa. Każdy z projektów przywoływał (choć w różnym stopniu) efekty w tych wymiarach. Edukacja o dziedzictwie prowadzona była głównie w projektach z grup 1, 2 i 3, choć jako dodatkowy efekt uczestnicy nabywali także wybrane kluczowe kompetencje. Grupy 4 i 5 osiągały główne cele związane z kluczowymi kompetencjami, zwiększając dodatkowo wiedzę o dziedzictwie. W każdej z grup uczestnicy mogli dążyć do samorealizacji, czerpiąc większą satysfakcję z rozwijania pasji i pracy zawodowej. Niezależnie od efektów edukacyjnych uczestników, każdorazowo projekty przyczyniały się do osiągnięcia określonych celów dla samego dziedzictwa (jego zachowania, polepszenia stanu, zwiększenia dostępności).

6. Podsumowanie

W artykule przybliżono wybrane europejskie inicjatywy, w których idea uczenia się przez całe życie jest powiązana z wykorzystaniem dziedzictwa kulturowego. Jak wykazano, projekty pozwoliły na osiągnięcie wielowymiarowych rezultatów, znacznie wykraczających poza oddziaływanie ściśle edukacyjne. Prace wykonywane przez uczestników przyczyniły się do ich rozwoju osobistego, ale także służyły i wciąż służą wszystkim, dla których dziedzictwo ma znaczenie (wartości kulturowe i rynkowe). Wykształcenie potrzeby dbałości o zachowanie historycznych obiektów, technik wytwarzania stało się dla wielu uczestników społecznym obowiązkiem, ale również nawykiem zawodowym, dlatego przyczyniają się oni do zachowania zasobów dziedzictwa, a także przekazują wiedzę o jego wartościach i umiejętnościach, które nabyli. Długofalowe oddziaływanie projektów wynikają także z możliwości korzystania z ich efektów przez przyszłe pokolenia. Tym samym edukacja poprzez dziedzictwo i o dziedzictwie staje się elementem polityki zrównoważonego rozwoju, czerpiąc z wartości i zasobów odziedziczonych po przeszłych pokoleniach.

Literatura

- Affelt W. (2008), *Dziedzictwo techniki w kontekście rozwoju zrównoważonego* (w:) *Współczesne problemy teorii konserwatorskiej w Polsce*, red. B. Szmygin, ICOMOS, Warszawa–Lublin.
- Ashworth G.J. (2007), *Sfragmentaryzowane dziedzictwo: sfragmentaryzowany instrument sfragmentaryzowanej polityki* (w:) *Dziedzictwo kulturowe w XXI wieku. Szanse i wyzwania*, red. M. Murzyn, J. Purchla, Międzynarodowe Centrum Kultury, Kraków.
- Bauer Ch., Alaerts L., Van Dessel J., Wouters R. (2011), *AQUEDUCT – Acquiring Key Competences through Heritage Education*, Landcommanderij Alden Biesen, Bilzen.
- Birgisdóttir B.B. (2014), *A New Perspective on Life: Unemployment and the Benefits of Heritage Learning Outcomes* (w:) *Implementing Heritage Learning Outcomes*, red. D. Christidou, Jamtli Förlag, Östersund.
- Bowitz E., Ibenholt K. (2009), *Economic Impact of Cultural Heritage. Research and Perspectives*, „Journal of Cultural Heritage”, vol. 10, nr 1, <https://doi.org/10.1016/j.culher.2008.09.002>.
- Christidou D., Hansen A. (2015), *Volunteers in Museums in Denmark, Sweden and Norway: A Comparative Report. Pride, Joy and Surplus Value*, NCHLC, Östersund.
- Clausen N.F., Marker H.J. (2000), *The Danish Data Archive* (w:) *Handbook of International Historical Microdata for Population Research*, eds P.K. Hall, R. McCaa, G. Thorwaldsen, The International Microdata Access Group, Minneapolis Minn.
- The Conservation Volunteers. Join in, Feel Good* (2016), The Community Volunteering Charity, Doncaster.

- Deklaracja o uczeniu się dorosłych* (1997), V Światowa Konferencja nt. Edukacji Dorosłych, Hamburg.
- Edukacja muzealna w Polsce. Sytuacja, kontekst, perspektywy rozwoju. Raport o stanie edukacji muzealnej w Polsce* (2012), red. M. Szelaż, NIMOZ, Warszawa.
- Fristrup T., Kling S., Sonne L., Zipsane H. (2012), *Heritage Learning Outcomes in the Nordic and Baltic Area*, NCHL, Östersund.
- González J.Š. (2013), *Trends in Practical Heritage Learning. Study in Europe in 2012*, NCHLC, Östersund.
- Graham F. (2009), *New Heritage Frontiers* (w:) *Heritage and Beyond*, Council of Europe Publishing, Strasbourg.
- Gustaffson Ch. (2011), *The Halland Model*, Gothenburg Studies in Conservation No. 24, Göteborg.
- Haapalainen R., Jokela J., Niemi S.M., Perälä A. (2016), *Annual Awards in Museum Pedagogy 2006–2015* (w:) *New Approaches NOW. From Museum Education to Audience Engagement*, ed. E. Johansson, Pedaali, Helsinki.
- Haverkamp L., Strauch S. (2017), *Jugendbauhütten. Freiwilliges Soziales Jahr in der Denkmalpflege. Jahresbericht 2016*, DSD, Bonn.
- Howard P. (2009), *Historic Landscapes and the Recent Past: Whose History?* (w:) *Valuing Historic Environments*, red. L. Gibson, J. Pendlebury, Ashgate, Farnham-Burlington.
- Hunt A., Kershaw A. (2013), *Sustainable Development through Heritage and Education: The New Peterborough Effect* (w:) *Rethinking Education*, red. G. Beyens i in., Brussels.
- The Impact of Culture on Creativity* (2009), A Study Prepared for the European Commission, <http://www.keanet.eu/docs/impactculturecreativityfull.pdf> (data dostępu: 31.01.2018).
- Innocent N. (2009), *How Museums, Libraries and Archives Contribute to Lifelong Learning*, IFLL Sector Paper 10, MLAC, National Institute of Adult Continuing Education, Leicester.
- Jackson A., Kidd J. (2008), *Performance as a Medium of Learning in Museums and at Heritage Sites*, Centre for Applied Theatre Research, Manchester.
- Jackson N. (2010), *Enabling a More Complete Education* (w:) *Enabling a More Complete Education. Encouraging, Recognizing and Valuing Life-wide Learning in Higher Education*, red. N. Jackson, R. Law, University of Surrey, Guildford.
- Jensen B. (2014), *How Can Family History and Ancient Handwriting Add to a Happy Life: Adult Self-organized Groups in Aalborg City Archives* (w:) *Implementing Heritage Learning Outcomes*, red. D. Christidou, Jantli Förlag, Östersund.
- Key Competences for Lifelong Learning. A European Framework* (2006), 2006/962/EC.
- Kling S. (2010), *Assessing Heritage Learning Outcomes. How Do We Do It – and Why?* Heritage, Regional Development and Social Cohesion International Conference, Östersund.
- Konwencja ramowa Rady Europy w sprawie znaczenia dziedzictwa kulturowego dla społeczeństwa* (2005), Faro.
- Konwencja w sprawie ochrony światowego dziedzictwa kulturalnego i naturalnego* (1972), UNESCO, Paryż.
- Learning in Museums and Young People* (2015), NEMO-LEM Working Group Study, https://www.ne-mo.org/fileadmin/Dateien/public/topics/Audience_Development/Museums_and_Young_People_NEMO_LEMWG_study_2015.pdf (data dostępu: 31.01.2018).

- Lifelong Learning and Well-being: An Analysis of the Relationship between Adult Learning and Subjective Well-being*, „IFLL Public Value Paper” 2009, nr 3.
- Lifelong Learning for All* (1996), OECD, Paris.
- Lifelong Learning in Museums. A European Handbook* (2007), red. K. Gibbs, M. Sani, J. Thompson, EDISAI, Ferrara.
- Making a European Area of Lifelong Learning a Reality* (2001), Komunikat Komisji Europejskiej, COM (2001) 678 final.
- Millennials. Fueling the Experience Economy. Report* (2014), Eventbrite, <https://www.eventbrite.com/blog/academy/millennials-fueling-experience-economy/> (data dostępu: 31.01.2018).
- Murzyn-Kupisz M. (2012), *Dziedzictwo kulturowe a rozwój lokalny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Nora P. (1989), *Between Memory and History, Les Lieux de mémoire*, „Representations”, Spring, 26, <https://doi.org/10.2307/2928520>.
- Stebbins R. (2015), *Serious Leisure: A Perspective for Our Time*, Transaction Publishers, New Brunswick, London.
- Sunderland Bowe J.A. (2016), *The Creative Museum – Analysis of Selected Best Practices from Europe*, Heritec Education Consulting.
- Throsby D. (2010), *Ekonomia i kultura*, NCK, Warszawa.
- Towse R. (2002), *The Cultural Economy of Heritage* (w:) *The Economics of Heritage. A Study in the Political Economy of Culture in Sicily*, red. I. Rizzo, T. Towse, E. Elgar, Cheltenham.
- Zipsane H. (2008), *Lifelong Learning through Heritage and Art* (w:) *The Routledge International Handbook of Lifelong Learning*, red. P. Jarvis, Routledge, London–New York.
- Zipsane H. (2012), *Untraditional Creative Partnerships – Seven Wonders of Arts and Culture in Education*, Education and Learning Workgroup, The European Commission.
- Zipsane H. (2013), *Policy Synergy: The Contribution of Culture to Lifelong Learning* (w:) *Rethinking Education*, red. G. Beyens, M. Ramos, E. Zipsane i T. Ophuysen, Brussels.

The Role of Cultural Heritage in Lifelong Learning – Selected Examples from European Countries

(Abstract)

The article reviews the literature showing European experiences in executing educational projects using cultural heritage, analyses and aggregates their effects, assesses how the use of heritage increases educational effects and asks whether it contributes to the implementation of other ones. The analysis showed that activities using heritage implement objectives for which the idea of lifelong learning is carried out. The personal development of participants promotes social inclusion, the development of social bonds, civic engagement and the development of entrepreneurial attitudes. Particularly good effects are achieved when working with people from excluded groups, creative people and those interested in culture and history. Regardless of educational effects, projects contribute to the preservation and improvement of cultural heritage.

Keywords: cultural heritage, culture, lifelong learning, key competences.

| *Inga Mizdrak*

| **Za chciwością czy przeciw niej?**

Streszczenie

Fenomen chciwości może być ujmowany z różnych stron. W zależności od kontekstu może przejawiać się niemal we wszystkich dziedzinach życia społeczno-ekonomiczno-kulturowego. W dobie zachodzących zmian cywilizacyjnych problematyczne staje się nie tylko zdefiniowanie samej chciwości, ale także wyartykułowanie najważniejszych jej znamion. Dzieje się tak z powodu podejmowanych prób redefinicji chciwości w obrębie nauk ekonomicznych (gdzie rozumiana jest jako istotny czynnik napędzający gospodarkę) i społecznych (gdzie traktowana jest jako naturalny przejaw konsumpcjonizmu).

Celem artykułu jest ukazanie chciwości w kontekście podmiotowości człowieka i wywoływanych w nim przeróżnych pęknięć przy jej udziale. Okazuje się, że zarówno warstwa duchowa, wolicjonalna, emocjonalna, jak i intelektualna ulegają destabilizacji pod wpływem zainicjowanej przez podmiot chciwości, rugując tym samym istotną rolę kształtowania siebie od wewnątrz (zwłaszcza w znaczeniu moralnym). Poprzez analizy Ericha Fromma, Tomáša Sedláčka, Michaela Sandela oraz Benjamin Barbera ukazano wymiar chciwości w jej ekonomiczno-etyczno-antropologicznym aspekcie jako prowadzącej do szeroko rozumianego zniewolenia jednostki. Przy tym odsłoniła się również antypersonalistyczna perspektywa międzyludzkich relacji, eliminująca możliwość działania z innymi na zasadach sprawiedliwości, uczciwej wymiany oraz solidarności.

Słowa kluczowe: chciwość, osoba, wolność, konsumpcjonizm.

Klasyfikacja JEL: Z19.

1. Wprowadzenie

O wieloaspektowości problematyki chciwości świadczy jej kontekstualność. Można rozpatrywać ją nie tylko w kontekście religijnym, społecznym, kulturowym, psychologicznym, etycznym, ekonomicznym, aksjologicznym czy politycznym, ale i w szeroko rozumianym kontekście antropologicznym, a ściślej rzecz ujmując – w odniesieniu do podmiotowości człowieka. Nie tylko bowiem chciwość coś czyni w człowieku, ale też z nim samym coś czyni, albo inaczej: człowiek coś w sobie samym i z sobą samym powodowany chciwością czyni. Związek chciwości z wolnością i odpowiedzialnością człowieka zdaje się być nieusuwalny i ukazuje, jak istotną rolę odgrywa sam podmiot w kształtowaniu własnego „ja” od wewnątrz. Wydaje się, że chciwość nie jest czymś zgoła zewnętrznym, co miałyby opanowywać człowieka, lecz raczej to sam człowiek swym aktem woli uaktywnia chciwość, która w jego wnętrzu powoduje wiele rozmaitych spustoszeń. Chciwość nie jest mierzalna, choć mierzalne często są jej skutki. Jej wewnętrzne i zewnętrzne granice są dość płynne, a natężenie i rozmaite oblicza chciwości przebiegają na osi indywidualnego życia ludzkiego. Wielopostaciowość i kontekstualność chciwości może nastroczać wielu trudności, jeżeli chodzi o podanie jej definicji, zwłaszcza gdy przyjrzeć się zmianom cywilizacyjnym, kulturowym i społeczno-gospodarczym. Niektórzy sądzą nawet, że sam termin jest obciążony nieusuwalną nieostrością (Trzcieniecka-Schneider 2013, s. 96).

W debacie nad zagadnieniem chciwości coraz częściej stanowiska się polaryzują. Mimo że chciwość wciąż jest sytuowana po stronie negatywnych cech wnętrza człowieka, wielu zwraca uwagę na „wartościowość” chciwości w tzw. *economy of speed* oraz w życiu społeczeństw konsumpcyjnych, które właśnie dzięki cesze chciwości mogą osiągać wysoki pułap dochodów i poziomu życia. Chciwość w tym ujęciu ma być rozumiana jako jedna z najsilniejszych motywacji ludzkiego działania oraz siła napędzająca rozwój (zwłaszcza ekonomiczny i cywilizacyjny).

Czy zatem mamy współcześnie do czynienia z czymś w rodzaju ewoluowania samego pojęcia chciwości i tym samym w zależności od kontekstu uzasadniania jej racjonalności, czy raczej z manipulacją i racjonalizacją powodującą zredefiniowanie jej w kierunku akceptacji tego typu motywacji w człowieku? Czy chciwość współcześnie jest przywarą, czy też siłą napędzającą dobrostan jednostek? Czy istnieje jednoznaczna wykładnia chciwości w społeczeństwach, w których króluje konsumpcja? Jak ukazywać istotę chciwości, kiedy w wielu aspektach życia społeczno-gospodarczego istnieje wiele jej masek i cieni? W jakim sensie można mówić o wewnętrznych i zewnętrznych granicach chciwości? Czy każda jednostka ma swój próg chciwości, a jeśli tak, to gdzie się on zaznacza? Pytania te wiodą do przyjrzenia się nie tylko samej istocie chciwości, ale też roli i funkcji, jaką może ona pełnić w podmiocie.

W niniejszych rozważaniach podejmę próbę przybliżenia kategorii chciwości w kontekście podmiotowości człowieka, zarówno w aspekcie skutków, do jakich może chciwość prowadzić, jak i destrukcyjnych zmian zachodzących w samym człowieku. Poprzez taką analizę odsłoni się zarówno specyfika chciwości, jak i jej fundamentalne przejawy. Tym samym dla wielu może też głębiej ukazać się konieczność refleksji etycznej w biznesie, jako tej, która swoim zasięgiem wyznacza pewien punkt odniesienia dla często zdezorientowanego różnymi wpływami człowieka, uwikłanego niejednokrotnie w relatywizm i inne racjonalizacje, prowadzące do znajdowania uzasadnień dla swych nieetycznych postępów.

2. Chciwość jako antycnota, iluzja szczęścia i zniewolenie człowieka

Wydaje się, że warto przypominać o chciwości zwłaszcza w kontekście biznesu i szeroko rozumianej ekonomii, gdyż wielu analityków nie tylko umiejscawia ją w pierwszym szeregu moralnych przyczyn światowego kryzysu finansowego (2008 r.) i rozmaitych afer o zasięgu krajowym czy międzynarodowym, lecz także wskazuje na złożone reperkusje, jakie wywołuje ona w podmiocie. Chciwość jest prastarym problemem człowieka. Jak pokazuje historia ludzkości, uskuteczniiana prowadzi do wielu patologii społeczno-gospodarczych, ale i do pęknięć w samym podmiocie. Człowiek, który chciwość scentralizował w swoim działaniu, myśleniu, projektowaniu, staje się kimś ukierunkowanym na siebie, własne cele i potrzeby. Zewnętrzny świat jest traktowany jako instrumentarium do poszerzania pola partykularnych dóbr materialnych, które można zdobyć, posiadać, skonsumować. Nienasycenie, entuzjazm posiadania coraz więcej, nieskrępowane niczym żądze gromadzenia, podsycane są nieustannie pielęgnowaną motywacją chciwości. W takim sensie chciwość to ciągła pożywka dla namnażających się w podmiocie pragnień, kolejnych pomysłów na zdobycie rzeczy i zaspokojenia różnorodnych zachcianek, potrzeb, pożądań. Tezę tę można zilustrować twierdzeniem Ericha Fromma, że współcześnie „świat jest jednym wielkim przedmiotem naszego łaknienia, wielkim jabłkiem, pełną butelką, wielką piersią; my jesteśmy tymi, którzy ssą, wiecznie na coś czekają, mają na coś nadzieję – i wiecznie są z czegoś niezadowoleni. Nasza natura została nastawiona na wymienianie i otrzymywanie, na handel i konsumowanie; wszystko, i to w równej mierze dobra duchowe, jak i materialne, staje się przedmiotem wymiany i konsumpcji” (Fromm 2016, s. 90). Charakterystyczne dla chciwości jest właśnie rozbudzone łaknienie, które prowadzi albo paradoksalnie do niezaspokojonego nienasycenia, albo do przesytu, a te rodzą frustrację, niezadowolenie, rozgoryczenie, a w konsekwencji wywołują smutek i poczucie bezsensu. Przykładem może być istniejąca w buddyzmie figura

głodnego demona, który ma wielki brzuch i bardzo małe usta. Nie mogąc zaspokoić apetytu, je bez ustanku. Pokazuje to między innymi, że „celem chciwości nie jest zaspokojenie pragnienia, ale uniknięcie frustracji, gdyż wyraża ona lęk przed stratą i dążenie do ochrony przed nią” (Zwoliński 2008, s. 67–68).

Chciwość w jakiejś mierze może stwarzać pozory szczęścia, ale zazwyczaj w spirali chciwości uwikłany jest proces osamotnienia jednostki i jej głębokiego odtożsamienia. Z jednej strony samo dążenie do posiadania nastraja jednostkę do wielu działań, podejmowania wyzwań, ryzyka, przedsięwzięć, ale z drugiej może wygenerować stan podporządkowywania się jedynie temu celowi, jakim jest posiadanie. Wówczas kondensuje się i pogłębia zależność chciwca od tego, co ma. Staje się on wówczas swoistym niewolnikiem rzeczy oraz zabezpieczenia się przed ich utratą. Stąd tak istotna jest „wolność od okowów chciwości i iluzji (...) Zasadniczo konieczne jest jednoczesne uwalnianie się od chciwości oraz oddawanie prymatu rozumowi. Rozum nasz funkcjonuje tylko wówczas, kiedy nie jest przytłoczony chciwością” (Fromm 2012, s. 19). Frommowski postulat radykalnego humanizmu zawiera w sobie odniesienie do przytoczonego powyżej związku chciwości z rozumem oraz wolnością człowieka. Interpretując kategorię chciwości w relacji do wolności, można posłużyć się dwoistym rozumieniem zniewolenia: zewnętrznego i wewnętrznego. Fromm zauważa wzajemne przenikanie się tych rodzajów zniewolenia. To, co zniewala zewnątrz, oddziałuje na wnętrze człowieka i w nie wnika, zostawiając swój ślad. Może być i tak, że wyzwolenie się spod jarzma zniewolenia zewnętrznego wcale nie powoduje w sferze wnętrza człowieka przemiany. Człowiek nadal pozostaje zniewolony. Fromm mówi tu o byciu niewolnikiem bez konieczności istnienia łańcuchów. Niejednokrotnie zewnętrzne łańcuchy są transferowane do wnętrza człowieka i tam wiążą go o wiele bardziej niż wcześniej. Dzieje się tak z powodu częstej nieświadomości istnienia owego wewnętrznego zniewolenia przez jednostkę. Trwa ona w iluzji własnej autonomii. Niewolnikiem „bez łańcuchów” można by między innymi określić chciwca jako uzależnionego od żądzy posiadania tego, co już posiadał, i tego, co chce osiąść. Autonomia jednostki w jej pełnym wymiarze nie polega jedynie na wolności zewnętrznej i fizycznej, ale także na wewnętrznej i duchowej. Dlatego, jak twierdzi Fromm, „każda próba przezwyciężenia możliwego do zaistnienia fatalnego kryzysu dotyczącego uprzemysłowionej części świata, a być może – całej rasy ludzkiej, musi się rozpocząć od zrozumienia natury zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych krępujących łańcuchów. Musi się ona oprzeć na wyzwoleniu człowieka zarówno w klasycznym, humanistycznym sensie, jak i w znaczeniu nowoczesnym; politycznym i społecznym” (Fromm 2012, s. 20–21).

3. Imperialny charakter chciwości

Inspirującym wkładem w rozważania nad naturą i granicami rynku odznacza się propozycja Michaela Sandela, który w książce *Czego nie można kupić za pieniądze. Moralne granice rynku* stawia tezę, że „dziś logika kupna i sprzedaży nie odnosi się już do dóbr materialnych, ale stopniowo zaczyna rządzić całym naszym życiem. Czas zadać sobie pytanie, czy chcemy tak żyć” (Sandel 2012, s. 18). Sandel wskazuje, że ekonomia staje się domeną imperialną, a to powoduje rozrastający się rynek, którego granice w zasadzie przesuwają się w dowolny sposób. Sandel podobnie jak wielu sądzi, że chciwość leżała u podłoża kryzysu finansowego z 2008 r., ale nie tylko ona doprowadziła do podejmowania nieodpowiedzialnego ryzyka i nie tylko ona stoi za moralnym fiaskiem triumfalizmu rynkowego. Dlatego podkreśla on, że istnieje wielka potrzeba debaty poświęconej utrzymaniu rynku w ryzach, która winna przede wszystkim podejmować kwestie ustalenia tego, „jakie wartości mają rządzić poszczególnymi sferami życia społecznego i obywatelskiego” (Sandel 2012, s. 22), by nie dopuszczać do utowarowienia wszystkiego, co się da (w tym samego człowieka). Problem jednak w tym, że człowiek zamienia nie tylko różne dobra na towary, ale nawet samego siebie. Kiedy dochodzi do swoistej przemiany człowieka w towar, dewaluacji i dewastacji ulega jego wnętrzu. U Ericha Fromma znajdujemy tego egzemplifikację: „Nowoczesny człowiek przekształcił się w towar; traktuje swoją energię życiową jak inwestycję, która powinna mu przynieść maksymalny zysk, stosowny do jego pozycji i sytuacji na ludzkim rynku. Człowiek taki jest wyobcowany od samego siebie, od swoich bliźnich i od natury. Jego głównym celem jest korzystna wymiana swoich zdolności, wiedzy i samego siebie, swego «osobowego pakietu» – z innymi, którzy w równej mierze są nastawieni na uczciwą i korzystną wymianę. Jedynym celem życia jest ruch, jedyną zasadą uczciwej wymiany, jedynym zadowoleniem – konsumpcja” (Fromm 2016, s. 106). Dziś można kupić prawie wszystko i na wszystkim chce się zarobić (nawet na ludzkim życiu, jego organach, seksualności, słabości, chorobie etc.). Logika „mieć” zdaje się wypierać logikę „być”, a przecież swoisty „hałas produkcyjny przeszkadza ludziom być obecnymi dla siebie nawzajem, ponieważ zagłusza się ich wzajemne nawoływanie się. (...) Kiedy produktura¹ zajmuje miejsce kultury, «mam» zdobywa w ludziach prze-

¹ Termin „produktura” pojawia się w antropologii filozoficznej Stanisława Grygla, który diagnozuje stan współczesnej kultury europejskiej, ulegającej umasowieniu oraz utowarowieniu zarówno w wymiarze egzystencjalno-ontologicznym, jak i aksjologicznym. Tworzone przez Grygla słowo „produktura” utożsamiane jest z alienacją osoby ludzkiej oraz jej podstawowego powołania. Grygiel przeciwstawia „produkturę hałasu” „kulturze daru”. W „produkturze” nie ma miejsca na wzajemne bycie dla siebie osób. Istnieje za to przemożny wpływ technicznej krzątaniny rozumu, niszczącego kulturę (zob. Grygiel 2011, s. 56).

wagę nad ich «jestem». Ludzie zniewoleni przez produkturę coraz bardziej oddalają się od siebie oraz od świata istniejącego niezależnie od nich (...)» (Grygiel 2011, s. 56–57). W chciwości „mam” przybiera postać obsesyjnej dążności do posiadania, do zagarnięcia jak najwięcej, do zachłannej korzyści. Aby osiągnąć cel, człowiek chciwy staje się coraz bardziej cyniczny, wyrachowany, agresywny i pomysłowy w stosowaniu sztuczek, kłamstw.

Obecna w kulturze nowożytniej zmiana podejścia do chciwości doprowadziła do odejścia od kategorii określania jej jako grzechu i wady. Za to przedostało się do kultury podejście afirmujące, sytuujące chciwość po stronie zaradności, drogi do osiągnięcia sukcesu, szybkiego wzrostu ekonomicznego i napędzania koniunktury². Takie gloryfikujące chciwość podejście odsłania się między innymi w postawie bycia *trendy*, na topie, obecnej w społeczeństwach konsumpcyjnych. Należy posiadać, bo to jest w dobrym tonie, a jeśli „to przedmioty implikują status człowieka, to w takim razie bycie chciwym jest cechą pożądaną (jest wyrazem normalności)” (Cikała 2013, s. 147).

Apoteozę chciwości odnajdujemy w słynnym monologu Gordona Gekka w filmie Oliviera Stone’a „Wall Street” z 1987 r., która w pewien sposób zrewolucjonizowała sposób patrzenia na motywacje tkwiące w człowieku sukcesu, a pojęcie grzechu głównego, jakim dotąd określano chciwość w sąsiedztwie sześciu pozostałych, przybrało postać zgoła odmienną. Chciwość stała się raczej mottem dla wielu bogatych, lub chcących być bogatymi, niż przywarą, którą w sobie należy zwalczać. Gekko wypowiada słynną sentencję manifest: „Chciwość to dobra rzecz. Chciwość się sprawdza. Chciwość pomaga. Chciwość przechodzi do sedna sprawy i uwalnia ducha. Chciwość we wszystkich postaciach – na pieniądze, na życie, na miłość, na wiedzę. Dzięki chciwości mamy postęp ludzkości. Dzięki chciwości uratujemy nie tylko Teldar, ale także tę drugą kulejącą firmę – Amerykę”.

Odnosząc się do powyższej pochwały chciwości, trzeba podkreślić, że powraca obecnie, choć w odmienionej formie, koncepcja *homo oeconomicus* z jej wszystkimi przywarami. Chciwość łączy się z maksymalizacją zysku za wszelką cenę. Pod owo „za wszelką cenę” można wówczas postawić każdy machiaweliczny sposób. By „mieć”, chciwiec posunie się do każdej, nawet najbrudniejszej metody. Tak rozumiane oderwanie biznesu, ekonomii i innych sfer życia człowieka od etyki prowadzi do katastrofalnych skutków. Można dość wyraźnie zauważyć, że u podstaw społeczeństwa konsumpcyjnego leży chciwość, a jej przejawy są artykułowane na wiele sposobów, nie tylko w mediach, publikacjach naukowych, ale i w dyskusjach różnych warstw społecznych i grup zawodowych. Kiedy etyka wypierana jest między innymi przez ludzką chciwość, dochodzi do tego, że „funk-

² Bliższym ujęciem przemiany podejścia w odniesieniu do kategorii chciwości w epoce nowożytnej zajmuje się Witold M. Nowak w publikacji pt: *Chciwość w imaginariu dawnym i współczesnym* (zob. Nowak 2013, s. 47–58).

cjonariusze polityki i ekonomii, uwolniwszy się od etyki, tworzą historię na miarę swojej chciwości, która doszedłszy do pewnej granicy, traci siły, ale rozpędzonego przed siebie koła nie potrafi zatrzymać. Historia chciwości toczy się tragicomicznie w kulturowej próżni. Postęp chciwości nie jest postępem, ponieważ dokonuje się daleko od osoby ludzkiej” (Grygiel 2013, s. 214).

4. Chciwość a współczesne tendencje istniejące w kulturze

Sądzę, że jedną z groźniejszych tendencji obecną w kulturze (zwłaszcza Zachodu) jest spłykanie problemu chciwości lub przeformułowywanie go w aspekt niemal pozytywny, właśnie jako unikanie rozrzutności, skąpstwo czy przejaw roztropnego oszczędzania pieniędzy. Taka skłonność, którą odnotowuje współczesny świat, wypacza to, co w samej chciwości jawi się jako strukturalnie negatywne, rugujące w człowieku jego najszlachetniejsze pokłady.

Znamienne jest również zjawisko stosowania odmiennej nomenklatury, polegającej na używaniu pewnych technicznych wyrażań, pozbawionych ładunku emocjonalnego po to, by nie łączyć ich (w tym wypadku chciwości) z aksjologią. Wówczas to, co w klasycznym rozumieniu uchodziło za wadę, antycnotę, przybiera inną, nieco łagodniejszą formę, a w gruncie rzeczy inne znaczenie. Wówczas źródłowy język moralności, nazywający grzechy grzechami i wady wadami, jakby traci na swojej sile, a egzystencjalna i moralna funkcja ograniczania naszych namiętności przybiera nowe, relatywizujące oblicze: to, co zwane pychą, próżnością, chciwością, staje się często zaradnością, motywem gospodarności, *prosperity*, konkurencji, wzrostu. Ponadto warto zauważyć, że za z pozoru neutralnymi wyrażeniami, które same w sobie nie muszą zrazu zawierać ujemnego ładunku znaczeniowego ani kojarzyć się negatywnie, mogą kryć się rozmaite racjonalizacje i maski chciwości. Tym bardziej uwydatnia się potrzeba etyki biznesu, aby nie tylko przywracać słowom źródłowy sens, ale również uwrażliwiać innych i samych siebie na wartości autoteliczne, które mimo zmian zachodzących w świecie są czymś stałym i zawsze obowiązującym, czymś, co jest punktem odniesienia dla całych generacji, co nie ulega dewaluacji z racji zmian cywilizacyjnych, kulturowych ani politycznych czy społeczno-gospodarczych.

Skoro zatem w człowieku nieusuwalnie tkwi chęć posiadania, należałoby zapytać o związek posiadania i chciwości. Czy samo posiadanie jest złe? Czy zysk sam w sobie jest zły? Czy nie jest zbyt dużym uproszczeniem wiązać chciwość z zyskiem? Widząc wielorakie skutki chciwości, *de facto* wiemy, że nie wolno nam chcieć posiadać wszystkiego, ale czy powinniśmy tym samym narzucać sobie jakieś ograniczenia i czy w ogóle jesteśmy w stanie je sobie narzucać? A jeśli tak, to w jaki praktyczny sposób mielibyśmy to czynić i w imię czego? Jak wobec

takich pytań miałyby się zachować np. podmioty gospodarcze, a zwłaszcza wielkie korporacje?

Na błędne koło chciwości prowadzące do upadku człowieka zwraca uwagę Tomáš Sedláček (2012) w głośnej publikacji: *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*. Ukazuje tam najstarsze mityczno-religijno-społeczne źródła chciwości. Na uwagę zasługuje interpretacja Sedláčka opisu z biblijnej Księgi Rodzaju, w której pierwsi rodzice, konsumując zakazany owoc, uzewnętrzniają chciwość w pełnej postaci. Adam i Ewa mają wszystko, czego im trzeba, rajski ogród ilustruje pełnię dóbr w obfitości. Nie muszą o nic się troszczyć ani zabiegać, gdyż wszystko jest w ich zasięgu. Niestety, jak zauważa autor, sięgają po rzecz niepotrzebną, a nawet zakazaną. W naturze ludzkiej obecna jest zatem specyficzna potencjalność pójścia poza pragnienie, poza racjonalność, poza słuszną miarę, poza zharmonizowane potrzeby. Pragnienie, ciekawość, nienasycenie, wygórowane wymagania zatem to skłonności tkwiące w nas od zarania, sięgające niejednokrotnie takich aspektów natury człowieka, które przeczą zdroworozsądkowej logice i wkraczają w optykę pozaracjonalną. Chcemy, podkreśla Sedláček, konsumować to, czego wcale nie potrzebujemy, chcemy mieć więcej i więcej. Żądza posiadania jest rozbudzana poprzez sięganie do tego, co stanowi zbytek, a ów pobudza kolejne dążenie. Patrząc na zakazany owoc jak na reklamę, chce się go mieć, chce się zajrzeć tam, gdzie wzrok nie powinien patrzeć, chce się mieć mimo nieuzasadnienia potrzeby. Sedláček twierdzi, że biblijny wąż obudził w Ewie pragnienie tego, czego w żadnej mierze nie potrzebowała. Pragnienie wcześniej nieistniejące doprowadziło do „aktywacji czegoś, co wcześniej było uśpione” (Sedláček 2012, s. 229). Wąż w ujęciu Sedláčka nie stwarza pragnienia, on je tylko uaktywnia, jakby przez to dając dowód na istniejącą w człowieku metacechę, jaką jest chciwość. Konsumpcja uzależnia, a zachcianki nie rosną wprost proporcjonalnie, ale właśnie nieproporcjonalnie, przez co mogą przerastać zarówno możliwości jednostki, jak i szanse ich zaspokojenia. Wydaje nam się, pisze Sedláček, że zaspokajanie pragnień wiedzie nas do ich rzeczywistego i pełnego zaspokojenia. Jest jednak przeciwnie. Popyt tworzy nowy popyt. Podaż go nie zaspokaja, tylko odtwarza na nowo. „Im więcej rzeczy – pisze Sedláček – przenosimy ze zbioru «potrzebuję mieć» do zbioru «mam», tym bardziej zbiór «potrzebuję mieć» powinien się skurczyć. Myślimy, że konsumpcja prowadzi do nasycenia. Okazuje się jednak, że jest inaczej. Im więcej mamy, tym więcej jeszcze potrzebujemy” (Sedláček 2012, s. 240). W takim ujęciu chwilowe nasycenie nie jest narzędziem spełnienia pragnień i raczej prowadzi do unieszczęśliwienia jednostki niż do zadowolenia. Dlatego Sedláček przestrzega przed „narkotyczną” właściwością chciwości, gdyż wprawdzie „po szczeblach konsumpcji wspinać się łatwo, ale schodzenie na dół jest nieproporcjonalnie bardziej nieprzyjemne” (Sedláček 2012, s. 240). Stąd

można i należy umiejscowić chciwość po stronie tzw. racjonalności nierozumnej³, obecnej w człowieku, a także po stronie egocentryzmu, nieodpowiedzialności i partykularyzmu. Rozwijana w podmiocie może prędzej czy później prowadzić do wojen, kłótni, zazdrości, przewrotności, nierządu, kradzieży, a nawet zabójstwa.

Działania chciwca są ześrodkowane do i dla siebie, ale owo „dla siebie” jest puste. Taki hiperindywidualizm wiedzie do traktowania innych w sposób transakcyjny. Inni są potrzebni jedynie do realizacji własnych celów chciwca. Warto tu jednak dodać, że chciwcem może stać się każdy, zarówno biedny, jak i bogaty, w chciwości bowiem chodzi o permanentne dążenie (często hedonistyczne) do zaspokojenia, a po nim do kolejnego. Chciwością zagrożony jest każdy. Chciwość bogatego może rodzić zazdrość w biednym i ten wówczas może nabrać pewnych motywacji chciwości, których wcześniej w sobie nie uaktywniał. Z punktu widzenia już bogatego perspektywa zdaje się być zgoła odmienna: nie ma on czego zazdrościć biednemu, ale może chcieć zabrać mu nawet to, co ten w małej ilości posiada.

5. Chciwość i jej reperkusje w podmiocie

Istnieje wiele atrybutów zła chciwości, które osadzają się w podmiocie, dezintegrując jego tożsamość i rozwój moralny. Do podstawowych należy destabilizacja w sferze duchowej osoby. Ład obecny w duszy człowieka za przyczyną chciwości jest nie tylko naruszony, ale wręcz niszczone. Wsącza się w duszę jednostki chaos pod wieloma postaciami. Chciwość bowiem prowadzi do podporządkowania sobie wszelkim namiętnościom, a nie rozumowi, stabilizującemu choćby popadanie w skrajności. Chciwość zdaje się wręcz wzmacniać ów chaos choćby przez manipulację wartościami. W chciwości jednostka dehierarchizuje porządek wartości, przedkładając rzeczy niższego rzędu nad te wyższego, materialne nad duchowe (Środa 2016, s. 6). Osoby będące w orbicie chciwca schodzą na dalszy plan. Na pierwszy plan wysuwają się rzeczy i dobra materialne. Chciwiec upadla się więc nie tyle zewnętrznie poprzez nieokiełznane gromadzenie i zaspokajanie rozmaitych żądz, ile przede wszystkim wewnętrznie, karmiąc własne „ja” ukie-

³ Wyrażenie to w kontekście chciwości szeroko omawia i interpretuje Magdalena Żardecka-Nowak (2013) w artykule *Chciwość jako egzemplifikacja racjonalności nierozumnej*. W publikacji tej chciwość prezentuje ona jako stan patologiczny nie tylko w sferze psychologicznej i intelektualnej, ale również społecznej, politycznej i ekonomicznej. Autorka przywołuje zarówno przykłady historycznych myślicieli z dziedziny filozofii, socjologii, teologii i literatury klasycznej, jak i współczesnych analityków życia społeczno-gospodarczego i filozofów społecznych, w tym Johna Rawlsa, który wykazuje, że chciwość jest zachowaniem jednocześnie racjonalnym, ponieważ polega na dążeniu do własnej korzyści, i nierozumnym, bo na niej nie da się budować systemu społecznego ani żadnych stabilnych i uczciwych relacji, które winny oscylować wokół realizowania zasad sprawiedliwości (zob. Żardecka-Nowak 2013, s. 11–30).

runkowaniem na nieustanne korzyści i stymulując je tylko w kierunku partykularyzmu, bez uwzględniania potrzeb innych.

Charakterystyczne dla chciwości jest potęgowanie w podmiocie dążenia do działania w logice transakcyjno-handlowej, a nie podmiotowej, solidarnościowej, wspólnotowej. Logika „transakcyjna” międzyludzkich relacji (zarówno przestrzeni indywidualnej, jak i społeczno-gospodarczej), wypierając logikę daru i bezinteresowności, „technicyzuje” umysły, reifikuje podmioty, krzewi „produkturę” zamiast kultury. Chciwy żyje w logice „mieć” oraz „muszę”, ale nie stawia pytań: „po co mi to?”, „czy w ogóle potrzebuję tego, co jest pragnieniem mych oczu?”. Wówczas sfera bycia jest stopniowo wypierana przez sferę posiadania, a to prowadzi do wewnętrznego zniewolenia i uzależnienia od takiego sposobu życia.

Przywołany wcześniej Tomáš Sedláček wskazywał na brak jakichkolwiek proporcji w zachowaniu chciwego. Stąd ta antycnota występuje zdecydowanie przeciw zasadzie sprawiedliwości i nie respektuje żadnych prawideł społecznych, kulturowych czy formalno-prawnych. Nie uznając żadnych proporcji, jednostka chce posiadać ponad stan, ponad rozsądne ramy, ponad rzeczywiste potrzeby. Uruchomiona i pielęgnowana w sobie chciwość poszerza zakres innych wad (np. próżność, niegodziwość, bezduszność, skąpstwo, chytrość, kłamstwo, podstęp, zdrada), prowadząc człowieka do zmiany mentalności w kierunku choćby korupcji, pójscia na łatwiznę, drogą na skróty, bez wysiłku.

Opanowanemu przez chciwość łatwiej łamać reguły, szukać usprawiedliwień, uciekać się do rozmaitych racjonalizacji. Skoro dla niego sensem życia staje się pomnażanie za wszelką cenę do granic absurdu, wszelkie inicjatywy wspólnotowe, troska, ofiarność, hojność bezinteresowność, czyli dawanie się innym, są dlań balastem i przeszkodą w realizacji własnych celów. W byciu na usługach własnych pożądań, prawda o samym sobie zostaje wyparta lub zrelatywizowana. Dlatego też chciwość jest wielkim zagrożeniem moralno-aksjologiczno-etyczno-psychologicznym dla podmiotu kształtującego siebie od wewnątrz, a skutki przyjęcia postawy chciwości mogą rozciągać się w czasie i prowadzić do stanu permanentnego zniewolenia, w tym do okrucieństwa, przekraczania granic, koncentrowania się na własnej optyce. Tworzy relacje pan–niewolnik nie tylko w wymiarze społecznym, traktując innych na zasadzie wyzysku, ale zwłaszcza w wymiarze własnego „ja”, które nie umie być panem siebie i panować nad sobą (np. własnymi namiętnościami). Należy jednak wyraźnie podkreślić, że niemoc ta nie wynika z zewnętrznych okoliczności czaso-przestrzennych czy innych uwarunkowań człowieka, ale z głębokiego zainicjowania przez podmiot wielu mechanizmów (w tym chciwości) aktem własnej wolności. Podmiot jako przyczyna sprawcza swych aktów może, ale nie musi postąpić tak czy inaczej. Dlatego w spirali chciwości największą stratę ponosi nie ten, którego chciwość dotknęła ze strony chciwca, ale sam chciwy, który ukierunkowuje swą wolę na określone cele. Wydaje się,

że wolność zajmuje naczelne miejsce w strukturze bytowej człowieka, a wspólnie z odpowiedzialnością tworzy w tej strukturze symbiotyczny ustrój. Kiedy zatem chciwość zaczyna dominować w człowieku, zwykle wiąże się to z brakiem pełnej wolności i z nieodpowiedzialnym działaniem.

Jak – nawiązując do powyższych refleksji – łączy się z chciwością współczesna idea konsumpcji, dobrobytu, reklamy, rozwoju społeczno-gospodarczego? Niektórzy przecież będą obrońcami chciwości w imię produkcji i produktywności oraz rozwoju kapitalizmu.

Czy znana i funkcjonująca w biznesie zasada *win-win* rozpatrywana w kontekście chciwości nie jest raczej zasadą *lose-lose* prowadzącą zawsze do nierówności, różnych form niesprawiedliwości i wyzysku? Czy nie jest przypadkiem tak, że chciwość jest podstawowym źródłem zjawisk zakupoholizmu, pracoholizmu i „cyberoholizmu”, krytykowanych i piętnowanych przez wielu badaczy?

Problematyka chciwości w powyższych pytaniach tym bardziej nasręcza trudności, im więcej problemów rodzi globalizacja, migracja ludności, dysproporcja w gospodarkach poszczególnych krajów etc.

W tym miejscu warto krótko przyjrzeć się stanowiskom biorącym w obronę chciwość, a nawet forującym tezę o jej zbawiennej roli dla współczesnej gospodarki światowej. Innymi słowy zwolennicy szeroko rozumianej chciwości i działań nią powodowanych twierdzą, że w gruncie rzeczy nie ma lepszej alternatywy dla świata nadprodukcji i przetrwania na rynku wielu podmiotów gospodarczych.

6. W krainie schorowanej jaźni

Istotny głos w debacie nad rolą konsumpcji i konsumenta zabiera Benjamin Barber. Diagnostuje on współczesne społeczeństwa Zachodu przez pryzmat hiperkonsumpcji, przez którą następuje wszechogarniający rozrost produkcyjny, a sam konsumpcjonizm staje się strategicznym sposobem na przetrwanie kapitalizmu. Nabywanie dóbr, zarówno aktualnych, jak i przyszłych, musi mieć swoistą pożywkę. Trzeba w psychikę i wnętrze konsumenta wlać uzasadnienie konieczności posiadania danej rzeczy. Reklama, rozbudowany i pomysłowy marketing oraz zaawansowane technologie nęcą kolejnymi produktami do nabycia. W efekcie chodzi o wydawanie, ile się da, gdzie się da i jak się da. Nie jest istotne, czy określone dobra są rzeczywiście potrzebne, istotne do rozwoju jednostki, czy nawet użyteczne, lecz to, że się je konsumuje i niedługo zamieni na nowe, by ponownie skonsumować. Konsumowanie zatem staje się jak namnażająca bakteria, której celowo nie można uśmiercić, gdyż wraz z unicestwieniem jej cały system kapitalistyczny doświadczyłby załamania. Stąd kulturę takiej bakterii nie tylko się rozwija, ale wręcz podsyca coraz to nowymi sposobami. „Ostentacyjna konsumpcja

z wady stała się cnotą” (Barber 2008, s. 77), jak podkreśla Barber, a „egoizm przestał się ukrywać za szatą religii”, bo sam się nią stał. Postulat nowego etosu domaga się zatem, by uznać dobro chciwości dla niej samej. Barber powołuje się w swoich rozważaniach na Jonathana Hoeniga (1990), który w książce *Greed Is Good* włącza chciwość w język moralności i umieszcza ją w samym centrum etosu świata konsumpcji. Etos taki zasada się na fundamencie właśnie chciwości, dzięki której wedle Hoeniga otrzymuje się w życiu to, czego się pragnie, a nawet więcej, ponieważ „w filozofii kapitalistycznej świni chodzi nie tylko o to, by się wzbogacić. Przede wszystkim sprowadza się ona do pragnienia, by tak sobie urządzić życie, żeby mieć kontrolę nad swoją przyszłością” (Hoenig 1990, s. 17–18). Barber mówi między innymi o nowej „ewangelii konsumpcyjno-kapitalistycznej”, w której kupowanie jest już dziś nie tylko zajęciem, ale zawodem dla tych, którzy trudnią się zakupami dla bogatych profesjonalistów, np. wywierając nacisk na kupowanie określonych marek. Teoretycznie, jak twierdzi Barber, kupujący ma pewien rodzaj wyboru danego produktu, ale *de facto* taki wybór jest wyborem „więźnia, który może zdecydować, gdzie w klatce konsumpcji usiądzie lub stanie: W centrum handlowym? W multiplexie? W Internecie? Przed telewizorem? Na eBay?” (Barber 2008, s. 84). I dalej czytamy: „konsumenci to takie małpy kapitalizmu, łapiące się na tę sztuczkę. W teorii są wolni – mogą kupować lub nie – ale w sytuacji, gdy etos infantylnizmu podsycia ich pragnienia, wpadają w infantylną pułapkę na małpy, z której nie potrafią się uwolnić” (Barber 2008, s. 85). Barber zajmuje się „kapitalizmem konsumpcyjnym”, który, jak sam określa, jest ostatnim stadium poszczególnych faz w rozwoju kapitalizmu z dominującą etyką infantylnizmu, z którą, jak przyznaje, ciężko walczyć, gdyż rozpleniła się, rodząc kolejnych dziecinnych konsumentów, którzy tkwią w iluzji posiadania i realizowania własnej wolności. Stąd postuluje opór, którego reprezentantem ma być obywatel nieuciekający w ascezę czy życie poza systemem, ale ktoś zaangażowany na nowo w przywrócenie zdrowego pluralizmu wartości, wśród których konsumpcjonizm odgrywa tylko jedną z ról, a nie rolę główną. Barber twierdzi, że taki proces potrzebuje długofalowej terapii społecznej, która leczy schorowaną, schizofreniczną jaźń obywateli. Terapia ta polegałaby na odnalezieniu i przywróceniu „równowagi między prywatnym a publicznym, przyznając naszym publicznym obywatelskim jaźniom odnowioną suwerenność nad prywatnymi konsumenckimi jaźniami” (Barber 2008, s. 398).

Wydaje się, że aby pod wpływem rozmaitych trendów cywilizacyjnych ludzkość nie stawała się coraz bardziej „neurotyczna”, rodząc coraz to więcej „idiotów konsumpcyjnych”, należałoby w jakiś sposób znaleźć odpowiednie remedium. Czy jest nim eliminacja chciwości? Aby zredukować bowiem konsumpcyjną zachłanność, trzeba by ograniczyć produkcyjną chciwość, a to jest zarówno dla ekonomistów, właścicieli wielkich koncernów, jak i polityków zadaniem z rodzaju *science fiction*.

Pomimo nasilających się oznak chciwości w świecie i rozmaitych prób jej popularyzowania, lecz nadto tych, zajmujących niekiedy centralne miejsce we wnętrzu konkretnego człowieka, istnieje wiele sposobów jej demaskowania, ograniczania oraz wyrugowania.

Na poziomie intelektualnym można próbować wykazać chciwcowi iluzję posiadania, kruchość życia, różnice między bogactwem jako stanem posiadania a bogactwem życia, które leży gdzie indziej. Można też ukazywać wartość życia w relacjach z innymi oraz realności przeżywanej codzienności. Odsłaniając chciwemu skutki i często absurdalne efekty jego działań (drugiemu lub nam samym, jeśli to my chciwi jesteśmy), można stopniowo unaoczniać konieczność poszukiwania proporcji, troski o prostotę życia, umiar, empatię i poczucie odpowiedzialności za innych. Istotnym lekarstwem na chciwość jest wolność rozumiana w co najmniej dwojakim sensie. Wolność od przywiązania się do rzeczy stanowi dobre podłoże zmiany w podmiocie, a wolność „do” z kolei wiedzie ku realizacji rozmaitych potencjalności (ale nie na zasadzie chciwości). Posiadanie bowiem rozwija twórczość, ale żądza posiadania może twórczość zamienić w obsesję zaspokajania własnych pobudek. Stąd rozwijanie w sobie takich cnót, jak: wspomniałomyślność, wdzięczność, dobroczynność, akty miłosierdzia, hojność, mogą sprawić, że chciwość albo u podstawy nie dojdzie do głosu, albo zostanie w odpowiednim momencie stłamszona, albo też zniwelowana przez rozwój osobowy jednostki, dokonującej wyboru dobra.

Kluczem do walki z chciwością (zwłaszcza w sobie) jest rozbudzenie indywidualnej wrażliwości etycznej oraz wyobraźni moralnej, skoro „efekt” chciwości zawsze rzutuje na destrukcję pozytywnych wartości, unicestwiając je bądź nie pozwalając na urzeczywistnienie. To, co chroni przed chciwością, to bezinteresowność, która łamie stereotypy podejścia do posiadania i własności, a najskuteczniejszą prewencją wydają się miłość, refleksja i wiedza, jako najlepsze nauczycielki mądrości. To dzięki nim obecny w kulturze i społeczeństwach konsumpcjonistycznych imperatyw chciwości może osłabnąć na swej pozycji, a z czasem utracić dominujące miejsce.

7. Zakończenie

Problematyka chciwości, zataczająca coraz szersze intelektualne i społeczno-ekonomiczne kręgi, zdaje się współcześnie nasilać. Wielu badaczy zajmuje się jej psychologicznymi uwarunkowaniami, ontologiczno-etyczno-aksjologicznym statusem czy inklinacjami kulturowymi. Niektórzy uwydatniają nawet jej sens mimetyczny, sytuujący chciwość nie w ludzkiej naturze i indywidualnych predyspozycjach jednostki, lecz w sferze oddziaływań społecznych (Strączek 2013,

s. 321). Odsłania się zatem coraz poważniejsza perspektywa patrzenia na chciwość, a tym samym próba zmagania się z nią.

Podjęta próba przybliżenia pewnych fundamentalnych wielopostaciowych odmian chciwości i tego, co ona wywołuje w podmiocie, ukazuje ją od strony negatywnej. Chciwość jest niczym plaga, która może toczyć duszę poszczególnego podmiotu, jak i rozpleniać się na całe społeczeństwa. Plamiąc moralne i intelektualne wnętrze podmiotu, uaktywnia szereg kolejnych wad, tworząc z nimi rozłam w osobowej strukturze bytu ludzkiego. Rozdźwięk, jaki się rysuje na mapie ludzkiego życia, doprowadza prędzej czy później jednostkę do dezintegracji z samą sobą. Może popaść ona w rozmaite, destrukcyjne dla niej momenty: w osamotnienie, poczucie pustki i niespełnienia, wszelkiego rodzaju frustracje i ból z niezaspokojenia pragnień, lęk przed wolnością i odpowiedzialnością.

Stąd mimo podejmowania przez wielu myślicieli i praktyków wyzwania w kierunku obrony chciwości we współczesnej dobie, wciąż otwarte pozostaje pytanie o moralny wymiar jednostki i osiągnięcie przez nią kompetencji moralnych, prowadzących do uszczęśliwienia, satysfakcji i spełnienia. Czy pełny rozwój osoby oraz jej powołanie może zasadzać się na wadach? Co daje ludzkości próba racjonalizowania tego, co w swej istocie nie prowadzi do dobra samego w sobie? Czy rzeczywiście podejmowane przez wielu wysiłki na rzecz usankcjonowania chciwości w kulturze i ekonomii nie odbiją się rykoszetem na nich z całym impetem? W jaki sposób zatem odsłaniać pierwotny sens chciwości, a przywracać wartość jej przeciwieństwom (np. altruizmowi i bezinteresowności)?

Jednym z uzasadnień uznania chciwości za wadę jest niewątpliwie etyka i filozofia personalistyczna, które stawiają na dążenie do doskonałości moralnej każdej osoby. W procesie tym nabywanie poszczególnych cnót wiedzie drogą wolności rozumianej jako zdolność do zależności od prawdy o dobru danej rzeczy rozpoznanej w sumieniu i rozumie. Każdy człowiek do pełni moralnej zbliża się inaczej i realizuje ją na odmiennej drodze, niemniej każdy ma możliwość rozeznania w sobie skrajnych wad: nadmiaru i niedostatku. Chciwość wiedzie do zaburzenia proporcji. Dlatego też czynnik intelektualno-wolitywny ma kluczowe znaczenie dla rozwijania w sobie umiarkowania, gwarantującego odpowiedni stosunek także do chciwości.

Literatura

- Barber B. (2008), *Skonsumowani. Jak rynek psuje dzieci, infantyлізуje dorosłych i poryka obywateli*, Muza, Warszawa.
- Buchanan P.J. (2008), *Dzień sądu czyli jak pycha, ideologia i chciwość niszczą Amerykę*, Wektory, Kąty Wrocławskie.

- Cikała K. (2013), *Chciwość w społeczeństwie konsumpcyjnym, czyli o potrzebach konsumenta* (w:) *Chciwość w życiu publicznym*, red. W. Zuziak, J. Mysona-Byrska, UPJPII, Kraków.
- Fromm E. (2012), *O sztuce istnienia. Terapeutyczne aspekty psychoanalizy*, PWN, Warszawa.
- Fromm E. (2016), *O sztuce miłości*, Rebis, Poznań.
- Grygiel S. (2011), *Jestem, więc modlę się*, Flos Carmeli, Poznań.
- Grygiel S. (2013), *Na ścieżkach prawdy. Rozmawiając z Janem Pawłem II*, Flos Carmeli, Poznań.
- Hoening J. (1990), *Greed Is Good: The Capitalist Pig Guide to Investing*, Harper Business, New York.
- Nowak W.M. (2013), *Chciwość w imaginarium dawnym i współczesnym* (w:) *Chciwość w życiu publicznym*, red. W. Zuziak, J. Mysona-Byrska, UPJPII, Kraków.
- Reszka P. (2016), *Chciwość, Jak nas oszukują wielkie firmy*, Czerwone i Czarne, Warszawa.
- Sandel M. (2012), *Czego nie można kupić za pieniądze. Moralne granice rynku*, Kurhaus Publishing, Warszawa.
- Sedláček T. (2012), *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*, Studio Emka, Warszawa.
- Strączek B. (2013), *Chciwość jako forma pragnienia mimetycznego w ujęciu Rene Girarda* (w:) *Chciwość w życiu publicznym*, red. W. Zuziak, J. Mysona-Byrska, UPJPII, Kraków.
- Środa M. (2016), *Chciwość*, „Nienieodpowiedzialni”, nr 3.
- Trzcieniecka-Schneider I. (2013), *Zewnętrzne i wewnętrzne granice chciwości* (w:) *Chciwość w życiu publicznym*, red. W. Zuziak, J. Mysona-Byrska, UPJPII, Kraków.
- Zwoliński A. (2008), *Chciwość*, PWE, Radom.
- Zardecka-Nowak M. (2013), *Chciwość jako egzemplifikacja racjonalności nierozumnej* (w:) *Chciwość w życiu publicznym*, red. W. Zuziak, J. Mysona-Byrska, UPJPII, Kraków.

For or against Greed?

(Abstract)

The phenomenon of greed can be investigated from a number of perspectives. Depending on the context, it can manifest itself in almost every aspect of social, economic and cultural life. In an age of exceptional civilisational changes, it is hard to define greed and articulate its defining features. Attempts to redefine greed in economic science are to some extent to blame. Greed is an important factor in boosting economies. In the social sciences, it can be cast as a natural sign of consumerism.

The aim of the paper is to present greed in two contexts: of human subjectivity and various “cracks” caused by greed. Spiritual, volitional, emotional and intellectual layers are destabilised by greed, which is initiated by the subject, thus weeding out the important role of internal self-development (especially in the moral sense). Through the analyses of Erich Fromm, Tomáš Sedláček, Michael Sandel and Benjamin Barber, greed is presented from an economic-ethical-anthropological perspective, and ultimately as leading to the imprisonment of the individual. The analyses also reveal a perspective on interpersonal relations eliminating the possibility of acting collectively on the basis of justice, fair exchange and solidarity.

Keywords: greed, person, freedom, consumerism.

| *Katarzyna Guetzalska*

| Leviathan and Woman – Pateman | on Hobbes’s Standpoint*

Abstract

Carole Pateman is well known in several fields of research: the ideas of democracy, the problem of political obligation and criticism of liberalism. Her political theory also belongs to the feminist tradition. In this domain, Pateman posits a mutual dependence between patriarchy and social contract. To substantiate that hypothesis, she analyses and re-evaluates classical political thinking, including the ideas of Thomas Hobbes. The author of *Leviathan* holds an original standpoint on the question of women and cogently links their social role to the construction of the overall political system. In Pateman’s view, modern patriarchalism can be traced back to Hobbes’ thinking. This article presents an interpretation of how, and in particular Hobbes’s views on women and on how his political theory guarantees the validity and universality of patriarchal law.

Keywords: Pateman, Hobbes, patriarchy, woman in philosophy, feminism, social contract, liberalism.

JEL Classification: B54, B55.

1. Introduction

Anyone familiar with the political theory of Carole Pateman knows how complex a task it is to present her views, since they engage in a multi-dimensional

| Katarzyna Guetzalska, Cracow University of Economics, Faculty of Public Economy and Administration, Department of Philosophy, Rakowicka 27, 31-510 Kraków, e-mail: guetzalsk@uek.krakow.pl, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8970-4968>.

| * This article was written as part of statutory research conducted by the Philosophy Department of the University of Economics in Cracow no 060/WGAP/KF/01/2018/S/8060.

dialogue with various philosophical standpoints. Fixed points of reference in the articulation of Pateman's views are the political theories of Thomas Hobbes, John Locke, Jean-Jacques Rousseau, Georg Wilhelm Friedrich Hegel, John Stuart Mill and John Rawls. The aim of this article is to present one of the interpretations of a philosophical tradition of constitutive significance for Pateman's standpoint, namely, the theory of Thomas Hobbes.

This paper will not present the whole of Pateman's comprehensive interpretation of Hobbes's legacy. Rather, it will be confined to one of the most important and most interesting strands: the issue of women or (more broadly) womanhood. It gives a brief account of the peculiarity of Hobbes's standpoint compared to the views of Robert Filmer and of advocates of a social contract. It will explain how to understand a puzzling aspect of Hobbes's theory: how it undermines the legitimacy of the patriarchy whilst at the same time continuing to support it. It will also show how – thanks to a social contract – men guaranteed themselves the validity and universality of patriarchal law. Finally, I seek to determine the role played by Hobbes's standpoint in shaping the theory and practice of patriarchy.

When considering Pateman's reflection, it is worth remembering that she believes a modern form of patriarchy still determines the life of society today (Pateman 1988). Since that patriarchy is strictly linked to the social contract, hers is an unconventional reading, and consequently a re-evaluation, of the ideas of the social contract. Within the context of the marriage of patriarchalism and the social contract, Hobbes's views are particularly interesting, since they form the foundation of the modern model of male domination. Additionally, Hobbes wrote differently about women than other theorists of political thought. The uniqueness of his standpoint means that his remarks on the family and on children remain interesting and continue to compel thinkers today to reflect.

2. The Peculiarity of Hobbes's Standpoint

Hobbes's understanding of the family and women differs from that of other social contract theorists, like Locke and Rousseau¹, who, like most other theorists, assumed that family and marital law were of an apolitical character. That critical assumption led to the conclusion that the institution of marriage was natural. Hobbes opposed that conclusion, and also accepted "woman in the role of sover-

¹ Pateman is interested mainly in those philosophers who contributed the most to consolidating the discourse on the social contract: T. Hobbes, J. Locke, J. J. Rousseau, I. Kant and J. Rawls, and to a lesser extent H. Grotius, F. Suárez, ancient tradition and modern-day modifications of the contract tradition (D. Gauthier, J. M. Buchanan). For an introduction to and survey of standpoints in the area of contractualism, see (Porębski 1999).

eign” and that “the earliest power relationship would appear to be a mother’s power over her child” (Uliński 2001, p. 99). So Hobbes (supposedly) did not recognise the obvious subordination of women to men in the state of nature. His theory highlights the rights of the woman-mother and rejects the natural subordination of women to men resulting from the difference between the sexes. Women are free and hold a status equal to that of the opposite sex. As Hobbes sees it, this means above all that women – like men – are capable of defending themselves and conquering others. In the state of nature, a woman can be subordinate to someone, but just as well rule over someone. Other theorists of the social contract, meanwhile, assert that male domination is a natural fact of human existence. Hobbes is the only social contract theorist to assume that there is no natural domination of men over women in the state of nature.

The originality of Hobbes’ views is distinguished not only in relation to the advocates of the contract, but also with regard to the standpoint of Robert Filmer. It is worth citing Filmer, perhaps the most trenchant and consistent exponent of patriarchal theory. His standpoint is based on a patriarchal vision of the world: the authority of the father and the subordination of women². The natural order of the family is reflected in the political domain, starting with an absolute monarchy³. At the core of Filmer’s theory is paternal power, understood as a superhuman causative power, whilst all inter-human relations are manifestations of that power/authority:

Paternal power is chronologically and conceptually prior to mankind and therefore to all human relations and all institutions of private and public life. Paternal power is governed by macroscopic laws which are *sui generis* and which state that the power is both temporally and spatially immanent (Rau 1995, p. 9).

This defender of absolute monarchy asserts that father and king share the same goals (Filmer 1991, p. 12). For just as Adam is subject to the Creator and children to their parents, so a people is answerable to its ruler. This means that power belongs to the king-father, and the populace is not sovereign⁴. In Filmer’s view, this vision is lent substance and verisimilitude by the Bible (Book of Genesis). At the same time, one is hard pressed to find confirmation of that view in Greek and Roman tradition.

² It goes without saying that patriarchy may be understood in various ways, depending on the historical period, the author and the context (Czarnacka 2014, pp. 369–371; Walby 1990).

³ Filmer is not a pioneer here. Gordon J. Schochet indicates that the connection between the power of a father and of a king derives from the thinking of many philosophers: Plato, Aristotle, Erasmus and Jean Bodin (Schochet 1975, pp. 267–268; 1988, pp. 18–19).

⁴ Filmer justifies absolute monarchy by invoking patriarchal theory and the English constitution (Szlachta 2016, pp. 186–187).

Hobbes also values monarchic absolutism, but differs from Filmer in his attitude to the idea of the contract: Filmer is a radical critic, whilst Hobbes affirms it. Hobbes, like Filmer, was convinced that the family and the state were closely linked; at the same time, however, he argued that neither the monarchy nor the family were natural institutions, but were wholly conventional (Pateman derives interesting conclusions from this). In the eyes of Filmer, such a view contradicts the natural order of reality.

3. A Woman's Power and Her Children

Pateman addresses an intriguing enigma that arises in Hobbes's standpoint: If Hobbes assumes that a man's power over a woman is not of a natural character, that marriage is a conventional institution and that the subjection of women does not occur in the state of nature, then why, within the family, does the woman appear in the role of a servant? In *Leviathan*, Hobbes states that a family consists:

Of a man and his children; or of a man and his servants; or of a man, and his children, and servants together: where in the Father or Master is the Sovereign (Hobbes 1909, p. 157).

So why does Hobbes, when speaking of the family, refer to a man and his servants, and not to men, wives, mothers, daughters and sisters? Why are women among the servants in the family? This is an interesting question, since in the pre-social state women were not degraded to that role – in the state of nature, a woman can dominate a man and become sovereign:

For as to the Generation, God hath ordained to man a helper; and there be alwayes two that are equally Parents: the Dominion therefore over the Child, should belong equally to both; and he be equally subject to both, which is impossible; for no man can obey two Masters. And whereas some have attributed the Dominion to the Man onely, as being of the more excellent Sex; they misreckon in it. For there is not alwayes that difference of strength, or prudence between the man and the woman, as that the right can be determined without War (Hobbes 1909, pp. 153–154).

In order to understand the situation of women in the state of nature, we should return to the original state, in which there are no political laws: neither matrimonial nor patriarchal. There is no law requiring or regulating, for example, the institution of marriage.

But the question lyeth now in the state of meer Nature; where there are supposed no lawes of Matrimony; no lawes for the Education of Children; but the Law of Nature, and the naturall inclination of the Sexes, one to another, and to their children (Hobbes 1909, p. 154).

In the pre-social state, marriage does not exist. It belongs to the enduring relations between the sexes, which are difficult to establish in the state of nature (or their occurrence is highly unlikely). Marriage arises along with the state. Additionally, in the state of nature, people usually break the conditions of the contract and refuse to meet their obligations; this occurs because people are solitary and unhappy, and life is of a “brutish” character⁵. The sole form of contract which individuals may safely conclude involves the contract and its fulfillment, occurring simultaneously. Such relationships include sexual liaisons, but not marriage. All lasting relations in the state of nature must first be constituted. This is done in two ways: people institute a mutual obligation either through a contract or by means of coercion.

In a state of all-out war, a person must find allies in order to preserve his or her life. The emergence of a friendly group is unlikely in the state of nature, as keeping agreements is problematic. That is why a group of allies is constituted mainly through conquest, which is – in Hobbes’s paradigm – a form of contract⁶. Therefore, if a man or a woman succeeds in forcing another man or woman into submission, they possess a servant. Hobbes writes:

He that hath the Dominion over the Child, hath Dominion also over the Children of the Child; and over their Childrens Children. For he that hath Dominion over the person of a man, hath Dominion over all that is his; without which, Dominion were but a Title, without the effect. (...) And this Dominion is then acquired to the Victor, when the Vanquished, to avoyd the present stroke of death, covenanteth either in expresse words, or by other sufficient signes of the Will, that so long as his life, and the liberty of his body is allowed him, the Victor shall have the use thereof, at his pleasure. And after such Covenant made, the Vanquished is a SERVANT, and not before (Hobbes 1909, p. 155).

A master and his servant form a union of a defensive character with regard to other inhabitants of the state of nature. Crucially, this union corresponds to Hobbes’s definition of the family. Within this context, it is clear that the source of the family is entirely conventional. It stems not at all from procreation (as in Filmer), but from conquest.

⁵ The primal state is not an idyll. It is governed by “continuall feare, and danger of violent death; And the life of man, solitary, poore, nasty, brutish, and short” (Hobbes 1909, p. 97). Leo Strauss’s remarks on the existential condition of man in Hobbes’s approach seem crucial here, particularly within the context of the fear of death (Strauss 1952, p. 17).

⁶ The continuous need to dominate, to use force and violence, is understandable within the context of Hobbes’s vision of power and humanity. “Dominion is acquired two wayes; By Generation, and by Conquest” (Hobbes 1909, p. 153). People are greedy, with “a perpetuall and restlesse desire of Power after power, that ceaseth onely in Death” (Hobbes 1909, p. 75). The state, meanwhile, is the power of “immortal god”: “Leviathan (...) that Mortall God, to which wee owe under the Immortall God, our peace and defence” (Hobbes 1909, p. 132).

Hobbes draws particular attention to the relationship between a woman and her children. In order to understand the problematic nature of that bond, one must remember the philosopher's assumption that a person cannot have two masters. Only one of the parents holds power over their children. Since paternity can never be established with the utmost certainty, in the state of nature a child belongs to its mother. Thus every mother possessing a child is at the same time mother and master:

If there be no Contract, the Dominion is in the Mother. For in the condition of meer Nature, where there are no Matrimoniall lawes, it cannot be known who is the Father, unlesse it be declared by the Mother: and therefore the right of Dominion over the Child dependeth on her will, and is consequently hers (Hobbes 1909, p. 154).

Although Hobbes's language may take one aback, one should add that for him the mother is a master who can do with the child whatever she wants⁷. Moreover, the infant, in turn, must "promise" the mother something; that means – *nota bene* – "signing a contract" promising obedience to the mother. In Hobbes's view – as a result of the contract – the mother thus has entitlement in relation to the child. That entitlement derives from the contract, which gives the mother absolute power over the child (although the father may also be this master). In Pateman's view, Hobbes's way of thinking brings home the radicalism of social contract theory, the premises of which concerns everyone – even infants.

It was not just Hobbes who drew radical conclusions from the social contract. Samuel von Pufendorf also observed the obligation an infant has to obey its parents (through a so-called "tacit contract").

If an infant could have reasoned and appreciated how well his parents would care for him, there is no doubt that he would have gladly consented to their authority (Pateman 1988, p. 83).

Filmer showed that treating a child as if it were capable of signing a contract is anthropological nonsense. However, in the light of Hobbes's writings, a child's "agreement" is obvious – a wholly understandable example of a contract. The "normality" of the contract with a child has its origins in the fact that, for Hobbes, the reasons and circumstances which determine the conclusion of a contract are meaningless and do not affect its validity. In other words, it matters not whether a contract is the result of due consideration, existential necessity or an act of violence⁸. Subordinating oneself to a ruler who provides protection in

⁷ M. N. Rothbard (1982, p. 197), a representative of the libertarian tradition, was of a similar opinion.

⁸ Writing about Hobbes's philosophy, Pateman has recourse to the term "sword", readily used by Hobbes. She writes, for example, about "Leviathan's sword", referring, among other things, to Hobbes's words "Covenants, without the Sword, are but Words" (Hobbes 1909, p. 128). Hobbes also

exchange for submission is always an adequate token of consent (Pateman 1989, p. 454). Subordination extracted through violence is simply a form of consent.

Pateman notes that the theory of an agreement in which an infant concludes a contract with its parents had to be rejected sooner or later. John Locke and Jean-Jacques Rousseau agreed only that the natural duty of parents to ensure care and protection to their children entitled them to power over the children. However, in contrast to Filmer, they asserted that parents' power is limited in time, whilst the children themselves are not aware of the agreement.

4. Why Is the Wife a Servant and Not the Husband?

So how do these considerations relate to Hobbes's degradation of the woman in a marriage and in the family? In Pateman's opinion, in the state of nature, relations between the sexes may unfold in two different ways. Either the woman freely consents to sexual relations or she is somehow deceived or forced into sex and thereby yields to male domination. In the state of nature, women are capable of guaranteeing for themselves that sexual relations are the result of consensus. Yet the situation changes when the woman decides to become master; that is, when she intends to give birth and raise children. Then her situation becomes less advantageous, because she possesses a child to which she must also provide protection. We will recall that in the state of nature women-mothers are masters in relation to their children – and that very fact determines their downfall. A woman is incapable of protecting herself and her child unaided. So she “loses”; that is, she is forced to submit to a man⁹. That is why, in the state of nature, the patriarchal order develops: women become part of a family and become servants to men-masters. Thus women's subordination to men comes from the contract, which accords protection to women and children¹⁰. In the legal sense, a lasting expression of this subordination is the institution of marriage.

Hobbes's theory renders explicit what is implied by other theories of social contract. The primary contract is not only a contract that gives rise to civil and political law. A sexual agreement is also a contract, which establishes legislation and social structures in the form of patriarchal power¹¹. Men – understood as free

writes about man protecting himself “by his owne sword, which is a returne to Confusion, and to the condition of a War” (Hobbes 1909, p. 150).

⁹ One may also say that a man – not always, but as a rule – is physically stronger than a woman.

¹⁰ One may state just as well that women's subordination derives from men's violence towards women. Again, in Hobbes's philosophy, however, violence is a form of contract.

¹¹ The question of sex is rarely raised as a key issue. Emphasis tends to be placed on the “generality”: the idea of the social contract has become “a new principle of political life” (Wróbel & Szymański 2011, p. 11).

and equal people – conclude an agreement that establishes a political community. Marital law itself only comes into being as a result of an agreement. For Pateman, that law, at root, is neither natural nor neutral. It is male political law, which at its foundation imposes subordination upon women by men.

In the state of nature, women had the capacity to ensure protection for themselves and to be masters of their own fate, but under a state they were forced to forgo that right and subordinate themselves to men. In exchange, they received the protection of their husbands, but the price they paid for security was that they joined the servants. What else is a wife for? She is her husband's subject, fulfilling the role of a domestic and sexual servant. The social contract does away with the vision of women as free subjects and replaces it with wives, that is, slaves of a kind (Pateman 1988, p. 50). It is true that Hobbes distinguishes a servant from a slave (Hobbes 1909, p. 506); yet, as Pateman sees it, his definition of a servant blurs that distinction. Indeed, in chapter XX of *Leviathan*, Hobbes writes that a master has power over everything possessed by his servant (goods, children, etc.)¹². Pateman emphasises a wife did not, according to the law of the time, possess an autonomous legal personality, and the inferior status of women was taken for granted (see Laqueur 1990, Wiesner-Hanks 2019). It is worth adding that John Stuart Mill, among others, also indicated the servile situation of a wife:

(...) the principle which regulates the existing social relations between the two sexes – the legal subordination of one sex to the other – is wrong in itself (Mill 1869, p. 1)¹³.

Pateman goes so far as to assert that there is no reason women might agree to lasting submission to men and to becoming wives – that is, slaves (Pateman 1989, p. 457). If women could indeed participate in establishing a political community, they would not agree to the creation of a law that condemned them to constant subordination. So *Leviathan* would not have come into existence if women could have taken part in concluding the contract. Unity, which is a necessary condition for establishing a state, could not have existed if women had been permitted to conclude a social contract, since there is and can only be one representative of a group¹⁴. The sovereign is the representative of the unity, and it can only be a man.

¹² “The Master of the Servant, is Master also of all he hath” (Hobbes 1909, p. 156).

¹³ “In Mill’s opinion, the fate of a woman in a patriarchal family is worse than the fate of a slave, with which she displays numerous analogies” (Uliński 2001, p. 176). Still in the mid-nineteenth century, “property was disposed of by the husband, representing the whole family in external relations” (Uliński 2001, p. 176).

¹⁴ It is worth adding that “sovereign power must be absolute power; otherwise, the sovereign is unable to fulfil its tasks. One of the consequences of the fact that the sovereign is the representative of his subjects, and they are his principals, is that none of the subjects has the right to aspire to deprive the sovereign of his power” (Porębski 1999, p. 51).

In the social contract, there is no figure representing both sexes. Any attempt by the master at representing or replicating both sexes would lead to a violation of the unity, which in effect would lead to the questioning of the constituted political order. The conclusion? Woman can be seen as the source of the disintegration of the life of society¹⁵.

Let us ask once again: why in Hobbes do marriage and the family have a patriarchal structure (Pateman 1989, p. 447)? A hypothetical history of women in the state of nature explains how patriarchal marital law is established. As we know, the source of the family is not procreation, but annexation based on force. This is a crucial assertion: the institution of marriage and the creation of a family derive from conquest, which for Hobbes is a form of contract (Pateman 1989, p. 457). Thus a man's power over a woman does not result – as in Filmer – from the fact of paternity, but from the man's physical dominance over the woman. Masters of families rule on the strength of a contract, or more precisely on the strength of conquest, which is a form of contract.

So the situation is this: women/wives are protected by men, whilst men/husbands (instituting the state) are protected by the might of Leviathan (Pateman 1989, p. 460)¹⁶. Yet the social contract itself realises solely the male point of view, and the needs of women are consigned to the margins. In concluding a social contract, men ensure themselves the protection of their liberties (their freedom assigned by nature) and secure the continuous possibility of realising their sexual needs. They establish a political mechanism (the power of the state) which guarantees them continuous access to women's bodies and their subordination. The institution of marriage is nothing other than a safeguard of the lasting dominion of men over women. The subordination of women is preserved by the institution of the state and by law of a universal character. Suggestive within this context are Hobbes's famous words in which one may discern the realisation of an absolute (immutable) social order, which likewise encompasses sexual roles. The philosopher asserts that the state is "An Artificiall Man" (masculinity), which is to serve the protection and care of natural man (femininity) (Hobbes 1909, p. 149)¹⁷.

¹⁵ This idea was perhaps best formulated by G. W. F. Hegel. The feminine element is the "eternal irony of the community" (Hegel 1977, p. 288). Why is woman politically dangerous according to Hegel? Why does she oppose the state and the law of reason? A complex answer to these questions is given by K. Guzalaska (2002).

¹⁶ Hobbes writes that only the state creates laws, since people are subjects of the state alone (Hobbes 1909, pp. 234–235).

¹⁷ The word "serve" is rather misleading here; in practice, it denotes the possession of absolute power.

5. The Significance of Pateman's Interpretation

The question seems trivial, but it is worth asking. Why has analysis of Hobbes's philosophy appeared in the reflection of Pateman? Is it because Hobbes's views obviously belong to the canon of philosophical-political thought (a fact that needs no justification)? Is it because of certain interesting pro-feminist details? Those motives are important, of course, but the main reason she refers to Hobbes lies elsewhere. Hobbes's theory is key to understanding what the patriarchy once was and what it has proved to be today. Hobbes imparted a specific form to his views on the power of men over women and invested them with elements familiar from tradition. At the same time, however, he "invoked" the future; in other words, his reflection became the matrix for the modern-day form of patriarchy.

The new model of patriarchy is not a carbon copy of Hobbes's philosophy, but a modified version of it. This modification may be described in negative terms, pointing to the rejection of two of Hobbes's assumptions. First, for Hobbes, every kind of political power is of an absolute character, since he blurred the distinction between conquest and contract. Hobbes's successors, meanwhile, clearly distinguished between consent (free will) and coercion. Unlike Hobbes, they also stated that political power was limited by the conditions of the original contract, although they upheld the view that the state wielded the power of life and death over its citizens. Second, Hobbes regarded all contract-based relations as political, including marital and sexual relations. Modern political thinking, however, maintains that sexual relations are of an apolitical character¹⁸. It is on these pillars that representatives of the liberal doctrine have built their own patriarchal construction¹⁹.

The subject of feminist readings of social contract theory – including Hobbes's standpoint – exceeds the scope of this article. Nevertheless, a few interesting facts, crucial within the context of our considerations, are worth noting. Feminist analyses have certainly referred less to the thinking of Hobbes and more to

¹⁸ Pateman offers a critique of this view, which was grounded in the liberal tradition (visible in Hobbes, but more so in Locke). At the origins of the liberal tradition, the body politic splits into two domains: the public and the private. Familial relations (intimate, based on feelings), as an expression of the natural subordination of women to men, are defined as apolitical. In that way, the original political law – male marital law – is artfully concealed within the tradition of the social contract. Pateman tries to expose that mystification (the concealment of male domination). She points out that in the rhetorical and declarative sense, contract theorists include women in the social contract and the body politic (Locke declares that he is speaking on behalf of all mankind). In her opinion, the sole purpose of this inclusiveness is to mask men's privileged position in society. The aim of Pateman's positive project, meanwhile, is to arrive at an expanded formula of citizenship in which the value of womanhood and of universal egalitarianism are both honoured and reinforced (Guczalska 2019).

¹⁹ A full and exhaustive analysis of the modern form of patriarchy is presented in a book devoted to Pateman's ideas. See (Guczalska 2019).

such social contract theorists as Jean-Jacques Rousseau and John Locke. That is because those philosophers wrote at much greater length on women. In addition, Hobbes's anthropology seemed rather uninspiring in a feminist context, since he placed the emphasis on a person characterised by individualism, egoism and isolation from social ties (Elshtain 1993, p. 109). Yet there were reactions to Hobbes's theory. His reflections inspired Margaret Cavendish (1623–1673) and were studied by Mary Astell (1666–1731) and the historian Catharine Macaulay (1731–1791). In 1967, Gordon Schochet published his ground-breaking *Thomas Hobbes on the Family and the State of Nature* (Schochet 1967), which preceded analysis of Hobbes's standpoint linked to strictly feminist political thinking (Okin 1979, 1982, *The Sexism of...* 1979, Eisenstein 1981, Elshtain 1993, Hirschmann & Wright 2012).

Richard Tuck states that Hobbes is the philosopher most undertreated by historians of political thought among the great thinkers of the West (Tuck 2002). Yet that view does not apply to Pateman's writings, in which Hobbes is a central figure. For Pateman, the liberal doctrine – which she treats to a comprehensive critique – replicates problems and aporias already present in Hobbes's stance. Although Hobbes does not appear in Pateman's first influential work on participatory democracy (Pateman 1970), in her subsequent books (Pateman 1985, 1988), his views are constitutive of her diagnoses concerning liberalism and the contemporary world. Hobbes's standpoint is noted in many of her publications²⁰, and her commentaries issued down the years represent multi-stranded insights into Hobbes's theory, not contradicting one another, but systematising and enhancing our knowledge of the link between liberalism and the patriarchy. Pateman is a coherent, consistent scholar who advances well-considered arguments. Her interpretation of Hobbes's views has been acknowledged and even distinguished (Hirschmann & Wright 2012)²¹.

The interpretation of classic political theory should be approached with a view to better understanding, and to formulating a response to modern-day challenges. Pateman's reflection does both, constituting a valuable contribution to the study of Hobbes's standpoint, liberal theory, democracy and feminism. Pateman expanded the field of research on women in the domain of political theory. Her interpretation of not only Hobbes's theory, but also that of Locke, Rousseau, Kant and Rawls, has opened up new perspectives for feminism and even – more broadly – political theory. She links conclusions derived from classic political theory to contemporary factors. In particular, she points to the connection between philosophical findings

²⁰ Note (Brennan & Pateman 1979, Pateman 1980, 2002, Pateman & Mills 2007, *Hobbes...* 2012).

²¹ In this publication, Pateman, in conversation with Quentin Skinner, summarises her reflections on Hobbes's standpoint. The interpretations of Pateman, Skinner, Cavendish and Schochet are the subject of commentaries from authors published in this volume.

of a general nature and the functioning of public institutions, the labour market and even sexual behaviours (prostitution, rape) (Guczalska 2019). Pateman is one of those thinkers paving the way to a comprehensive and original approach to canonic themes which are reinterpreted from the perspective of subjects important for women. That approach continues today. Debate on Hobbes's theory is linked to such themes as fertility and abortion (Boucher 2012), breast implants (Wright 2012) and the theory of sexuality (Sreedhar 2012).

Pateman's standpoint has also been and remains the subject of criticism²². Her conclusions regarding women within the context of the social contract appear debatable, since her assertions are supposedly not backed by source texts²³. Interestingly, Pateman's own words lends credence to that accusation: She has noted that she reconstructs gaps in the argumentation of classical thinkers and seeks out contradictions and aporias – including in Hobbes (Pateman & Mills 2007, pp. 219–220). It is worth pointing out, however, that such criticism focuses solely on one aspect of her interpretation. That dimension is impossible to avoid, since it is her original and singular achievement. All the more reason, however, to stress that Pateman's texts abound in quotations and are based just as much on what the philosophers actually say. It is not true, therefore, that Pateman concentrates too much or even solely on content that is concealed, not explicitly expressed or leading to an aporia²⁴.

On the contrary, it seems that her precise reading of a particular work leads her to conclude that the analysed semantic structures contain some gap in the argumentation or are lacking in logic. For example, in social contract theory, it is declared that all people are free and equal – yet wives are subordinate to their husbands. My argumentation heads in the opposite direction. I maintain that Pateman has interpreted philosophers and political theorists too literally and without the requisite distance. She considers a given argument in an extremely serious and principled way, while failing to register that certain views are ahead of their time whilst others are proverbial relics of the past. In that sense, one may accuse Pateman not so much of “departing from” the letter of the text as rather displaying a naivety in her approach to classic treatises of political theory, which in many places speak anachronously about women (Guczalska 2019)²⁵.

²² A survey of selected commentaries by Susan Moller Okin, Nancy Fraser, Robyn Marasco, Chantal Mouffe, Jane Mansbridge, Alan Ryan and Charles W. Mills is presented in (Guczalska 2019).

²³ I refer to this accusation because it is strictly linked to interpretation of Hobbes's writings. In Pateman's view, the sexual contract is not clearly explicated in theorists' texts.

²⁴ Philosopher's have written clearly and indisputably of women's inferiority to men.

²⁵ This issue becomes more complex in relation to contemporary philosophers who also assume a patriarchy, one good example being Rawls.

Shortcomings in Pateman's contextual and historical approach have also been identified by J. H. Wright (2004). That argument could be maintained, although in this instance – as with the accusation of an overly free interpretation of canonic texts – the considerable volume of historical and legal Pateman cites is overlooked. On the other hand, it is the logic of Hobbes's exposition, and not its rooting in history, that is crucial to the interpretation of his writings. In that sense, Pateman herself stresses the difference between her approach and the analyses of Quentin Skinner (Pateman & Skinner 2012, p. 33). In reading Pateman's works, we soon realise that they confront the past in order to understand the present. She does not write history books. In her studies, history (including the history of political thought) is treated instrumentally and does not constitute a value in itself. Without the perspective of the modern world, old words, thoughts, narratives and facts would not really be of any particular interest. Pateman attaches singular weight to the meaning and cohesion of words that are spoken and written; she is aware that even erroneous and illogical theories give rise to social facts: "Telling stories of all kinds is the major way that human beings have endeavoured to make sense of themselves and their social world" (Pateman 1988, p. 1).

The focal point of Pateman's considerations is modern social contract theory. The significance of her output becomes manifest in the context of the revision of that idea (Guczalska 2019). Hobbes holds a special place in this respect, as he must be evoked in order to fully understand the "logic of the contract" (Pateman & Mills 2007, p. 35). The revision leads to the conclusion that the main social institutions are not constituted by truly free and egalitarian relations. The underlying notions of political theory – freedom, citizenship, marriage, work, liberal democracy – are constructs which assume that matters of a patriarchal nature have been settled beforehand. One example of this is the assumption that a man is a free citizen acting in the public space and governing in the state – and, as head of the family, in the home. Such assumptions stem from the sexual contract (known as the "social contract"), which implies a hierarchical social order implemented on the basis of a marital contract, labour contract or contract for sexual services. It is worth adding that the now canonic notion of the "sexual contract" has gone beyond the strictly feminist context and inspired the revelation of an aspect of the social contract which Charles W. Mills terms the "racial contract" (Mills 1997). Mills also states that the most interesting proposition of contemporary feminist thought is content which synthesises the standpoints of Susan Moller Okin, Jean Hampton and Carole Pateman (Mills 2008).

6. Summary and Conclusions

Pateman's standpoint is important in relation to the revision of classic political theory and standard readings of *Leviathan*. The feminist context reveals that Hobbes's philosophy is of a paradoxical character, containing as it does strands both reinforcing patriarchalism and emancipating women. Advocates of a social contract have usually assumed that the power of men over women is natural and necessary (Locke, Rousseau). Hobbes does not advocate that kind of subordination. A woman is by nature inferior but can make a man her servant (dominate him). Ultimately, however, women in Hobbes remain the permanent servants of men. Women's servility towards men is based on two premises (Pateman 1988, p. 48). First, men are masters in society, because they have concluded a contract thanks to which political power of a patriarchal character has obtained universal validity. Second, one condition of the contract's conclusion was the exclusion of women from political life. This measure proved necessary because free women, endowed with reason and equal to men, would not have signed a contract that condemns them to permanent subjection. The subordination of women assumed the form of binding political law, expressed in marriage. Legally ratified marriage became the guarantee of the enduring subordination of women to men.

Despite the pro-feminist qualities of Hobbes's standpoint, the absolutist vision of *Leviathan* cannot be positively evaluated. Like Strauss, Arendt and Habermas, Pateman sees in Hobbes's political project the origin of liberalism – a doctrine that she sharply criticises²⁶. Pateman's interpretation offers no praise for Hobbes's standpoint, and its value lies elsewhere. It represents a crucial contribution to the study of Hobbes and enriches the feminist tradition with profound analysis in the domain of the history of political thought, which supports the thesis of the uninterrupted perdurance of – the changing forms of – the patriarchy²⁷. So what is the most interesting conclusion arising from Pateman's analysis? Well, it is a rather surprising conclusion. The case of Hobbes (a protoplast of liberalism) clearly shows that a departure from the past of the patriarchy, with the figure of a dominant father to the fore (Filmer's theory), does not lead to the abolition of women's

²⁶ Liberalism is *de facto* “two competing traditions of liberal thinking” – one derives from Hobbes, the other from Locke (Krawczyk 2011, p. 11). In this approach, Pateman criticises both traditions. Carl Schmitt identifies Hobbes mainly as an advocate of individualism (Schmitt 2008, p. 71). Pateman's positive project, meanwhile, is close to the idea of community as understood by Rousseau (Pateman 1970).

²⁷ Key authors of works from the area of Hobbes studies include G. S. Kavka (1986), D. Gauthier (1969) and J. Hampton (1986). It is worth adding that Pateman's standpoint converges on many points with the thinking of C. B. Macpherson. This question is discussed by D. Held (2006) and M. Turowski (2014). On how the standpoints of Pateman and Macpherson regarding Hobbes are correlated, see (Macpherson 1962) and (Guczalska 2019).

subordination to men. Therefore, it becomes essential to understand the new form of male domination, necessitating a new way of interpreting and evaluating the social contract and the liberal tradition.

Bibliography

- Boucher J. (2012), *Thomas Hobbes and the Problem of Fetal Personhood* (in:) *Feminist Interpretations of Thomas Hobbes*, eds N. J. Hirschmann, J. H. Wright, Pennsylvania State University Press, University Park, Pennsylvania.
- Brennan T., Pateman C. (1979), "Mere Auxiliaries to the Commonwealth": Women and the Origins of Liberalism, "Political Studies", vol. 27, no 2, <https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.1979.tb01198.x>.
- Czarnacka A. (2014), *Patriarchat* [Patriarchy] (in:) *Encyklopedia gender. Płeć w kulturze* [Encyclopaedia of gender. Sex in culture], eds M. Rudaś-Grodzka *et al.*, Czarna Owca, Warszawa.
- Eisenstein Z. (1981), *The Radical Future of Liberal Feminism*, Longman, New York.
- Elshtain J. B. (1993), *Public Man, Private Woman: Women in Social and Political Thought*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Filmer R. (1991), *Patriarcha and Other Writings*, ed. J. P. Sommerville, Cambridge University Press, Cambridge.
- Gauthier D. (1969), *The Logic of Leviathan: The Moral and Political Theory of Thomas Hobbes*, Clarendon Press, Oxford.
- Guczalska K. (2002), *Miłość i cnota polityczna. Rodzina i kobieta w filozofii Hegla* [Love and political virtue: the family and women in Hegel's philosophy], Ośrodek Myśli Politycznej–Księgarnia Akademicka, Kraków.
- Guczalska K. (2019), *Feminizm antykontraktowy Carole Pateman* [Carole Pateman against the social contract: a feminist stance], Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Hampton J. (1986), *Hobbes and the Social Contract Tradition*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hegel G. W. F. (1977), *Phenomenology of Spirit*, tr. A. V. Millar, Clarendon Press, Oxford; Ger. orig. *System der Wissenschaft. Erster Theil, die Phänomenologie des Geistes* (Bamberg, 1807).
- Held D. (2006), *Models of Democracy*, 3rd edn rev., Polity Press, Cambridge.
- Hirschmann N. J., Wright J. H. (2012), *Introduction* (in:) *Feminist Interpretations of Thomas Hobbes*, eds N. J. Hirschmann, J. H. Wright, Pennsylvania State University Press, University Park, Pennsylvania.
- Hobbes, History, Politics, and Gender: A Conversation with Carole Pateman and Quentin Skinner* (2012) (in:) *Feminist Interpretations of Thomas Hobbes*, eds N. J. Hirschmann, J. H. Wright, Pennsylvania State University Press, University Park, Pennsylvania.
- Hobbes T. (1909), *Leviathan*, repr., Clarendon Press, Oxford.
- Kavka G. S. (1986), *Hobbesian Moral and Political Theory*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Krawczyk A. (2011), *Hobbes i Locke – dwoiste oblicze liberalizmu* [Hobbes and Locke: the two faces of liberalism], Uniwersytet Warszawski, Warszawa.

- Laqueur T. W. (1990), *Making Sex: Body and Gender from the Greeks to Freud*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Macpherson C. B. (1962), *The Political Theory of Possessive Individualism: Hobbes to Locke*, Oxford University Press, Oxford.
- Mill J. S. (1869), *The Subjection of Women*, Longmans, Green, Reader, and Dyer, London.
- Mills Ch. W. (1997), *The Racial Contract*, Cornell University Press, Ithaca–London.
- Mills Ch. W. (2008), *The Domination Contract* (in: *Illusion of Consent: Engaging with Carole Pateman*, eds D. I. O'Neill, M. L. Shanley, I. M. Young, Pennsylvania State University Press, University Park, Pennsylvania).
- Okin S. M. (1979), *Women in Western Political Thought*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Okin S. M. (1982), "The Sovereign and His Counsellours": *Hobbes's Reevaluation of Parliament*, "Political Theory", vol. 10, no 1, <https://doi.org/10.1177/0090591782010001004>.
- Pateman C. (1970), *Participation and Democratic Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Pateman C. (1980), *Women and Consent*, "Political Theory", vol. 8, no 2, <https://doi.org/10.1177/009059178000800202>.
- Pateman C. (1985), *The Problem of Political Obligation: A Critical Analysis of Liberal Theory*, University of California Press, Berkeley.
- Pateman C. (1988), *The Sexual Contract*, Polity Press, Cambridge.
- Pateman C. (1989), "God Hath Ordained to Man a Helper": *Hobbes, Patriarchy and Conjugal Right*, "British Journal of Political Science", vol. 19, no 4, <https://doi.org/10.1017/s0007123400005585>.
- Pateman C. (2002), *Self-ownership and Property in the Person: Democratization and a Tale of Two Concepts*, "Journal of Political Philosophy", vol. 10, no 1, <https://doi.org/10.1111/1467-9760.00141>.
- Pateman C., Mills Ch. W. (2007), *Contract and Domination*, Polity Press, Cambridge.
- Porębski C. (1999), *Umowa społeczna. Renesans idei* [The social contract: an idea reborn], Znak, Kraków.
- Rau Z. (1995), *Contractarianism versus Holism: Reinterpreting Locke's "Two Treatises of Government"*, University Press of America, Lanham, Maryland.
- Rothbard M. N. (1982), *The Ethics of Liberty*, Humanities Press, Atlantic Highlands, New Jersey.
- Schmitt C. (2008), *Lewiatan w teorii państwa Tomasza Hobbesa*, tr. M. Falkowski, Prószyński i S-ka, Warszawa; Ger. orig. *Der Leviathan in der Staatslehre des Thomas Hobbes* (Hanseatische Verlagsanstalt, Hamburg 1938); Eng. tr. as *Leviathan in the State Theory of Thomas Hobbes: Meaning and Failure of a Political Symbol*, tr. G. D. Schwab, E. Hilfstein (Greenwood Press, Westport, Connecticut 1996).
- Schochet G. J. (1967), *Thomas Hobbes on the Family and the State of Nature*, "Political Science Quarterly", vol. 82, no 3, <https://doi.org/10.2307/2146773>.
- Schochet G. J. (1975), *Patriarchalism in Political Thought: The Authoritarian Family and Political Speculation and Attitudes, Especially in Seventeenth-century England*, Blackwell, Oxford.
- Schochet G. J. (1988), *The Authoritarian Family and Political Attitudes in 17th Century England*, Blackwell, Oxford.
- The Sexism of Social and Political Theory: Women and Reproduction from Plato to Nietzsche* (1979), eds L. Clark, L. Lange, University of Toronto Press, Toronto.

- Sreedhar S. (2012), *Toward a Hobbesian Theory of Sexuality* (in:) *Feminist Interpretations of Thomas Hobbes*, eds N. J. Hirschmann, J. H. Wright, Pennsylvania State University Press, University Park, Pennsylvania.
- Strauss L. (1952), *The Political Philosophy of Hobbes: Its Basis and Its Genesis*, University of Chicago Press, Chicago.
- Szlachta B. (2016), *Filmer Sir Robert* (in:) *Słownik doktryn* [Dictionary of doctrines], <http://slovníkdoktryn.pl/wp-content/uploads/2016/05/FILMER-Sir-Robert.pdf> (accessed: 14.11.2018).
- Tuck R. (2002), *Hobbes: A Very Short Introduction*, Oxford University Press, Oxford.
- Turowski M. (2014), *C. B. Macpherson: "indywidualizm posiadaczy" a dylematy współczesnej ontologii politycznej* [C. B. Macpherson: "possessive individualism" and the dilemmas of contemporary political ontology], Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Uliński M. (2001), *Kobieta i mężczyzna. Dzieje refleksji filozoficzno-społecznej* [Woman and man: a history of philosophical and social reflection], Aureus, Kraków.
- Walby S. (1990), *Theorizing Patriarchy*, Blackwell, Oxford.
- Wiesner-Hanks M. E. (2019), *Women and Gender in Early Modern Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Wright J. H. (2004), *Origin Stories in Political Thought: Discourses on Gender, Power, and Citizenship*, University of Toronto Press, Toronto.
- Wright J. H. (2012), *Choice Talk, Breast Implants, and Feminist Consent Theory: Hobbes's Legacy in Choice Feminism* (in:) *Feminist Interpretations of Thomas Hobbes*, eds N. J. Hirschmann, J. H. Wright, Pennsylvania State University Press, University Park, Pennsylvania.
- Wróbel S., Szymański S. (2011), *Poszukiwania Thomasa Hobbesa i poszukiwanie Hobbesa* [The searches of Thomas Hobbes and searching for Hobbes], "Przegląd Filozoficzno-Literacki", no 1(30).

Lewiatan i kobieta. Carole Pateman o stanowisku Thomasa Hobbesa

(Streszczenie)

Carole Pateman jest znana na wielu polach badawczych: idei demokracji, problemu zobowiązania politycznego czy krytyki liberalizmu. Jej teoria polityczna przynależy również do tradycji feministycznej. W tym obszarze C. Pateman stawia tezę o występowaniu współzależności pomiędzy patriachatem a umową społeczną. W celu uzasadnienia tej hipotezy badaczka poddaje analizie i przewartościowaniu klasyczną myśl polityczną. Jedną z teorii, którą na nowo interpretuje, jest filozofia Thomasa Hobbesa. Autor *Lewiatana* zajmuje oryginalne stanowisko w kwestii kobiet, a ich rolę społeczną łączy spójnie z konstrukcją całego systemu politycznego. Zdaniem C. Pateman myśl Hobbesa stanowi punkt wyjścia do kształtowania się nowoczesnej formy patriachalizmu. Artykuł przedstawia tę interpretację, a w szczególności poglądy T. Hobbesa na temat kobiet oraz tego, w jaki sposób jego teoria polityczna gwarantuje obowiązywanie i uniwersalizm prawa patriachalnego.

Słowa kluczowe: Pateman, Hobbes, patriachaty, kobieta w filozofii, feminizm, umowa społeczna, liberalizm.

| *Konrad Stępień*

Pojęcie i zakres polityki rachunkowości w polskich oraz w międzynarodowych regulacjach rachunkowości

Streszczenie

Polityka rachunkowości jest pojęciem wieloznacznym i różnie definiowanym. Często utożsamia się ją z zasadami rachunkowości. Różnie też określany jest jej zakres.

Celem artykułu jest ukazanie istoty polityki rachunkowości w kontekście zasad rachunkowości, a w konsekwencji próba zdefiniowania tego pojęcia, przede wszystkim zaś porównanie zakresu znaczeniowego polityki rachunkowości określonego w polskich i międzynarodowych regulacjach z zakresu rachunkowości. Zastosowano takie metody badawcze, jak: analiza literatury, analiza aktów prawnych, metoda porównań oraz metoda dedukcji.

Celem opracowania było także zwrócenie uwagi na aktualny problem, jakim jest niedostosowanie polskich rozwiązań prawnych do regulacji międzynarodowych w zakresie definiowania polityki rachunkowości oraz jej zakresu przedmiotowego. Mimo że Polska sukcesywnie dostosowuje przepisy do regulacji Unii Europejskiej, kwestia zakresu polityki rachunkowości nadal nie została ujednoczona.

W wyniku przeprowadzonych analiz stwierdzono, że polityki rachunkowości nie stanowią zasady rachunkowości, lecz czynność związana z dokonywaniem wyboru tych zasad. Wybrane zasady rachunkowości są efektem zastosowanej polityki rachunkowości i świadczą o jej realizacji. Natomiast w regulacjach prawnych dotyczących rachunkowości (w polskiej ustawie o rachunkowości, MSR) utożsamia się politykę rachunkowości z zasa-

dami lub rozwiązaniami szczegółowymi rachunkowości, czego nie można uznać za prawidłowe. Występuje ponadto duża rozbieżność w określaniu zakresu polityki rachunkowości w polskiej ustawie o rachunkowości i MSR.

Słowa kluczowe: polityka rachunkowości, zasady rachunkowości, wielkości szacunkowe, regulacje rachunkowości.

Klasyfikacja JEL: M41.

1. Wprowadzenie

Sprawozdania finansowe należą do podstawowych narzędzi komunikowania się przedsiębiorstwa z otoczeniem gospodarczym. Będąc produktem finalnym rachunkowości, sprawozdania finansowe zawierają kompleksowe informacje o sytuacji majątkowo-kapitałowej oraz wynikach działalności podmiotów gospodarczych za dany okres sprawozdawczy, prezentowane z zastosowaniem konwencjonalnych formuł. Wielu użytkowników sprawozdań podejmuje na ich podstawie różne ważne decyzje ekonomiczne. Informacje pochodzące ze sprawozdań finansowych są także brane pod uwagę podczas oceniania, różnicowania i pozycjonowania działających na rynku przedsiębiorstw przez otoczenie.

Realizacja istotnej funkcji sprawozdań finansowych wymaga od podmiotu gospodarczego określenia, przyjęcia i stosowania odpowiedniej polityki rachunkowości, uwzględniającej specyfikę jego działalności. Obowiązek tworzenia i prowadzenia polityki rachunkowości spoczywa na kierownictwie jednostki gospodarczej, a wynika z regulacji prawnych w zakresie rachunkowości. W prawie bilansowym, jako że nie można określić wszystkich reguł rachunkowości dla każdego podmiotu gospodarczego, wyznacza się jedynie ogólne ramy systemu rachunkowości, cedując na kierownictwo jednostek określenie szczegółowych zasad i rozwiązań. Nałożenie na kierownictwo przedsiębiorstwa obowiązku dobrania szczegółowych rozwiązań w zakresie rachunkowości ma na celu zagwarantowanie odpowiedniej jakości sprawozdań finansowych, a więc tego, że rzeczywisty obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa zostanie w nich rzetelnie i jasno zaprezentowany – zgodnie z zasadą *true and fair view*.

Polityka rachunkowości, mimo że odgrywa tak istotną rolę w kształtowaniu sprawozdań finansowych, bywa różnie rozumiana. W wielu wypadkach błędnie utożsamia się ją z zasadami rachunkowości. Różnie określany jest także zakres polityki rachunkowości, i to zarówno w teorii rachunkowości, jak i regulacjach prawnych¹.

¹ Pokrewne do pojęcia polityki rachunkowości jest pojęcie polityki bilansowej. Z uwagi na to, że polityka bilansowa nie jest formalnie regulowana przez przepisy prawa bilansowego w niniejszym opracowaniu ograniczono się wyłącznie do kwestii polityki rachunkowości.

Wydawałoby się, że w dobie harmonizacji i konwergencji rozwiązań z zakresu rachunkowości, mających na celu zapewnienie porównywalności sprawozdań finansowych podmiotów działających na różnych rynkach i w różnych krajach, nie powinny występować znaczne rozbieżności dotyczące meritum polityki rachunkowości. Gdy jednak analizuje się polskie regulacje w zakresie rachunkowości w porównaniu z rozwiązaniami międzynarodowymi, akceptowanymi również w strukturach Unii Europejskiej, uwidaczniają się istotne różnice dotyczące zakresu polityki rachunkowości podmiotów gospodarczych. Warto zauważyć, że mimo iż Polska sukcesywnie dostosowuje swoje regulacje do regulacji Wspólnoty Europejskiej, kwestia przedmiotu polityki rachunkowości nadal nie została ujednoczona.

Celem artykułu jest ukazanie istoty polityki rachunkowości w kontekście zasad rachunkowości, a w konsekwencji próba zdefiniowania pojęcia polityki rachunkowości, a także porównanie zakresu znaczeniowego pojęcia polityki rachunkowości określonego w polskich i międzynarodowych regulacjach z zakresu rachunkowości, aby uwidocznić problem niedostosowania polskich rozwiązań prawnych do regulacji międzynarodowych w kwestii definiowania polityki rachunkowości oraz jej zakresu przedmiotowego, co z pewnością nie przyczynia się do zapewnienia porównywalności informacji sprawozdawczych. Zastosowano następujące metody badawcze: analizę literatury przedmiotu, analizę aktów prawnych, metodę porównań oraz metodę dedukcji.

2. Pojęcie polityki rachunkowości w kontekście zasad rachunkowości

Pojęcie polityki rachunkowości jest wieloznaczne i różnie definiowane w teorii rachunkowości. Zostało ono wprowadzone do polskiej nauki o rachunkowości przez W. Brzezina (2000, s. 34) w 1966 r. w znaczeniu „całej sfery normalizacji rachunkowości poprzez różnego rodzaju przepisy prawne, standardy, dyrektywy metodologiczne celem skonkretyzowania zasad rachunkowości w danym państwie (wspólnocie państw) w pewnym okresie czasu”. Z czasem jednak autor ten zaczął wyróżniać dwa wymiary polityki rachunkowości: makropolitykę rachunkowości oraz mikropolitykę rachunkowości. Jego zdaniem „makropolityka rachunkowości ustala pewien model rachunkowości w danym państwie lub tworzy wzorce do przymusowego lub dobrowolnego naśladownictwa poprzez: ustawy, standardy, dyrektywy metodologiczne”, mikropolityka rachunkowości to natomiast „kształtowanie sprawozdań finansowych zgodnie z celami ustalonymi przez właściciela podmiotu, ale w ramach obowiązujących przepisów i standardów rachunkowości” (Brzezina 2000, s. 35). Poza tym W. Brzezina wiązał ustanowienie standardów rachunkowości z ograniczeniem swobody w kształtowaniu podstawowych zasad

rachunkowości (wymiar makro), postanowienia (ustalenia, wytyczne) ujęte w tych standardach łączył zaś z zasadami rachunkowości przyjętymi w danym przedsiębiorstwie (wymiar mikro).

A. Karmańska (2010, s. 101–102) wyróżniła aż trzy wymiary polityki rachunkowości, tj. globalny, makroekonomiczny oraz mikroekonomiczny. Stwierdziła, że: „o polityce rachunkowości w aspekcie globalnym można mówić, gdy z perspektywy pewnej grupy państw (wyróżnionej kulturowo lub w drodze porozumień międzynarodowych) zostanie określony sposób funkcjonowania systemów informacyjnych rachunkowości podmiotów prowadzących w tych państwach działalność gospodarczą. Globalna polityka rachunkowości sprowadza się do przesądzenia przez grupę państw, w jakim kształcie rachunkowość ma w tych państwach funkcjonować:

1) czy ma to być system standaryzowany (taki sam, ujednolicony w zakresie zalecanego wachlarza metod, reguł i zasad) dla wszystkich państw z tej grupy, lub

2) dopuszcza się równoległe występowanie różnych systemowych rozwiązań (w każdym państwie innego wachlarza metod, reguł i zasad), albo

3) zastosuje się wariant kompromisowy, w świetle którego zachowa się obligatoryjność przestrzegania jedynie fundamentalnych ram opisu rzeczywistości gospodarczej i pozostawi swobodę wyboru co do rozwiązań szczegółowych, oraz wokół jakiej koncepcji zachowania kapitału będą się koncentrowały zasady, metody i rozwiązania zalecane do zastosowania w ustalonej globalnej polityce rachunkowości”. Autorka pisze dalej: „wybrana na podstawie zasad i przesłanek współpracy międzynarodowej wersja globalnej polityki rachunkowości nabiera pełnego kształtu w drodze ustalenia zestawu zalecanych do stosowania – koncepcji, zasad, metod, reguł i rozwiązań szczegółowych”.

Polityka rachunkowości w ujęciu makroekonomicznym oznacza z kolei według A. Karmańskiej (2010, s. 103) „podjęcie decyzji co do koncepcji budowy porządku prawnego obowiązującego w danym państwie w zakresie tworzenia informacji sprawozdawczej wykorzystywanej szeroko, przez różne grupy interesariuszy praktyki gospodarczej. Makroekonomiczna polityka rachunkowości określa niesprzeczny z globalną polityką rachunkowości (jeśli dane państwo obowiązuje) zestaw rozwiązań zalecanych do stosowania w ramach polityki rachunkowości w ujęciu mikroekonomicznym”.

Mikropolityka rachunkowości jest natomiast zdaniem A. Karmańskiej najpierw efektem globalnej polityki rachunkowości, a następnie makroekonomicznej polityki rachunkowości. Jest to: „wybrany do stosowania na poziomie mikroekonomicznym wachlarz koncepcji, metod, zasad, reguł, zaleceń i rozwiązań odnoszących się do rachunkowości każdego podmiotu gospodarczego zobowiązanego do jej prowadzenia. Jeżeli w tym wachlarzu istnieją pola swobodnego wyboru, to każdy podmiot gospodarczy, kierując się dążeniem do zapewnienia wiernego

obrazu rzeczywistości gospodarczej podmiotu, wybiera rozwiązania określające jego politykę w obszarze swojej rachunkowości, tj. ustala mikroekonomiczną politykę rachunkowości. Politykę tę stanowi zestaw rozwiązań, według których przedsiębiorstwo ustala i prezentuje informację finansową o swojej działalności, respektując normy prawa bilansowego wpisanego – poprzez zastosowanie polityki rachunkowości w skali makroekonomicznej – w ład gospodarczy danego kraju” (Karmańska 2010, s. 105).

Analizując to ciekawe ujęcie przez A. Karmańską wielowymiarowości polityki rachunkowości, warto zwrócić uwagę na to, że autorka w wypadku każdego z wymienionych wymiarów raczej utożsamia pojęcie polityki rachunkowości z koncepcjami, metodami, zasadami i rozwiązaniami rachunkowości, a więc, jak się wydaje, z przedmiotem tej polityki.

Inni autorzy, definiując pojęcie polityki rachunkowości, odnoszą się zazwyczaj do jej mikrowymiaru. Według E.A. Hendriksena i M.F. van Bredy (2002, s. 250) „polityka rachunkowości jest zbiorem standardów rachunkowości, opinii, interpretacji, reguł oraz przepisów wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa w ich sprawozdawczości finansowej”. Warto zauważyć, że autorzy ci utożsamiają politykę rachunkowości z zasadami rachunkowości stosowanymi przez podmiot gospodarczy podczas sporządzania sprawozdania finansowego.

W podobny sposób politykę rachunkowości ujmują D.E. Kieso i J.J. Weygandt (1992, s. 1391), zdaniem których „polityka rachunkowości jednostki to ściśle określone zasady i metody rachunkowości, bieżąco stosowane i uznane za najbardziej odpowiednie, aby przedstawiać rzetelnie sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa”. Autorzy ci także utożsamiają politykę rachunkowości z zasadami rachunkowości.

W zbliżony sposób politykę rachunkowości definiuje także E. Walińska (2010, s. 390), pisząc, że „polityka rachunkowości obejmuje zasady, metody i procedury, przyjęte przez kierownictwo przedsiębiorstwa przy sporządzaniu i prezentacji sprawozdań finansowych, a jej wybór jest prawem podmiotu gospodarczego, zagwarantowanym przepisami prawa bilansowego i zwyczajem”.

S.M. Saudagaran (2009, s. 1–13) pojęcie polityki rachunkowości wiąże z koleją z „dokonywaniem wyborów w odniesieniu do: ogólnych celów ustalonych dla rachunkowości, ram instytucjonalnych dla określania i realizacji przepisów o rachunkowości, szczegółowych zasad rachunkowości oraz praktyk rachunkowości przedsiębiorstw”. Traktuje zatem politykę rachunkowości raczej jako czynność polegającą na dokonywaniu wyborów dotyczących różnych obszarów systemu rachunkowości.

M.W.E. Glautier i B. Underdown (1997, s. 61) określają politykę rachunkowości jako „przyjęty przez jednostkę sposób prowadzenia rachunkowości w ramach wyznaczonych przez prawo, polegający na konsekwentnym stosowaniu przez

przedsiębiorstwo specyficznych zasad, reguł, metod, procedur rachunkowości, które w opinii zarządu są odpowiednie do sytuacji firmy i najlepiej przedstawiają jej obraz finansowy”.

W podobny sposób, bardzo ogólnie jednak, polityka rachunkowości jest definiowana przez A. Kinserdala (1995, s. 246), jako „wybrane i konsekwentnie stosowane rozwiązania rachunkowości, zwykle prezentowane w sprawozdaniu finansowym”.

M. Remlein pod pojęciem polityki rachunkowości rozumie „zręczne, konsekwentne dokonywanie pomiaru, opisu i interpretowania działalności gospodarczej, zmierzające do osiągnięcia określonego celu”. Należy zauważyć, że autorka nie odnosi się w tej definicji wprost do zasad rachunkowości, opisuje raczej czynności związane ze sposobem prowadzenia rachunkowości.

W polskiej literaturze przedmiotu nowatorską definicję polityki rachunkowości sformułowała w 1997 r. A. Jarugowa, zdaniem której: „polityka rachunkowości to zastosowanie przez zarząd przedsiębiorstwa w sporządzaniu sprawozdań finansowych specyficznych zasad, konwencji, reguł i praktyk dobranych odpowiednio do odwzorowania jego rzeczywistej pozycji finansowej, dochodowej i dokonań (...). Selekcja i zastosowanie zasad, reguł itp. określana jest mianem polityki rachunkowości, powinna być dokonywana w świetle realizacji celu, jakiemu służą sprawozdania finansowe, przy zachowaniu jakościowych charakterystyk, a w szczególności istotności informacji i jej wiarygodności (...). Jeżeli prawo czy standardy przewidują alternatywne zasady, to ujawnia się zastosowaną politykę polegającą na wyborze między przewidzianymi przez prawo bilansowe zasadami” (Jarugowa i Walińska 1997, s. 23–24). Analizując tę definicję, można zauważyć, że A. Jarugowa akcentuje bardziej samą czynność związaną z zastosowaniem, wyborem i selekcją zasad rachunkowości niż same zasady rachunkowości.

Z zaprezentowanych definicji wynika, że w wielu wypadkach polityka rachunkowości jest utożsamiana z zasadami rachunkowości. W kontekście tych spostrzeżeń warto się zastanowić, czy polityka rachunkowości jest rzeczywiście tym samym co zasady rachunkowości. W tym celu wskazane wydaje się przeanalizowanie znaczenia terminu „polityka”.

W ogólnym ujęciu polityka (z gr. *politiké* – sprawy państwowe) jest to:

– „sztuka, nauka rządzenia państwem; sprawy państwowe; organizacja, kierowanie i administracja sprawami wewnętrznymi i zagranicznymi państwa, narodu, kraju; działalność mająca na celu zdobycie, utrzymanie i wykorzystanie władzy państwowej przez daną klasę społeczną albo jej odłam; potocznie: postępowanie zręczne, ostrożne, sprytnie” (Kopaliński 1983);

– „zręczne, konsekwentne postępowanie jednostki lub grupy zmierzające do osiągnięcia określonego celu” (*Słownik wyrazów obcych* 1971);

– „czyjeś zręczne, sprytnie, układne działanie w celu osiągnięcia określonych zamierzeń” (*Słownik języka polskiego* 1988);

– „przemyślany przez kogoś sposób postępowania mający doprowadzić do osiągnięcia zamierzonego celu; taktyka, strategia” (*Wielki słownik...* 2009);

– „oznaczenie konsekwentnego stosowania przez kierownictwo zorganizowanych grup zasad i metod zmierzających do osiągnięcia określonych celów” (*Encyklopedia...* 2000).

Z przedstawionych ogólnych definicji pojęcia polityki wynika, że jest ono wieloznaczne, można w nich jednak zauważyć pewne wspólne elementy. Polityka wiąże się z czymś konsekwentnym i przemyślanym działaniem, dążeniem do osiągnięcia wyznaczonego celu. W definicjach tych opisywane jest zatem oddziaływanie (czynność) podmiotu na pewien przedmiot (obiekt) z zamiarem osiągnięcia wyznaczonego celu (zgodnie ze schematem: czynność, podmiot, przedmiot, cel).

Analizując te definicje słowa „polityka” w kontekście polityki rachunkowości podmiotu gospodarczego, można stwierdzić, że polityka rachunkowości to nie zasady rachunkowości, lecz czynność związana z dokonywaniem wyboru tych zasad (ich dobór). Wybrane zasady rachunkowości są natomiast skutkiem zastosowanej polityki rachunkowości i świadczą o jej realizacji.

W odniesieniu do polityki rachunkowości podmiotu gospodarczego wspomnianą czynnością będzie przemyślany dobór zasad i ich konsekwentne stosowanie, podmiotem – kierownictwo jednostki odpowiadające za prowadzenie rachunkowości, przedmiotem – szczegółowe zasady i specyficzne rozwiązania w zakresie rachunkowości, celem zaś – rzetelny pomiar wielkości ekonomicznych i ich jakościowa prezentacja w sprawozdaniu finansowym.

W kontekście przedstawionych rozważań, zestawiając wszystkie wspólne elementy definicji pojęcia polityki, tj. czynność, podmiot, przedmiot i cel, można dojść do wniosku, że polityka rachunkowości przedsiębiorstwa to przemyślany dobór i konsekwentne stosowanie przez kierownictwo przedsiębiorstwa szczegółowych zasad rachunkowości oraz specyficznych rozwiązań, dopuszczonych w regulacjach rachunkowości (ustawach, krajowych i międzynarodowych standardach), mające na celu rzetelny (prawdziwy) pomiar wielkości ekonomicznych i ich jakościową (wierną) prezentację w sprawozdaniu finansowym. Wydaje się, że w tej definicji, zwracając uwagę na działanie, czynność polegającą na wyborze i stosowaniu określonych rozwiązań, odróżnia się politykę rachunkowości od zasad rachunkowości (przedmiotu takiego działania), a także oddaje istotę tego zagadnienia.

3. Polityka rachunkowości w polskim prawie bilansowym i w międzynarodowych standardach rachunkowości

Polityka rachunkowości została również zdefiniowana i uregulowana w polskim prawie bilansowym (ustawie o rachunkowości i krajowych standardach rachunkowości – KSR), a także w międzynarodowych standardach rachunkowości (MSR). Warto zauważyć, że pojęcie polityki rachunkowości zostało wprowadzone do słownika terminów stosowanych w polskiej ustawie o rachunkowości dopiero nowelizacją ustawy w 2000 r. (obowiązującą od 2002 r.). Wcześniej, w ustawie o rachunkowości uchwalonej w 1994 r. (obowiązującej od 1 stycznia 1995 r.), zamiast terminu „polityka rachunkowości” używano określenia „opis przyjętych zasad rachunkowości”. Określenie to pozbawione było jednak „pierwiastka celowościowego i zarządczego” i nie wskazywało wprost na intencjonalny charakter doboru stosowanych zasad rachunkowości, z którym wiąże się termin „polityka” (Walińska i Michalak 2014, s. 123).

Zgodnie z polską ustawą o rachunkowości (art. 3 ust. 1 pkt 11) przez przyjęte zasady (politykę) rachunkowości rozumie się „wybrane i stosowane przez jednostkę rozwiązania dopuszczone ustawą, w tym także określone w MSR, zapewniające wymaganą jakość sprawozdań finansowych”. Trzeba podkreślić, że KSR 7: *Zmiany zasad (polityki) rachunkowości, wartości szacunkowych, poprawianie błędów, zdarzenia następujące po dniu bilansowym – ujęcie i prezentacja* (rozdz. II pkt 2.1), w którym określono różne istotne kwestie dotyczące polityki rachunkowości, odwołuje się bezpośrednio do definicji polityki rachunkowości zawartej w ustawie o rachunkowości. A jak wynika z tej definicji, polityka rachunkowości to inaczej przyjęte zasady, czyli wybrane przez jednostkę rozwiązania stosowane w ściśle określonym celu, jakim jest sporządzenie sprawozdań finansowych wymaganej jakości.

Analizując zapisy MSR, można natomiast zauważyć, że do 30 czerwca 1998 r. polityka rachunkowości była definiowana w MSR 1 jako „zasady, reguły, metody, uzgodnienia umowne i procedury przyjęte przez kierownictwo przedsiębiorstwa przy opracowywaniu i prezentacji sprawozdań finansowych”. Od 1 lipca 1998 r. zmieniony MSR 1 nie zawiera jednak tej definicji. „Politykę rachunkowości” zastąpiły „zasady rachunkowości”. Kolejne zmiany MSR spowodowały, że w 2004 r. przeformułowano MSR 8, którego obecny tytuł to: *Polityki rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów*². Zgodnie z tym standardem polityka rachunkowości są to „konkretne zasady, metody, konwencje, reguły i praktyki

² W oryginalnej pisowni angielskiej tytuł brzmi: *Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors*, w wielu polskich przekładach jest on jednak tłumaczony jako: *Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów* (zob. *IFRS Standards* 2016, IAS 8; *Międzynarodowe Standardy...* 2011, MSR 8).

stosowane przez jednostkę przy sporządzaniu i prezentacji sprawozdań finansowych” (*IFRS Standards* 2016, IAS 8; Stępień 2012, s. 177–178).

Porównując definicje polityki rachunkowości zawarte w polskiej ustawie o rachunkowości i MSR, należy zauważyć, że w MSR wiąże się politykę rachunkowości raczej z pewnymi specyficznymi, ale fundamentalnymi zasadami, podstawami, koncepcjami lub regułami, na których opiera się rachunkowość danego podmiotu gospodarczego. Polityka rachunkowości w języku angielskim tłumaczona jest właśnie jako *principles*, czyli ogólne zasady, reguły, na których opiera się dana umiejętność, nauka (*Longman Dictionary...* 1995), lub reguły prawa wyjaśniające mechanizm, proces lub zjawisko (*Scribner Dictionary* 1986, s. 796). W polskiej ustawie o rachunkowości wiąże się natomiast politykę rachunkowości przedsiębiorstwa raczej ze szczegółowymi rozwiązaniami, zasadami, narzędziami i technikami, które stosuje się w danej jednostce.

Przedstawione różnice w definiowaniu polityki rachunkowości w MSR i polskiej ustawie o rachunkowości przekładają się na zakres znaczeniowy przypisywany temu pojęciu. Z analizy zapisów MSR 8 i ustawy o rachunkowości wynika, że polityka rachunkowości zgodnie z definicją zawartą w MSR 8 dotyczy wyłącznie problemów merytorycznych z zakresu rachunkowości, tj.: uznawania, ujmowania, wyceny, prezentacji i ujawniania informacji o transakcjach, innych zdarzeniach lub warunkach. Zgodnie z ustawą o rachunkowości (art. 10 ust. 1) pojęcie to odnosi się natomiast zarówno do problemów merytorycznych z zakresu rachunkowości, jak i problemów technicznych oraz organizacyjnych, sprowadzających się do sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych i ich ochrony (Krzywdą 2013b, s. 16).

Zgodnie z art. 10 ust. 1 ustawy o rachunkowości przyjęte przez jednostkę zasady (polityka) rachunkowości obejmują w szczególności rozwiązania dotyczące:

- określenia roku obrotowego i wchodzących w jego skład okresów sprawozdawczych,
- metod wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego,
- sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych,
- systemu służącego ochronie danych i ich zbiorów.

Zgodnie z art. 5 ust. 1 ustawy o rachunkowości przyjęte zasady (politykę) rachunkowości należy stosować w sposób ciągły, dokonując w kolejnych latach obrotowych jednakowego grupowania operacji gospodarczych, wyceny aktywów i pasywów, w tym także odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych, ustalając wynik finansowy i sporządzając sprawozdania finansowe tak, aby wynikające z nich informacje za kolejne lata były porównywalne.

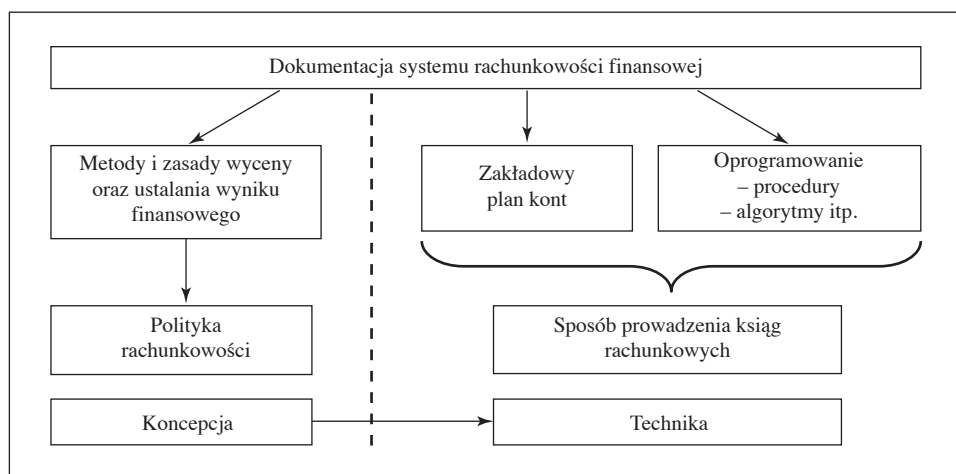
Jak wynika z przytoczonych przepisów prawnych, zasady (polityka) rachunkowości obejmują zatem wybrane przez jednostkę rozwiązania, dotyczące m.in. (pkt 3.1 KSR 7, art. 10 ust. 1 ustawy o rachunkowości):

– zasad klasyfikacji i grupowania zdarzeń, metod wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego i prezentacji (wykazywania lub ujawniania) w sprawozdaniu finansowym, a więc problemów merytorycznych z zakresu rachunkowości,

– techniczno-organizacyjnego sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych i ich ochrony, czyli problemów natury technicznej i organizacyjnej.

Trzeba jednocześnie zaznaczyć, że wspomniana powyżej problematyka merytoryczna rachunkowości stanowi równocześnie przedmiot uregulowań KSR 7, w przeciwieństwie do problematyki techniczno-organizacyjnej, której zagadnienia nie są przedmiotem regulacji KSR 7 (Krzywda 2013b, s. 16).

Podobne spostrzeżenia nasuwają się w kontekście poglądów mistrzyni polskiej rachunkowości A. Jarugowej na temat polityki rachunkowości, które przytaczają E. Walińska i M. Michalak (2014, s. 125): „utożsamianie polityki rachunkowości z technicznym wymiarem systemu rachunkowości, związanym z prowadzeniem ksiąg rachunkowych, jest wyrazem silnego przywiązania do rozwiązań i doświadczeń ukształtowanych w warunkach systemu gospodarki centralnie planowanej i sprowadzenia rachunkowości finansowej głównie do realizacji funkcji ewidencyjnej, według z góry założonych zasad. Rozumienie polityki rachunkowości zgodne z podejściem Profesor Alicji Jarugowej prowadziło wyraźnie do rozdzielania odpowiedzialności za sprawozdawczość finansową od odpowiedzialności za realizację obowiązków ewidencyjnych w rachunkowości finansowej”. Relacje między polityką rachunkowości a podsystemem ewidencyjnym rachunkowości finansowej w tym ujęciu przedstawiono na rys. 1.



Rys. 1. Relacje między polityką rachunkowości a podsystemem ewidencyjnym rachunkowości finansowej

Źródło: (Walińska i Michalak 2014, s. 126).

Wskazane jest więc wyraźne odróżnienie kwestii techniczno-organizacyjnych rachunkowości od faktycznego zakresu przedmiotowego polityki rachunkowości. Warto podkreślić, że definicja polityki rachunkowości zawarta w MSR jest dużo bardziej zbliżona pod względem przedstawionego zakresu przedmiotowego do definicji polityki rachunkowości prezentowanych w literaturze przedmiotu niż ta sformułowana w polskiej ustawie o rachunkowości.

Kolejną różnicą w definiowaniu polityki rachunkowości w MSR i polskiej ustawie o rachunkowości jest to, że w ustawie o rachunkowości wprost określono cel polityki rachunkowości – zapewnienie wymaganej jakości sprawozdań finansowych. W ustawie o rachunkowości wskazuje się także na szerszy zakres regulacji w zakresie rachunkowości: zarówno ustawę, jak i MSR, w MSR natomiast nie określono bezpośrednio celu polityki rachunkowości. Zwrócono uwagę jedynie na obszary wykorzystania polityki rachunkowości – sporządzanie i prezentację sprawozdań finansowych (Walińska 2016, s. 187).

Pomimo występowania istotnych różnic w definicjach polityki rachunkowości zawartych w MSR i polskiej ustawie o rachunkowości istnieją w tym zakresie także pewne podobieństwa. Zarówno w ustawie o rachunkowości, jak i w MSR utożsamia się politykę rachunkowości raczej z jej przedmiotem, czyli zasadami, regułami bądź rozwiązaniami, a nie z czynnością, działaniem polegającym na doborze tych zasad, reguł czy rozwiązań. W ustawie o rachunkowości słowo „polityka” zamieszczono w nawiasie obok słowa „zasady”, sugerując, że są to synonimy.

Utożsamianie polityki rachunkowości (czynności, działania) z jej przedmiotem (zasadami, rozwiązaniami) nie jest właściwe, zwłaszcza w kontekście uwag dotyczących istoty polityki rachunkowości. Warto zatem jeszcze raz podkreślić, że polityka rachunkowości to nie zasady rachunkowości, lecz czynność związana z wyborem tych zasad (ich dobór). Wybrane zasady rachunkowości są bowiem skutkiem zastosowanej polityki rachunkowości i świadczą o jej realizacji.

4. Polityka rachunkowości w kontekście wielkości szacunkowych

Analizując zakres merytoryczny określenia „polityka rachunkowości” w aspekcie prawnych regulacji w zakresie rachunkowości, trzeba wspomnieć o pokrewnej kategorii pojęciowej, jaką są wielkości (wartości) szacunkowe. Zarówno w polskiej ustawie o rachunkowości, jak i w MSR rozróżnia się te pojęcia i przewiduje różne skutki w wypadku dokonywania zmian w tych kategoriach rachunkowych. Z dużym uogólnieniem można stwierdzić, że konieczność zapewnienia porównywalności informacji prezentowanych w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw przesądza o retrospektywnym zastosowaniu zmian

polityki rachunkowości, w odróżnieniu od prospektywnego zastosowania zmian wielkości szacunkowych. Wymienione sposoby zastosowania zmian różnią się znacznie stopniem złożoności i związaną z tym pracochłonnością, co jest szczególnie istotne dla praktyki rachunkowości (Krzywda 2013b, s. 16).

W przeciwieństwie do terminu „polityka rachunkowości” wyrażenie „wartości szacunkowe” nie jest definiowane wprost w ustawie o rachunkowości ani w MSR. Definicja wartości szacunkowych jest jednak zawarta w KSR 7, a w MSR 8 podano z kolei definicję zmian wartości szacunkowej. Zgodnie z KSR 7 (pkt 2.12) wartości szacunkowe są to „przybliżone kwoty pieniężne przyjęte przez jednostkę do wyceny określonych składników aktywów lub pasywów, bądź przychodów i kosztów wobec niemożności dokładnej ich wyceny”. Stosownie do MSR 8 (par. 5) zmiana wartości szacunkowej jest to natomiast: „korekta wartości bilansowej składnika aktywów albo zobowiązania, bądź okresowego zużycia składnika aktywów, będąca wynikiem oceny bieżącego stanu oraz oczekiwanych przyszłych pożytków i obowiązków związanych z tymi aktywami i zobowiązaniami. Zmiany wartości szacunkowych mogą być rezultatem uzyskania nowych informacji lub nowych działań, i w związku z tym, nie stanowią korekt błędów”.

Ustalenia wartości szacunkowych dokonuje się w drodze osądu, na podstawie wiarygodnych informacji, z zastosowaniem właściwych w danych warunkach metod szacunku. Przedmiotem szacunku mogą np. być (pkt 4.1 KSR 7; Krzywda 2013a, s. 135; Stępień 2013, s. 72):

- okresy użytkowania podlegających amortyzacji środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych,
- należności, których ściągalność jest wątpliwa,
- zapasy wyceniane w cenach sprzedaży netto wobec utraty przez nie przydatności gospodarczej dla jednostki,
- aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego,
- rezerwy na zobowiązania i traktowane na równi z nimi bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów,
- odpisy z tytułu utraty wartości aktywów.

Wartości szacunkowe mają fundamentalne znaczenie w rachunkowości. Ich zastosowanie podczas wyceny w rachunkowości ma na celu ujmowanie na bieżąco (w bieżącym sprawozdaniu finansowym) ryzyka gospodarczego, wiążącego się z niekorzystnymi sytuacjami, stratami, jakie mogą nastąpić w przyszłości, a które w danej chwili są możliwe do przewidzenia. W konsekwencji użycie wartości szacunkowych przyczynia się do zabezpieczenia zasobów jednostki gospodarczej. Rachunkowość, wykorzystując do wyceny zasobów wartości szacunkowe, daje jednostkom sposobność do podjęcia działań wyprzedzających rzeczywiste zdarzenia (Micherda 2006, s. 113; Stępień 2013, s. 72).

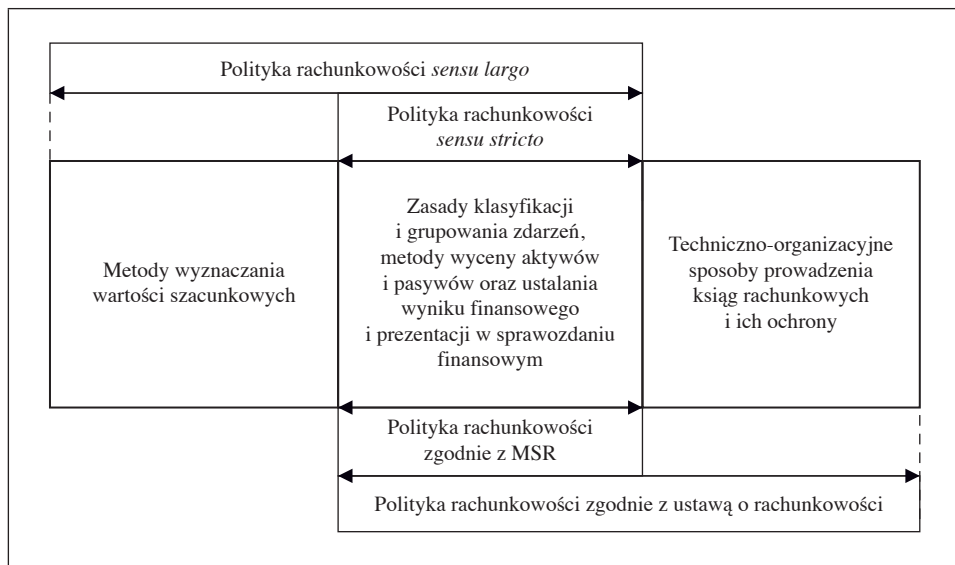
Wprawdzie w regulacjach prawnych z zakresu rachunkowości odróżnia się pojęcie polityki rachunkowości od wartości szacunkowych, w szczególności w kontekście zmian tych kategorii rachunkowych, określenia te są jednak z sobą istotnie związane. Świadczy o tym choćby definicja zawarta w MSR 8. Analizując tę definicję, można dojść do wniosku, że polityka rachunkowości, rozumiana jako „konkretne zasady, metody, konwencje, reguły i praktyki stosowane przez jednostkę przy sporządzaniu i prezentacji sprawozdań finansowych”, odnosi się także do wielkości szacunkowych. Ustalanie wartości szacunkowych można uznać za element polityki rachunkowości przedsiębiorstwa, określając bowiem wielkość szacunkową jakiegoś zasobu, jednostka kieruje się subiektywną oceną i dokonuje konkretnych (subiektywnych) wyborów w zakresie różnych możliwości. Przykładem może być wyznaczenie stopy amortyzacji środka trwałego, która jest zależna od długości okresu jego użytkowania. Jednostka sama dokonuje subiektywnych prognoz eksploatacji takiego środka trwałego i może przyjąć różne rozwiązania (np. 5 albo 8 lat). Poza tym może ten okres skracać lub wydłużać w zależności od subiektywnych ocen nowych okoliczności.

W kontekście definicji polityki rachunkowości zawartej w MSR 8 ustalanie wielkości szacunkowych można zatem traktować jako element polityki rachunkowości przedsiębiorstwa. Warto jednak zauważyć, że definicja polityki rachunkowości sformułowana w MSR 8 nie jest spójna z jego dalszą częścią, w której wyraźnie odróżnia się zmiany w polityce rachunkowości od zmian wielkości (wartości) szacunkowych. Można więc mówić o polityce rachunkowości w szerszym i węższym znaczeniu (Kabalski 2009, s. 21).

Polityka rachunkowości w szerszym znaczeniu (*sensu largo*) oznacza wszelkie sposoby postępowania przyjęte przez podmiot przy sporządzaniu sprawozdań finansowych i mające zapewnić, że informacje zawarte w sprawozdaniach finansowych będą przydatne i wiarygodne. W takim ujęciu w ramach polityki rachunkowości mieszczą się także stosowane przez jednostkę metody wyznaczania wartości szacunkowych, np. naliczania odpisów amortyzacyjnych, pomiaru stopnia zaawansowania usługi wielookresowej, techniki szacowania wartości godziwej różnych składników aktywów (inne dla nieruchomości, inne dla aktywów finansowych) itp. Polityka rachunkowości w węższym znaczeniu (*sensu stricto*) odnosi się natomiast do sytuacji, w których zgodnie z określonymi standardami pozostawia się jednostce prawo wyboru (np. sposobu wyceny środków trwałych – zastosowania modelu kosztu historycznego lub modelu przeszacowania). W tym ujęciu polityka rachunkowości nie obejmuje jednak takich elementów jak wspomniany sposób amortyzacji czy metoda pomiaru stopnia zaawansowania usługi (Kabalski 2009, s. 21).

W kontekście powyższych spostrzeżeń warto podkreślić, że gdy w MSR jest mowa o zmianach w polityce rachunkowości (a w szczególności o tym, kiedy jednostka może ich dokonać i jak powinna je ująć), chodzi wyłącznie o politykę

rachunkowości w węższym znaczeniu. Zakres polityki rachunkowości w kontekście regulacji prawnych i środowiskowych zaprezentowano na rys. 2.



Rys. 2. Zakres polityki rachunkowości w kontekście regulacji prawnych i środowiskowych

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z rys. 2, zakres polityki rachunkowości przedsiębiorstwa jest różnie określany, i to zarówno w literaturze przedmiotu, jak i regulacjach prawnych. Polityka rachunkowości *sensu stricto* koncentruje się na wyborze szczegółowych i merytorycznych zasad, koncepcji i rozwiązań, których prawo swobodnego wyboru wyznaczają regulacje rachunkowości, z pominięciem jednak metodyki wyznaczania wartości szacunkowych. Polityka rachunkowości w tym wąskim rozumieniu odnosi się zatem w szczególności do doboru zasad klasyfikacji i grupowania zdarzeń, metod wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego, a także zasad prezentacji wielkości ekonomicznych w sprawozdaniu finansowym przedsiębiorstwa. Polityka rachunkowości *sensu largo* obejmuje z kolei również wybór metod wyznaczania wartości szacunkowych.

Zakres polityki rachunkowości określony w MSR jest w istocie zbieżny z tym wyznaczonym w węższym ujęciu tego pojęcia. Zakres polityki rachunkowości określony w polskiej ustawie o rachunkowości jest natomiast dość specyficzny, ponieważ oprócz zakresu wyznaczonego w węższym ujęciu obejmuje także techniczno-organizacyjne sposoby prowadzenia i archiwizowania ksiąg rachunkowych.

5. Podsumowanie

Polityka rachunkowości wywiera istotny wpływ na wartość informacyjną sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa. Mimo że odgrywa tak istotną rolę, jest pojęciem wieloznacznym i różnie rozumianym. Często bywa utożsamiana z zasadami rachunkowości.

Z przedstawionych rozważań można wyciągnąć następujące wnioski:

- polityka rachunkowości może być rozpatrywana w kilku wymiarach: globalnym, makroekonomicznym oraz mikroekonomicznym,
- polityka rachunkowości w ujęciu mikroekonomicznym jest utożsamiana z polityką rachunkowości przedsiębiorstwa,
- polityka rachunkowości to nie zasady rachunkowości, lecz czynność związana z dokonywaniem wyboru tych zasad (ich dobór), wybrane zasady rachunkowości są natomiast efektem zastosowanej polityki rachunkowości i świadczą o jej realizacji,
- polityka rachunkowości w regulacjach prawnych z zakresu rachunkowości (ustawie o rachunkowości, MSR) utożsamiana jest z zasadami lub rozwiązaniami szczegółowymi rachunkowości,
- istnieje rozbieżność w określaniu zakresu polityki rachunkowości w polskiej ustawie o rachunkowości i MSR (definicja polityki rachunkowości zawarta w ustawie oprócz kwestii merytorycznych ujętych w MSR obejmuje również problemy natury techniczno-organizacyjnej rachunkowości),
- zarówno w ustawie o rachunkowości, jak i w MSR rozróżnia się pojęcia polityki rachunkowości i wielkości szacunkowych, podczas gdy w teorii rachunkowości ustalanie wartości szacunkowych może wchodzić w zakres polityki rachunkowości przedsiębiorstwa,
- można wyróżnić politykę rachunkowości *sensu stricto* i *sensu largo*.

Polityka rachunkowości jest więc pojęciem złożonym. Różnie też określany jest jej zakres, i to zarówno w teorii, jak i w regulacjach prawnych dotyczących rachunkowości.

Wydaje się, że warto byłoby doprecyzować definicje polityki rachunkowości zawarte w regulacjach prawnych z zakresu rachunkowości, uwzględniając uwagi przedstawione w rozważaniach teoretycznych. Wskazane byłoby ponadto ujednoczenie zakresu polityki rachunkowości określonego w regulacjach prawnych poprzez dostosowanie polskich rozwiązań do rozwiązań międzynarodowych.

Literatura

- Brzezin W. (2000), *Mikro- i makropolityka rachunkowości. Normy prawne i zawodowe rachunkowości*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 876.
- Encyklopedia popularna PWN* (2000), PWN, Warszawa.
- Glautier M.W.E., Underdown B. (1997), *Accounting Theory and Practice*, Pitman Publishing, London.
- Hendriksen E.A., van Breda M.F. (2002), *Teoria rachunkowości*, PWN, Warszawa.
- IFRS Standards* (2016), IFRS Foundation, London.
- Jarugowa A., Walińska E. (1997), *Roczne sprawozdania finansowe. Ujęcie księgowo a podatkowe*, ODDK, Gdańsk.
- Kabalski P. (2009), *Polityka rachunkowości w spółce stosującej MSSF*, SKwP, Warszawa.
- Karmańska A. (2010), *Wielowymiarowość polityki rachunkowości i etyki z nią związanej (artykuł dyskusyjny)*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 56(112).
- Kieso D.E., Weygandt J.J. (1992), *Intermediate Accounting*, John Wiley & Sons, New York.
- Kinserdal A. (1995), *Financial Accounting: An International Perspective*, Pitman Publishing, London.
- Kopaliński W. (1983), *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 7: Zmiany zasad (polityki) rachunkowości, wartości szacunkowych, poprawianie błędów, zdarzenia następujące po dniu bilansowym – ujęcie i prezentacja*, http://www.mf.gov.pl/c/document_library/get_file?uuid=dccd820b-46f5-44a6-a574-d64a0d32d47a&groupId=764034 (data dostępu: 4.01.2017).
- Krzywda D. (2013a), *Polityka rachunkowości a wartości szacunkowe w aspekcie zasady ciągłości (w:) Współczesne uwarunkowania kwantyfikacji w rachunkowości*, red. B. Micherda, Difin, Warszawa.
- Krzywda D. (2013b), *Zmiany zasad (polityki) rachunkowości, wartości szacunkowych, poprawianie błędów, zdarzenia następujące po dniu bilansowym – ujęcie i prezentacja*, SKwP, Warszawa.
- Longman Dictionary of Contemporary English* (1995), Longman, Harlow.
- Micherda B. (2006), *Problemy wiarygodności sprawozdania finansowego*, Difin, Warszawa.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej* (2011), SKwP–IFRS, Warszawa.
- Remlein M. (2007), *W poszukiwaniu ładu terminologicznego. Polityka rachunkowości, polityka bilansowa, zasady rachunkowości (w:) Rachunkowość w teorii i praktyce*, t. 1: *Rachunkowość finansowa*, red. W. Gabrusewicz, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Saudagaran S.M. (2009), *International Accounting: A Users Perspective*, CCH a Wolters Kluwer business, Chicago, Illinois.
- Scribner Dictionary* (1986), red. W.D. Halsey, Glencoe, Mission Hills, California.
- Słownik języka polskiego* (1988), red. M. Szymczak, PWN, Warszawa.
- Słownik wyrazów obcych PWN* (1971), red. J. Tokarski, PWN, Warszawa.
- Stępień K. (2012), *Polityka rachunkowości jako przedmiot badania biegłego rewidenta (w:) Zawartość informacyjna polityki rachunkowości. Wybrane problemy*, red. H. Żukowska, B. Sawicka, Wydawnictwo KUL, Lublin.

- Stępień K. (2013), *Stosowanie wielkości szacunkowych a wiarygodność wyceny w rachunkowości* (w:) *Współczesne uwarunkowania kwantyfikacji w rachunkowości*, red. B. Micherda, Difin, Warszawa.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2009 r. nr 152, poz. 1223 ze zm.
- Walińska E. (2010), *Polityka rachunkowości, błędy lat poprzednich i zmiany szacunków* (w:) *Rachunkowość finansowa. Ujęcie sprawozdawcze i ewidencyjne*, red. E. Walińska, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Walińska E. (2016), *Sprawozdanie z polityki rachunkowości jako odrębny składnik sprawozdania finansowego*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 87(143).
- Walińska E., Michalak M. (2014), *Polityka rachunkowości w kontekście poglądów naukowych Profesor Alicji Jarugowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 80(136).
- Wielki słownik języka polskiego* (2009), red. J.B. Dunaj, Buchmann, Warszawa.

The Concept and Scope of Accounting Policy in Polish and International Accounting Regulations

(Abstract)

Accounting policy can be interpreted and defined in numerous ways. It is often associated with the principles of accounting. The scope of accounting policy is also determined in a variety of ways.

The study examines accounting policy in the context of accounting principles and defines the concept of accounting policy. It compares the scope of accounting policy defined in Polish and international accounting regulations and indicates differences in this area. In so doing, it analyses the subject literature and legal acts, comparing them and drawing deductions.

Currently, Polish legal regulations do not match international regulations in terms of how they define accounting policy and its scope. While Poland is gradually adjusting its regulations to EU regulations, the scope of accounting policy has still not been standardized.

The analysis shows that accounting policy is not determined by accounting principles, but by the choosing if these principles. The selected accounting policies are the result of accounting policy and evidence of its implementation. On the other hand, in accounting regulations (Polish Accounting Act, IAS), accounting policy is synonymous with the principles or as detailed accounting solutions, which is incorrect. In addition, there is considerable discrepancy in the scope of accounting policy in the Polish Accounting Act and IAS.

Keywords: accounting policy, accounting rules, estimated values, accounting regulations.

| Jan Rymarczyk

Crowdfunding jako innowacyjna metoda finansowania start-upów

Streszczenie

Crowdfunding jest innowacyjną metodą finansowania, która polega na pozyskiwaniu środków finansowych za pośrednictwem internetu w celu realizacji projektów zarówno o charakterze filantropijnym, jak i komercyjnym. Dotychczas odgrywał on niewielką rolę w porównaniu z innymi, innowacyjnymi formami finansowania, z pominięciem tradycyjnych pośredników. Wynika to z jego względnie krótkiej historii funkcjonowania, słabej znajomości jego zalet i ograniczeń oraz braku w wielu krajach odpowiednich uregulowań prawnych i przekonania o jego skuteczności. Odnosi się to szczególnie do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polski. Kraje te ze względu na pozostawanie przez długi czas w izolacji od światowej gospodarki rynkowej tylko stopniowo i z opóźnieniem adaptują jej instrumenty, w tym innowacyjne metody finansowania. Wynika z tego potrzeba upowszechnienia wiedzy na ten temat i wykazania, że crowdfunding może mieć istotne znaczenie dla rozwoju szczególnie młodych firm – start-upów, jako komplementarne, a niekiedy także substytucyjne źródło ich finansowania. Tezę tę autor artykułu udowadnia, posługując się empirycznymi, teoretycznymi i ogólnologicznymi metodami badawczymi, wykorzystując dostępną literaturę przedmiotu, raporty organizacji międzynarodowych i internet.

Słowa kluczowe: crowdfunding, internet, start-up, innowacja finansowa.

Klasyfikacja JEL: D25.

1. Wprowadzenie

Crowdfunding określany jest w języku polskim jako finansowanie społecznościowe, jednak jak w wielu innych przypadkach w ekonomii, a szczególnie w finansach, powszechnie używany jest termin angielski. Ten innowacyjny sposób finansowania różnych projektów, charytatywnych, kulturowo-artystycznych, społecznych i gospodarczych, należy niewątpliwie do najmłodszych, ponieważ jego współczesne zastosowanie przypada na koniec XX w. i początek XXI w. i związane było z branżą artystyczną. Jego rozwój stał się możliwy dzięki upowszechnieniu się nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych, w tym przede wszystkim internetu. Ten przełomowy wynalazek spowodował rewolucyjne zmiany praktycznie we wszystkich sferach funkcjonowania społeczeństw, w tym przede wszystkim w gospodarce i finansach. Wytwarzanie produktów i usług oparte zostało na modelu rozproszonych sieci, w ramach których następuje udostępnianie i podział zasobów oraz działań pomiędzy różne kooperujące ze sobą podmioty (*sharing economy*). Coraz większą popularność w obrębie tego modelu zyskują ich interakcje finansowe bez udziału tradycyjnych pośredników, takich jak banki i inne instytucje finansowe, czyli tzw. finansowanie oparte na współpracy (*collaborative finance*) (Mitrega-Niestrój 2013, s. 87; Koch 2012, s. 32–33; Hamari, Sjöklint i Ukkonen 2016, s. 260–271).

Pojęcie crowdfundingu wywodzi się z szerszego i wcześniej datowanego procesu mobilizacji uczestnictwa wielu niezidentyfikowanych podmiotów w realizacji różnych elementów określonego przedsięwzięcia za pośrednictwem portali społecznościowych (Kalabota 2014, s. 4; <https://pl.wikipedia.org/wiki/Crowdsourcing>, data dostępu: 6.01.2018). W szczególności jego rozwój, a później też rozwój crowdfundingu związany jest z przemianami, jakie nastąpiły w technologii *online*. Chodzi tu o przejście od sieci Web 1.0 do Web 2.0, które oznaczało zwiększenie interaktywności i współpracy użytkowników oraz ich uczestnictwa w tworzeniu zawartości sieci Web.

Celem artykułu jest charakterystyka tego nowoczesnego i alternatywnego sposobu finansowania, ocena jego przydatności do realizacji projektów z różnych sfer działalności i prezentacja krótkiej historii jego rozwoju. Autor stara się wykazać, że crowdfunding może być traktowany jako komplementarny lub substytucyjny sposób finansowania o względnie jeszcze niewielkim, aczkolwiek rosnącym znaczeniu, szczególnie dla małych firm i start-upów. Artykuł oparty został na opracowaniach zwartych, periodycznych, raportach oraz źródłach internetowych. Wykorzystane zostały takie metody badawcze, jak: obserwacja pośrednia, opis, pomiar, klasyfikacja, weryfikacja, analiza przyczynowo-skutkowa, synteza i indukcja.

2. Pojęcie i modele crowdfundingu

Crowdfunding jest to sposób gromadzenia zasobów finansowych zwykle za pośrednictwem platformy internetowej od potencjalnie dużej liczby osób i instytucji, by zrealizować określony cel, w formie bezzwrotnej dotacji, za określonym, na ogół symbolicznym wynagrodzeniem, pożyczki lub udziału w kapitale jego inicjatora. Z tej definicji wynikają następujące jego modele (Wilson i Testoni 2014, s. 2–3; <https://mfiles.pl/index.php/Crowdfunding>, data dostępu: 27.03.2018; *New Approaches...* 2015, s. 54–56; *Crowdfunding for SMEs* 2016, s. 10–13):

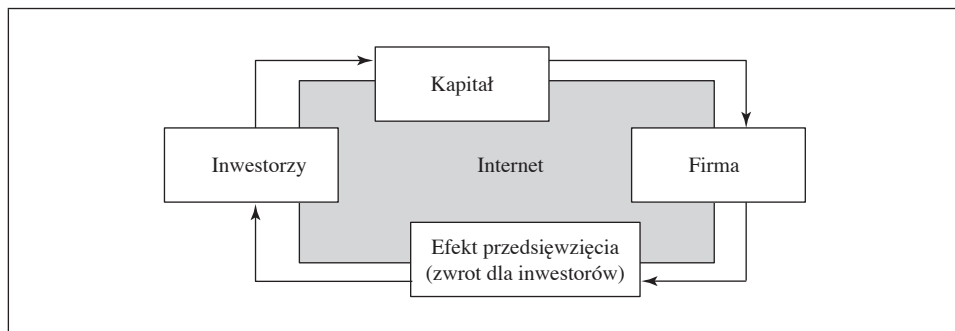
- model donacyjny (*donation-based model*) – polega na wpłatach ofiarodawców na określony cel charytatywny lub dla organizacji *non-profit* bez oczekiwania rekompensaty. Jest to najbardziej rozpowszechniona forma crowdfundingu, bazująca na niematerialnym zainteresowaniu inwestorów danym projektem lub działalnością. Niekiedy ten kanał wykorzystywany jest także przez organizacje *profit* dla celów, które mogą znaleźć uznanie określonej grupy społeczeństwa;

- model nagrodowy, inaczej sponsorski (*reward-based model, sponsorship model*) – oparty na niefinansowej gratyfikacji dla wpłacających. Nagrody mogą mieć charakter symboliczny, jak np.: długopisy, kubki, portmonetki, T-shirty z określonym nadrukiem, lub mogą to być wczesne wersje produktu lub produkty po obniżonej cenie. Przyrzeczenie otrzymania wczesnej wersji produktu po obniżonej cenie w zamian za dokonaną wpłatę niekiedy traktowane jest jako odrębny model crowdfundingu, tzw. model przedzakupowy lub przedsprzedażowy (*pre-purchase model, pre-selling model*) (*Crowdfunding for SMEs* 2016, s. 11);

- model pożyczkowy (*lending-based model, peer-to-peer lending – P2P*) – oznacza udzielanie zwykle niezabezpieczonych, prywatnych pożyczek bez pośrednictwa tradycyjnych instytucji finansowych w celu realizacji określonego przedsięwzięcia. Udzielający pożyczek otrzymują oprocentowanie ratalne i zwrot kwoty głównej na koniec okresu. Może też być stosowane rozwiązanie polegające na zwrocie kwoty głównej z ustalonym udziałem w zyskach, w przypadku powodzenia projektu, bez oprocentowania. Instytucją obsługującą te transakcje, tak jak w przypadku innych form crowdfundingu, jest specjalna platforma elektroniczna;

- model inwestycyjny, kapitałowy (*equity-based model, crowdfinvesting*) – w tym przypadku fundatorzy otrzymują przyrzeczenie udziału w zyskach, jeśli dane przedsięwzięcie przyniesie dochód lub określoną z góry liczbę akcji firmy, inicjatora projektu, zależne od wysokości wpłaconej kwoty (rys. 1).

Dla poszukującego środków finansowych, czyli inicjatora, kluczową kwestią jest ocena prawdopodobnego zwrotu z planowanego projektu, ponieważ od tego zależą rozmiary rekompensaty dla inwestorów i wartość oferowanych akcji. W tym modelu crowdfundingu ponoszą oni największe ryzyko ze względu na niepewność co do przyszłych zdarzeń biznesowych. Ponieważ jednak pojedyncze wpłaty



Rys. 1. Mechanizm funkcjonowania crowdfundingu inwestycyjnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Beck 2014, s. 9).

dotyczą na ogół niewielkich kwot, to w przypadku nieosiągnięcia zakładanego przez inicjatora efektu straty poszczególnych inwestorów będą na ogół niewielkie. Ponadto dla niektórych z nich głównym motywem może być nie osiągnięcie zysku, ale wsparcie określonego przedsięwzięcia lub satysfakcja z uczestnictwa w nim.

3. Podmioty crowdfundingu

Każdy z modeli crowdfundingu integruje trzy podmioty, tj. fundatorów (inwestorów), przedsiębiorcę (inicjatora) i platformę. Rodzaj modelu decyduje o ich cechach i występujących pomiędzy nimi różnicach. Przeprowadzone badania wskazują, że na ogół fundatorzy stanowią elitę użytkowników sieci, zwykle należą do klasy średniej, są dobrze wykształceni i w średnim wieku, żonaci i mają dostęp do szybkiego internetu (Schwienbacher i Larralde 2010, s. 8). Na tej podstawie wyprowadzona jest teza, że społeczności mogą być bardziej inteligentne od jednostek i dokonywać bardziej racjonalnych wyborów projektów inwestycyjnych, co przemawiałoby za crowdfundingiem w relacji do innych modeli inwestowania, takich jak np. anioły biznesu (*business angels*). Teza ta jednak nigdy nie została zweryfikowana. Przeciwnie, wydaje się, że w przypadku modelu donacyjnego i nagrodowego inwestorzy kierują się emocjami, a nie analizami efektywności danego projektu i związanego z nim ryzyka.

Biorąc pod uwagę kryterium motywów i sposobu postępowania fundatorów w poszczególnych modelach crowdfundingu, można wyróżnić następujące kategorie inwestorów:

- filantropi, związani z modelem donacyjnym, kierujący się motywami humanitarnymi,
- hobbyści, występujący w modelu nagrodowym, czerpiący satysfakcję z uczestnictwa w określonym przedsięwzięciu,

– kredytodawcy w modelu pożyczkowym, uzyskujący korzyści z tytułu oprocentowania prywatnych pożyczek.

Jeśli chodzi o inwestorów w modelu kapitałowym, to według Instytutu EFNW Uniwersytetu w Oldenburgu istnieją takie ich grupy, jak (Post 2017, s. 4):

– inwestujący dla przyjemności – są to osoby posiadające doświadczenie zdobyte w crowdfundingu nagrodowym, które zwykle przeznaczają na ten cel od 25 do 100 euro;

– wspierający produkt – czyli zainteresowani otrzymaniem w zamian za wsparcie pierwszej wersji produktu, przy czym korzyści materialne odgrywają dla nich drugorzędną rolę, liczy się raczej prestiż;

– inwestorzy z kręgu przyjaciół i rodziny – podstawowe znaczenie mają tu więzi personalne. Prowadzą oni aktywną kampanię, wspierając przedsięwzięcie. W porównaniu z innymi inwestorami oferują oni ponadprzeciętne kwoty i nie oczekują wysokich zwrotów;

– inwestujący dla zysku – oczekują zysków wyższych niż przeciętne. Dywersyfikują oni ryzyko, inwestując w różne projekty kapitałowego crowdfundingu jednorazowo ok. 250 euro;

– anioły crowdfundingu – również oczekują ponadprzeciętnych zysków, inwestując jednak kwoty wynoszące przeciętnie ok. 5 tys. euro.

Uczestników crowdfundingu finansowego cechuje na ogół większy tzw. apetyt na ryzyko aniżeli kapitalistów *venture* lub anioły biznesu.

Inicjatorzy, stanowiący drugą kategorię podmiotów crowdfundingu, mogą reprezentować różne branże ze sfery kultury, nauki, medycyny, działań społecznych i biznesowych. Mogą oni poszukiwać środków na produkcję muzyczną, filmową, organizację imprez rozrywkowych, badania naukowe, tworzenie oprogramowania komputerowego, serwisów internetowych, wsparcie rozwoju szpitali, zakup sprzętu medycznego, budowę obiektów użyteczności publicznej czy organizację kampanii wyborczych. Natomiast działania biznesowe mogą dotyczyć różnych projektów z zakresu przemysłu, handlu, usług, nieruchomości, ochrony środowiska, rozwoju nowych technologii itd. Na ogół jednak crowdfunding jest dogodną opcją dla niższego poziomu finansowania, tj. projektów małych lub średniej wielkości. Istniejąca luka w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) może być w pewnym stopniu zniwelowana z pomocą crowdfundingu, szczególnie pożyczkowego i inwestycyjnego. Mogą one bowiem uzyskiwać pożyczki poza systemem bankowym, nie posiadając odpowiedniego zabezpieczenia i historii finansowej firmy, oraz mogą oferować niekiedy niższe stopy procentowe, wykorzystując do pewnego stopnia niematerialne motywacje pożyczkodawców. W szczególności inwestycyjny crowdfunding może być atrakcyjny dla start-upów, które potrzebują względnie niewielkich kwot, uzupełniających własne środki przeznaczone na rozpoczęcie działalności gospodarczej i zastępu-

jących nieosiągalny kredyt bankowy lub finansowanie z innych źródeł, takich jak *venture capital*, anioły biznesu lub publiczne programy (środki Unii Europejskiej lub rządowe). W niektórych przypadkach innowacyjne start-upy za pośrednictwem platform były finansowane nawet przez duże firmy, oferujące jednocześnie względnie duże kwoty. Duży stopień skomplikowania projektów, opartych na nowoczesnych, innowacyjnych technologiach może jednak stanowić przeszkodę w zebraniu środków od „tłumu” (*crowd*) ze względu na brak odpowiedniej wiedzy tworzących go osób. W takich przypadkach firmy powinny korzystać z platform wyspecjalizowanych w pozyskiwaniu specjalnych grup inwestorów, dysponujących odpowiednimi kwalifikacjami i poszukujących takich okazji inwestycyjnych. Mogą oni oprócz środków finansowych wnieść także swoją wiedzę, doświadczenie i sieciowe powiązania biznesowe. Crowdfunding nie jest opcją zalecaną dla firm, które dysponują unikalną wiedzą, która może być skopiowana przez konkurentów, jeśli nie jest możliwe lub prawnie bardzo trudne ukrycie jej przed potencjalnymi imitatorami (*New Approaches...* 2015, s. 57). Może on być także nieodpowiedni dla firm wymagających znacznych nakładów finansowych we wczesnych stadiach rozwoju lub wsparcia poinwestycyjnego, których mogą dostarczyć tylko inwestorzy instytucjonalni.

Profesjonalne platformy internetowe stanowią zasadniczy instrument realizacji crowdfundingu, pośrednicząc w relacjach pomiędzy fundatorami a gromadzącymi środki finansowe na różne cele. Zakres ich funkcji w tym względzie jest różny i zależy od modelu crowdfundingu, stopnia specjalizacji platformy, doświadczenia i kwalifikacji twórców platformy, stosowanych technik gromadzenia pieniędzy oraz specyfiki branży, w której funkcjonuje firma inicjator, i przepisów prawa regulujących ich funkcjonowanie w danym kraju (Dziuba 2015, s. 185–186; Kalinowski 2015, s. 41). Należy zaznaczyć, że operator platformy nie jest stroną umowy pomiędzy inwestorem a inicjatorem projektu, natomiast jest podmiotem odrębnych, prawnych zobowiązań z nimi. Jego główne zadanie polega na prezentowaniu na swojej witrynie informacji o projekcie, pozyskiwaniu inwestorów, gromadzeniu środków finansowych od nich w celu przekazania ich inicjatorowi lub zwrotu fundatorom w przypadku, gdy realizowany jest model „wszystko albo nic” (*all or nothing*), tzn. gdy nie została zebrana ustalona z góry kwota pieniędzy. Ponadto platforma może jako reprezentant inwestorów sporządzać *due diligence* projektu i monitorować jego realizację. Może ona także na zlecenie inicjatora przeprowadzać selekcję inwestorów, ustalając poziom minimalnej wpłaty. Przykładem takich platform są Circle11p i Funders Club w USA oraz Seedups w Irlandii (Wilson i Testoni 2014, s. 9–10). Inne kryterium selekcji to test na znajomość ryzyka związanego z finansowaniem danego projektu przez wybranych inwestorów, co stosują np. platformy Seedrs i Crowdcube w USA. Z kolei platforma MyMicroinvest w Belgii zwykle oferuje inwestorom możliwość wspólnego inwestowania

w dany projekt z aniołami biznesu. Niektóre platformy realizują tylko jeden model crowdfundingu, inne zaś łączą kilka modeli, jak np. rumuńska platforma Multifinanture. Dość często spotykana jest specjalizacja branżowa platform, czyli koncentracja ich działalności np. na projektach ekologicznych, związanych z nieruchomościami, z innowacyjnymi technologiami lub start-upami z różnych branż. Platformy różnią się także ze względu na zasięg geograficzny, mogą mieć charakter lokalny, krajowy, lub nawet międzynarodowy. Stosują one także różne strategie dotyczące gromadzenia środków finansowych, takie jak model „wszystko albo nic”, o którym już była mowa, model „wszystko i więcej” (*all and more*), co oznacza możliwość przekroczenia ustalonej kwoty do pozyskania, oraz model „wszystko” (*keep it all*), czyli przekazania inicjatorowi zebranej kwoty, niezależnie od jej wysokości.

Operatorzy platform za swoją działalność pobierają wynagrodzenie zwykle w wysokości 5–10% zebranej kwoty, a także czasami wstępną, uzgodnioną z inicjatorem opłatę pobieraną z góry. Niektórzy jednak obciążają również inwestorów albo stałą opłatą, albo zależną od osiąganego przez nich zysku, w przypadku inwestycyjnego crowdfundingu. Na ogół platformy deklarują stosowanie dobrych praktyk biznesowych, notowane są jednak przypadki odstępstwa od nich spowodowane brakiem długookresowej wizji oferowanego projektu, niekompetencją, oportunistycznym lub nieuczciwością, co powoduje utratę pieniędzy inwestorów i dobrego imienia platformy.

Liczba platform crowdfundingu na świecie stale rośnie, w 2012 r. szacowana była na ok. 600 aktywnych, a w 2018 r. było ich już ponad 2000. W Polsce do zaangażowanych w różne formy crowdfundingu i mających największe znaczenie należały: Bestfund.com, PolakPotrafi.pl, Crowdfunders.pl, Megatotal.pl, Crowdfunding platform, Wspieram.to, Siepomaga.pl, Wspieramkulture.pl i Zrzutka.pl.

4. Przebieg procesu crowdfundingu

Przebieg crowdfundingu można podzielić na cztery fazy (Wilson i Testoni 2014, s. 4, <https://www.grin.com/document/372313>, data dostępu: 27.03.2018), tj.:

- 1) fazę selekcji i oceny projektu,
- 2) fazę inwestowania,
- 3) fazę poinwestycyjną,
- 4) fazę wyjścia z inwestycji (w przypadku kapitałowego crowdfundingu).

Proces crowdfundingu rozpoczyna się od przedstawienia projektu, na który firma chce pozyskać finansowanie, wybranej platformie internetowej, specjalizującej się w zbieraniu funduszy na określonego rodzaju przedsięwzięcia. Platforma dokonuje oceny zgłoszonego projektu i firmy reprezentującej go, z uwzględnienie-

niem różnych kryteriów. Inne kryteria dotyczą projektów charytatywnych, a inne – kapitałowych, których celem jest osiągnięcie zysku.

W przypadku projektów kapitałowych platforma bada dokładnie m.in. biznesplan projektu, sytuację finansową firmy i jej strategię. Na tej podstawie dokonuje ona selekcji projektów, które jej zdaniem rokują największe nadzieje na odpowiednie zainteresowanie ze strony inwestorów i odpowiadają profilowi jej działalności. Po podjęciu decyzji o udostępnieniu przez platformę wybranym firmom swojej strony następuje podpisanie umowy z nimi i przekazanie *on-line* wszystkich ważnych informacji o projektach i firmach potencjalnym fundatorom (inwestorom). W tej fazie niezwykle ważny jest odpowiedni marketing projektów i komunikacja z inwestorami w celu przekonania ich o sensie uczestnictwa w oferowanych projektach. Na podstawie uzyskanych informacji i swojej wiedzy oraz kwalifikacji dokonują oni oceny projektów i firm i podejmują decyzje o uczestnictwie w nich. Na tym etapie, tj. inwestowania, ustalana jest też pomiędzy operatorem platformy a managementem firmy minimalna i maksymalna kwota wymagana do zebrania oraz czas trwania zbierania funduszy, który przeciętnie wynosi do 60 dni. Po jej uzyskaniu od inwestorów następuje przekazanie jej firmom. Niespełnienie kryterium jej wysokości, o czym już była mowa, powoduje jej zwrot fundatorom. W fazie poinwestycyjnej platforma monitoruje realizację projektów i ewentualnie spełnia także funkcje doradcze dla firmy. Również inwestorzy monitorują projekty, szczególnie gdy ich wynagrodzenie zależne jest od ich sukcesów. Te działania platformy i inwestorów ułatwia okresowe, najczęściej kwartalne i roczne raportowanie efektów realizacji projektów przez firmy. W fazie zakończenia inwestycji, jeśli przyniosą one zyski, inwestorzy partycypują w nich w z góry określony sposób i ewentualnie sprzedają akcje lub udziały w firmach.

Kapitałowe uczestnictwo, czyli crowdinvesting, najczęściej przyjmuje formę finansowania *mezzanine*, czyli finansowego instrumentu mającego cechy kapitału obcego i kapitału własnego. Kapitał *mezzanine* ma charakter podrzędny w stosunku do kapitału obcego i nadrzędny w stosunku do kapitału własnego. Oznacza to, że w przypadku upadłości firmy w pierwszej kolejności będą zaspokojone roszczenia wszystkich dostawców obcego kapitału (kredyty bankowe i kupieckie), a dopiero później własnego kapitału (Schwethelm 2014, s. 26; *Crowdfunding in Europe...* 2016, s. 75–76). Czas trwania projektów inwestycyjnych może być nieograniczony, ale wtedy umowa powinna zawierać klauzulę możliwości wyjścia z inwestycji na żądanie jednej ze stron. Inna opcja to z góry określony czas realizacji projektu, który zwykle w praktyce przeciętnie wynosi do ośmiu lat.

5. Zalety i wady crowdfundingu

Tak jak inne formy finansowania, crowdfunding ma pozytywne i negatywne strony (Onnée i Renault 2016, s. 316–318). Te pierwsze wydają się przeważać, a tych drugich w dużej mierze można uniknąć poprzez racjonalne postępowanie.

Crowdfunding nieodłącznie związany jest z internetem, który jest najbardziej efektywnym medium komunikacyjnym wszech czasów. Oznacza to przeniesienie jego pozytywnych cech na użytkownika. Dzięki internetowi inicjator crowdfundingu może za pośrednictwem platformy w czasie rzeczywistym dotrzeć z multimedialną ofertą do nieograniczonej liczby potencjalnych fundatorów i nawiązać z nimi komunikację zwrotną, urealnijającą i zwiększającą kompleksowość informacji w inicjowanym projekcie, postępkach w jego realizacji i efektach finansowych po jego rozpoczęciu. Jest to również szybki sposób zgromadzenia funduszy, i na ogół bez ponoszenia wstępnych opłat, co ma szczególne znaczenie w wypadku projektów charytatywnych.

Jeśli chodzi o crowdfunding inwestycyjny, jego zalety polegają na tym, że (Schwethelm 2014, s. 31–33; <https://www.nibusinessinfo.co.uk.content/advantages-and-disadvantages-crowdfunding>, data dostępu: 27.03.2018):

- pozyskane środki finansowe w formie *mezzanine* mogą być z ekonomicznego i bilansowego punktu widzenia traktowane jako kapitał własny. Zwiększenie jego udziału oznacza większą gwarancję spłaty zobowiązań, wyższy rating i większe możliwości korzystania z innych źródeł finansowania (kredytu bankowego, leasingu itp.);

- nie jest wymagane posiadanie przez firmę zabezpieczenia, jak to ma miejsce w przypadku kredytu bankowego;

- nie następuje rozwodnienie kapitału i zagrożenie utraty kontroli nad firmą;

- inwestorzy nie mają prawa współdecydowania i kontroli nad firmą;

- ma miejsce obniżenie ryzyka inwestycyjnego dla firmy, ponieważ jego część przejmują inwestorzy;

- udział niektórych inwestorów może wiązać się ze wsparciem firmy w zarządzaniu projektem;

- warunki umowy z inwestorami mogą być elastycznie kształtowane w zakresie czasu trwania, finansowania, warunków wynagrodzenia i zwrotu zainwestowanych kwot;

- firma osiąga pozytywne efekty marketingowe. Staje się ona znana szero-kiemu gronu potencjalnych inwestorów. Sukces projektu może przyczynić się do zwiększenia popytu na produkty firmy, jej obrotów i zysków, a także może ułatwić pozyskanie środków w następne projekty crowdfundingu inwestycyjnego;

- inwestorzy mogą stać się lojalnymi klientami firmy i promować jej wyroby;

– sukces w gromadzeniu środków jest dobrym testem na to, czy idea lub projekt znajdują uznanie publiczne.

Ujemne strony crowdfundingu związane są z:

– nakładami organizacyjnymi i finansowymi, które należy ponieść, aby przygotować projekt;

– faktem, że wiele projektów nie jest akceptowanych przez platformy, co oznacza straty nakładów;

– wymaganiem przez niektóre platformy wstępnych opłat, niezależnych od powodzenia crowdfundingu;

– faktem, że jeśli nie zostaje zebrana wymagana dla realizacji projektu kwota, to fundusze zwracane są inwestorom, a firma ponosi straty związane z kosztami przygotowania projektu i ewentualnie ze wstępnymi opłatami;

– dość znacznymi kosztami pozyskania funduszy, ponieważ platformy zwykle pobierają zależną od efektów projektu prowizję. Mogą także pobierać opłaty za dodatkowe świadczenia. Jeśli wymagane jest sporządzenie prospektu w celu pozyskania kapitału, to koszty znacznie wzrastają;

– szeroko zakrojonymi obowiązkami informacyjnymi firmy i utrzymywaniem komunikacji z inwestorami;

– ograniczonymi możliwościami indywidualnego kształtowania ofert przez firmy ze względu na tendencję do standaryzowania portali przez platformy w celu ograniczenia kosztów;

– trudnym do przewidzenia ryzykiem realizacji projektu lub idei, które może spowodować ich fiasko i w konsekwencji utratę funduszy inwestorów i reputacji firmy (negatywny marketing);

– ograniczeniem czasu do 60 dni;

– tym, że jeśli produkt lub idea nie zostaną zabezpieczone patentem lub prawem autorskim, to mogą zostać skopiiowane przez konkurentów;

– zbyt optymistyczną oceną możliwych do osiągnięcia dochodów i zbyt wysokimi wynagrodzeniem dla inwestorów oferowanym w celu ich przyciągnięcia, co może spowodować, że projekt będzie dla firm nieopłacalny;

– ograniczeniami prawnymi, zwłaszcza crowdfundingu opartego na emisji papierów wartościowych w niektórych krajach;

– faktem, że rynek crowdfundingu jest młody i podlega znacznym zmianom, co stwarza niebezpieczeństwo pojawienia się platform, których operatorzy ze względu na brak doświadczenia, niezajomość przepisów prawa lub ich nieprzestrzeganie oraz skutek nieuczciwości mogą narazić inwestorów i firmy na znaczne straty materialne i moralne.

Wymienione tu zalety i wady crowdfundingu mają częściowo realny, a częściowo potencjalny charakter. Ich wystąpienie zależne jest zarówno od czynników obiektywnych – zasad funkcjonowania danej formy biznesu lub działalności

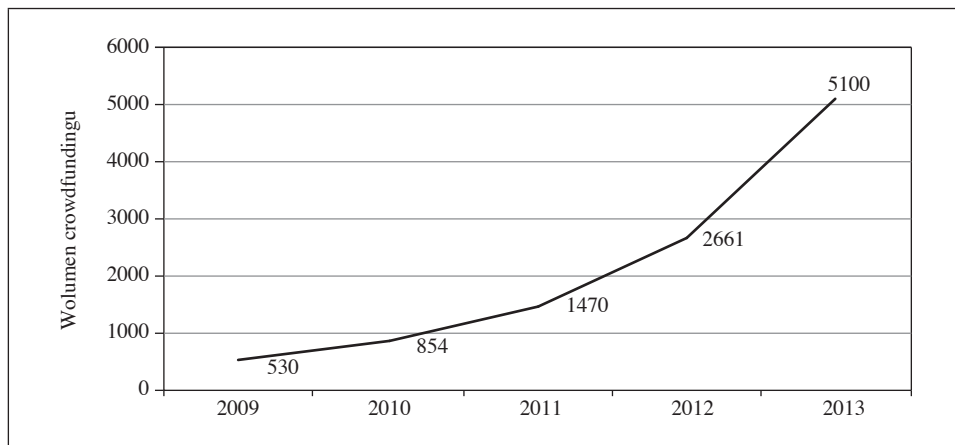
non profit determinowanych przepisami prawa i zwyczajami, jak i subiektywnych – wynikających z siły negocjacyjnej stron transakcji, ich kwalifikacji, doświadczenia, uczciwości i szczęścia.

6. Rozwój crowdfundingu

Współczesny crowdfunding, tak jak w zasadzie wszystkie nowoczesne, innowacyjne formy finansowania, zapoczątkowany został w Stanach Zjednoczonych. Symbolicznie za pierwszy jego przypadek, słusznie lub nie, uważa się zebranie w internecie w 1997 r. przez amerykańskich fanów brytyjskiej grupy rockowej Marillion 60 tys. USD na sfinansowanie kosztów jej koncertów w USA (*Crowdfunding for SMEs* 2016, s. 6; <https://pl.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>, data dostępu: 27.03.2018). Na początku XXI w. powstało kilka platform związanych z finansowaniem branży muzycznej, co pozwala uważać tę branżę jako prekursora współczesnego crowdfundingu. Natomiast wielobranżowe portale crowdfundingowe pojawiły się pod koniec pierwszego dziesięciolecia obecnego wieku, w tym tak znane jak Indiegogo Crowdfunder, Experiment, Chuffed, Gofundme (<https://www.digitaltrends>, data dostępu: 4.07.2019) i obecnie największa na świecie Kickstarter. Nieco później zaczęły powstawać portale społecznościowe w Europie Zachodniej, stopniowo także w Środkowo-Wschodniej. W Polsce pierwszy portal – PolakPotrafi.pl utworzony został w 2011 r. Obecnie crowdfunding ma charakter globalny, tzn. występuje na wszystkich kontynentach z wyjątkiem Antarktydy. Największy udział w nim ma Ameryka Północna, następnie Europa, a najmniejszy – pozostałe kontynenty (dla 2014 r. wynosił on odpowiednio: ponad 60%, ok. 36% i ok. 4%) (Wilson i Testoni 2014, s. 3). Dynamiczny wzrost crowdfundingu rozpoczął się w 2009 r., kiedy to wyniósł on globalnie 530 mln USD i osiągnął szacowany w 2013 r. poziom 5100 mln USD, czyli wzrósł on prawie 10-krotnie (rys. 2).

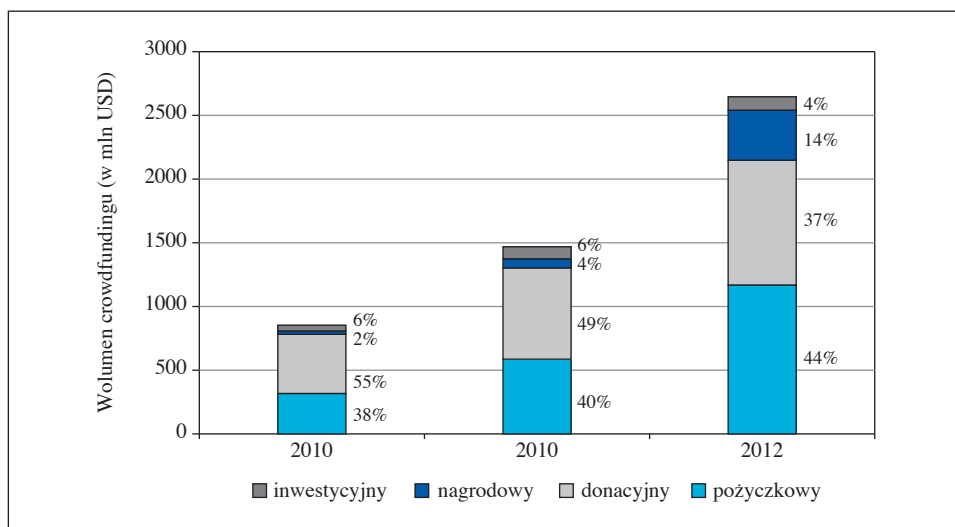
Największe znaczenie miały modele donacyjny i pożyczkowy (rys. 3). W 2010 r. ponad połowa zebranych funduszy przeznaczona była na cele charytatywne. W 2012 r. ich udział w globalnym wolumenie zmniejszył się do 37%, natomiast wzrósł do 44% udział modelu pożyczkowego.

Dwa pozostałe modele odgrywały znacznie mniejszą rolę. Podczas gdy udział modelu nagrodowego wzrósł w brany pod uwagę okresie do 14%, to crowdfunding inwestycyjny spadł do 4%. Największym rynkiem finansowania społecznościowego była Europa, natomiast w USA ze względu na bariery prawne nie wykazywało ono rozwoju. Dopiero w 2012 r. podjęto tam pierwszą próbę prawnego uregulowania crowdfundingu (ustawa *Jump-start Our Business Startups* – JOBS). W większości krajów w ogóle nie istnieją regulacje prawne bezpośrednio odnoszące się do crowdfundingu. W Europie pewne działania prawne podjęte zostały



Rys. 2. Zmiany wolumenu crowdfundingu w latach 2009–2013 (w mln USD)

Źródło: (Wilson i Testoni 2014, s. 3).



Rys. 3. Zmiany udziału poszczególnych form crowdfundingu w latach 2010–2012 (w %)

Źródło: (Wilson i Testoni 2014, s. 3).

np. we Włoszech, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Francji i w Niemczech, a o charakterze konsultacyjnym – na szczeblu Komisji Europejskiej.

W Polsce, tak jak w wielu innych krajach (Niam i Shamika 2017, s. 22–23), brak regulacji prawnych crowdfundingu, tym niemniej jest on realizowany na podstawie różnych uregulowań prawnych odnoszących się do darowizn, przed-

sprzedaży, pożyczek, sprzedaży udziałów w spółkach z o.o., emisji akcji itd. Brak bezpośrednich regulacji prawnych hamuje jego rozwój. W 2018 r. wartość wpłat za pośrednictwem największych platform szacowana była na ponad 67 mln PLN („Rzeczpospolita” 2018, s. 21). Należy zatem z nadzieją patrzeć na propozycje Polskiego Towarzystwa Crowdfundingu zmierzające do likwidacji prawnych barier jego rozwoju.

Kolejnym etapem w rozwoju finansowania społecznościowego jest *blockchain crowdfunding*, czyli pozyskiwanie funduszy z wykorzystaniem technologii *blockchain*, tj. rozproszonej bazy danych w internecie, przez start-upy, produkcji własnej kryptowaluty i jej sprzedaży potencjalnym sponsorom ogłoszonego projektu. Jej wartość uzależniona jest od sukcesu projektu. *Blockchain crowdfunding* uważany jest za najbardziej czystą formę finansowania społecznościowego, ponieważ pozwala na eliminację pośrednika pomiędzy inwestorem a firmą. Do pozyskiwania funduszy nie jest potrzebna żadna platforma, co oznacza istotną oszczędność kosztów (<https://translate.googleusercontent.com/translate>, data dostępu: 27.03.2018).

7. Podsumowanie

Podobnie jak w wypadku innych, innowacyjnych sposobów finansowania, takich jak np. sekurytyzacja, *mezzanine*, *venture capital*, anioły biznesu, również jeśli chodzi o crowdfunding można w dość odległej przeszłości znaleźć jego pierwowzory. Jednakże ze względu na rewolucyjną zmianę w sposobie jego realizacji i mechanizmie funkcjonowania, wzroście jego kompleksowości, zakresu i form zastosowania, jest on uznawany za jeden z najnowszych instrumentów stosowanych w celu pozyskiwania kapitału w systemie *collaborative finance*, czyli bez udziału tradycyjnych pośredników. Dla crowdfundingu rozstrzygającymi czynnikami było z jednej strony pojawienie się największego wynalazku w technikach informacyjno-komunikacyjnych, jakim jest internet, z drugiej zaś wystąpienie zapotrzebowania na alternatywne źródła finansowania w sytuacji, gdy wskutek globalnego kryzysu finansowego nastąpiło zaostrzenie warunków udzielania kredytu bankowego (regulacje Basel III). Występującą lukę w finansowaniu małych i średnich projektów oraz młodych przedsiębiorstw w coraz większym zakresie niwelują innowacyjne metody finansowania, bardziej dostępne i efektywniejsze w porównaniu z tradycyjnymi. W ich zestawie crowdfunding odgrywa względnie niewielką, aczkolwiek coraz ważniejszą rolę i może być traktowany bardziej jako komplementarny aniżeli substytucyjny sposób finansowania i tylko w zasadzie w odniesieniu do niewielkiej skali projektów. W odróżnieniu od innych innowacyjnych metod pozyskiwania środków finansowych jego kanałem jest

wyłącznie internet, a celem – finansowanie zarówno działalności charytatywnej, jak i komercyjnej. W związku z tym fundatorzy dzielą się na uczestniczących z pobudek ideowych oraz – tak jak w pozostałych sposobach finansowania – z chęci zysku.

Wydaje się, że można prognozować dalszy rozwój crowdfundingu, przede wszystkim ze względu na jego niepowtarzalny, hybrydowy charakter. Żaden inny instrument finansowy nie jest stosowany do realizacji celów zarówno filantropijnych, jak i przynoszących korzyści materialne. Z tych względów wypełnia on pewną lukę, nadając systemowi finansowania bardziej holistyczny charakter. Szybko zmieniająca się rzeczywistość społeczno-gospodarcza z pewnością będzie oddziaływała na jakościową i ilościową ewolucję crowdfundingu, której różne aspekty powinny być przedmiotem stałej obserwacji i naukowego wyjaśnienia.

Literatura

- Beck R. (2014), *Crowdinvesting*, Börsenmedien AG, Kulmbach.
- Crowdfunding for SMEs* (2016), red. R. Bottiglia, F. Pichler, Palgrave Macmillan, London.
- Crowdfunding in Europe. State of the Art in Theory and Practice* (2016), red. D. Brüntje, O. Gajda, Springer.
- Dziuba D.T. (2015), *Przesłanki badań w zakresie ekonomiki crowdfundingu*, „Roczniki Analiz Ekonomicznych SGH”, nr 36.
- Hamari J., Sjöklint M., Ukkonen A. (2016), *The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption*, „Journal of the Association for Information Science and Technology”, vol. 67, nr 9, <https://doi.org/10.1002/asi.23552>.
- Kalabota M. (2014), *Crowdinvesting*, GRiN Verlag, München.
- Kalinowski Ł. (2015), „Crowdfunding” – nowy element tworzącej się gospodarki społecznościowej. Wyzwania prawne, „Rynek – Społeczeństwo – Kultura”, nr 3(15).
- Koch R. (2012), *Crowdinvesting und Peer-to-Peer Lending*, Ikosom, Berlin.
- Mitrega-Niestrój K. (2013), *Crowdfunding – Worldwide and Polish Experiences*, „Annales Universitatis Marie Curie-Skłodowska”, vol. XLVII, nr 4.
- New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing. Broadening the Range of Instruments* (2015), OECD, Paris.
- Niam Y., Shamika R. (2017), *The Current and Future State of the Sharing Economy*, Brookings India Impact Series No. 032017.
- Onnée S., Renault S. (2016), *Crowdfunding, Principles, Trends and Issues* (w:) *Research Handbook on Digital Transformations*, red. X. Ollejos, M. Zhegu, Edward Elgar, Cheltenham.
- Post D. (2017), *Crowdinvesting als Finanzierungsmethode. Chancen und Risiken aus Sicht eines Investors*, GRiN Verlag, München.
- „Rzeczpospolita” (2018), nr 4.
- Schwethelm Ch. (2014), *Crowdinvesting als Finanzierungsalternative für mittelständischer Unternehmen und kritische Analyse aus Unternehmenssicht*, Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie und Berufsakademie, Göttingen.

Schwienbacher A., Larralde B. (2010), *Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures* (w:) *Handbook of Entrepreneurial Finance*, Oxford University Press, Oxford.

Wilson K.E., Testoni M. (2014), *Improving the Role of Equity Crowdfunding in Europe's Capital Markets*, „Bruegel Policy Contribution”, nr 9.

Crowdfunding as an Innovative Method of Financing Small and Medium-sized Enterprises

(Abstract)

An innovative form of financing, crowdfunding consists of raising cash online to realise charity and commercial projects. It has played a smaller role than other forms of innovative financing that do not rely on traditional intermediaries. With a relatively short history, advantages and constraints that are not well known and, in many countries, a lack of right legal regulations, confidence in its effectiveness is rare. This holds particularly in the countries of East Central Europe, including Poland, which have only gradually adopted the global economy's instruments and innovative methods of financing. There is therefore a need to disseminate knowledge on crowdfunding and to show that it can meaningfully increase development, especially of small firms and start-ups, as a complementary and sometimes alternative source of financing. The paper uses empirical, theoretical and general logic methods to analyse the subject literature, reports from international organisations and online sources of information.

Keywords: crowdfunding, Internet, start-up, financial innovation.

Tomasz Jedynak

Pracownicze plany kapitałowe jako instrument mobilizacji dodatkowych oszczędności emerytalnych w Polsce*

Streszczenie

W artykule poruszono problematykę funkcjonowania pracowniczych planów kapitałowych (PPK). Głównym celem badania jest ocena PPK pod kątem ich zdolności do mobilizacji dodatkowych oszczędności emerytalnych. Jako metodę badawczą wykorzystano metaanalizę rezultatów zaprezentowanych w innych opracowaniach. Badaniu poddano cztery grupy czynników wpływających na decyzje oszczędnościowe: zachęty finansowe, czynniki behawioralne, edukację finansową oraz marketing społeczny. Odnosząc te czynniki do założeń systemu PPK stwierdzono, że słusznie położono w nim nacisk na czynniki behawioralne, a w ramach zachęt finansowych zdecydowano się na dopłaty do oszczędności. Ponadto odnotowano, że w ramach PPK nie uwzględniono edukacji finansowej oraz marketingu społecznego. W konkluzji wskazano, że dzięki kombinacji czynników behawioralnych i finansowych PPK wpłyną na wzrost poziomu oszczędności emerytalnych w Polsce, jednak kwestia skali tego wpływu w zakresie stopy oszczędności oraz powszechności oszczędzania pozostaje otwarta.

Tomasz Jedynak, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów i Prawa, Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń, 31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27, e-mail: jedynakt@uek.krakow.pl, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4141-6654>.

* Artykuł jest wynikiem realizacji projektu badawczego dofinansowanego ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego przyznanych Wydziałowi Finansów i Prawa Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie na badania dla młodych naukowców oraz uczestników studiów doktoranckich.

Słowa kluczowe: oszczędzanie, system emerytalny, trzeci filar, pracownicze plany kapitałowe.

Klasyfikacja JEL: D14, D15, J32, G40.

1. Wprowadzenie

Od czasów reformy systemu emerytalnego z 1999 r. mobilizacja dodatkowych oszczędności emerytalnych w ramach tzw. trzeciego filara stanowiła jedno z największych wyzwań polskiego systemu emerytalnego. Początkowo filar ten obejmował jedynie pracownicze programy emerytalne (PPE), jednak już po kilku latach od wdrożenia reformy okazało się, że rozwiązanie to nie spełnia oczekiwań. W 2004 r. zmieniono więc zasady funkcjonowania PPE oraz wprowadzono indywidualne konta emerytalne (IKE). Następnie, w związku z utrzymującym się niewielkim zainteresowaniem trzecim filarem, w 2012 r. utworzono indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego (IKZE). Kolejne modyfikacje zostały wprowadzone równocześnie z głęboką przebudową systemu w 2014 r. i polegały na uatrakcyjnieniu zasad korzystania z IKZE. Niezależnie jednak od wysiłków rządzących, wszystkie zmiany wprowadzane na przestrzeni minionych lat okazały się nieskuteczne w mobilizacji dodatkowych oszczędności emerytalnych¹.

W tej sytuacji w lutym 2017 r. Ministerstwo Finansów ogłosiło projekt ustawy o pracowniczych planach kapitałowych. W zamierzeniu pomysłodawców pracownicze plany kapitałowe (PPK) mają być atrakcyjną alternatywą dla już funkcjonujących instrumentów trzeciego filara oraz przyczynić się do budowy powszechnego i efektywnego systemu gromadzenia dodatkowych oszczędności emerytalnych (*Uzasadnienie...* 2018). W rozwiązaniu tym na niespotykaną dotychczas skalę zastosowano różnego rodzaju bodźce do gromadzenia oszczędności. Poza znanymi z innych instrumentów trzeciego filara zachętami fiskalnymi, wprowadzono obowiązkowe dopłaty pracodawców do składki oraz bezpośrednie dopłaty finansowane ze środków publicznych. Ponadto w systemie PPK wykorzystano również dorobek nabierającej coraz większego znaczenia ekonomii behawioralnej.

Wyzwania związane z wprowadzeniem PPK skłaniają do podjęcia problemu badawczego będącego przedmiotem rozważań w niniejszym opracowaniu. Jego istotę oddaje pytanie, czy system PPK rzeczywiście przyczyni się do mobilizacji dodatkowych oszczędności emerytalnych w Polsce. Odpowiedzi na tak postawione pytanie służy realizacja głównego celu badawczego, jakim jest ocena PPK pod kątem ich zdolności do mobilizacji dodatkowych oszczędności emerytalnych.

¹ Szacuje się, że dodatkowo na emeryturę oszczędza zaledwie co dwudziesty drugi Polak, a przeciętna wartość środków zgromadzonych przez oszczędzających nie gwarantuje wyraźnego podniesienia poziomu ich przyszłych dochodów emerytalnych (Jedynak 2016).

Aby określić ramy opracowania, sformułowano również cele pomocnicze, którymi są: 1) omówienie dorobku ekonomii w zakresie teorii oszczędzania i konsumpcji, 2) syntetyczne przedstawienie zasad funkcjonowania PPK, 3) identyfikacja czynników wpływających na poziom dodatkowych oszczędności emerytalnych, 4) ocena systemu PPK w kontekście uwzględnienia w nim różnych czynników wpływających na poziom dodatkowych oszczędności emerytalnych.

Ze względu na początkową fazę wdrażania PPK, obecnie nie ma jeszcze danych empirycznych, które umożliwiłyby przeprowadzenie kompleksowych badań ilościowych, co stanowi ograniczenie możliwości odpowiedzi na postawione pytanie badawcze. Analizy przeprowadzone na podstawie rzeczywistych danych dotyczących uczestnictwa Polaków w PPK umożliwiłyby bowiem rzetelną ocenę tego rozwiązania w zakresie jego potencjału do mobilizacji dodatkowych oszczędności emerytalnych. Należy jednak zauważyć, że tego typu analiza z konieczności musiałaby być przeprowadzona *ex post*, po kilku latach od wprowadzenia nowego mechanizmu. W sytuacji pilnej, wymagającej natychmiastowych działań potrzeby stymulacji dodatkowych oszczędności emerytalnych, nie można jednak zwlekać z próbą oceny PPK. Przeprowadzana już na etapie wdrażania dogłębna analiza PPK może bowiem dostarczyć interesariuszom (ustawodawca, pracodawcy, uczestnicy) wartościowych sugestii dotyczących ewentualnych modyfikacji systemu oraz decyzji o uczestnictwie w programie.

Wobec powyższych uwag zdecydowano, że próba odpowiedzi na postawione pytanie badawcze zostanie podjęta na podstawie metaanalizy rezultatów dotychczas opublikowanych badań. Przeprowadzone badanie opiera się więc na dwóch metodach badawczych: 1) teoriopoznawczej analizie ekonomicznych teorii oszczędzania i płynących z nich wniosków dotyczących czynników wpływających na poziom dodatkowych oszczędności oraz 2) analizie zasad funkcjonowania PPK i syntezy wniosków wyprowadzonych z tej analizy w świetle omówionych teorii oszczędzania i czynników wpływających na poziom oszczędności.

2. Teorie oszczędzania i konsumpcji w ekonomii

Pierwsze całościowe ekonomiczne koncepcje dotyczące konsumpcji i oszczędzania zostały sformułowane w latach 30. XX w. Do kluczowych teorii wysuniętych w tym okresie należą teoria wyboru międzyokresowego Fishera (1930) oraz hipoteza dochodu absolutnego Keynesa (1936). Po drugiej wojnie światowej powstała oparta na klasycznych rozważaniach D. Ricarda teoria ekwiwalentności (Barro 1974) oraz wywodzące się z teorii Fishera dwie główne teorie neoklasyczne: hipoteza dochodu permanentnego (Friedman 1957) oraz hipoteza cyklu życia (Modigliani i Ando 1963). Ze względu na znaczne podobieństwo idei stojących za dwoma ostatnimi hipotezami, w kolejnych latach zaczęły być

one określane wspólnym mianem modeli cyklu życia i były rozważane łącznie, a dalsze wysiłki badaczy podejmujących się ich analizy koncentrowały się głównie na uchylaniu ich początkowych założeń. Próby wyjaśnienia skłonności do konsumpcji i oszczędności podejmowane były również na podstawie analizy wpływu czynników psychologicznych i socjologicznych. J. Duesenberry (1949) zaproponował hipotezę dochodu relatywnego. G. Katona (1975) i W.F. Van Raaij (1989) stworzyli natomiast zręby tzw. teorii psychologiczno-socjologicznej.

Większość wspomnianych teorii konsumpcji i oszczędzania opiera się wprost lub pośrednio na założeniu, że jednostki postępują racjonalnie oraz posiadają informacje i umiejętności pozwalające im rozwiązać problem optymalizacyjny związany z racjonalnym podejściem (Marcinkiewicz 2018). Przyjęcie tych założeń pozwala na prezentację wielu problemów z dziedziny ekonomii w postaci zmatematyzowanych modeli. Próba formalnego zapisu zachowań ludzkich powoduje jednak, że modele normatywne odbiegają od rzeczywistości, a ich empiryczne testy często przeczą płynącym z nich wnioskowi. Dzieje się tak dlatego, że założenia leżące u ich podstaw są mało realistyczne. Jako pierwszy uwagę na to zwrócił H. Simon (1955), który wprowadził do teorii konsumpcji i oszczędności pojęcie ograniczonej racjonalności. Dalszych argumentów przeciwko mechanicznemu przyjmowaniu omawianych założeń dostarczyły badania D. Kahnemana i A. Tversky'ego (1979, 1984) oraz sformułowana przez nich teoria perspektywy. Z kolei badania prowadzone m.in. przez A. Lusardi i O. Mitchel (2006, 2007) dowiodły, że jednostki nie posiadają wystarczającej wiedzy i kompetencji niezbędnych do rozstrzygnięcia złożonych dylematów natury finansowej.

Wspomniane prace D. Kahnemana i A. Tversky'ego (1979, 1984), a także badania H.M. Shefrina i R. Thaler (1988) stanowiły podwaliny dla nowego nurtu we współczesnej ekonomii – podejścia behawioralnego, które z kolei zaowocowało stworzeniem alternatywnej dla modeli cyklu życia teorii konsumpcji i oszczędności – behawioralnej hipotezy cyklu życia (*behavioural life-cycle hypothesis*, BLCH) (Shefrin i Thaler 1988). W przeciwieństwie do teorii klasycznych opisujących racjonalne zachowania, BLCH opiera się na analizie zachowań rzeczywistych (jest więc teorią pozytywną). Wyjaśnia, w jaki sposób jednostki podejmują decyzje dotyczące konsumpcji i oszczędności oraz jak reagują na kwestie związane z finansami osobistymi w warunkach niekompletnej wiedzy i informacji oraz przy ograniczonych zdolnościach kognitywnych (Knoll 2010). Do podstawowych założeń BLCH zaliczają się stwierdzenia, zgodnie z którymi jednostki: 1) mają tendencje do odkładania trudnych decyzji finansowych na później (prokrastynacja), 2) przywiązują nadmierną wagę do teraźniejszości, zaniedbując przyszłość, 3) mają trudności z samodyscypliną, 3) na ogół wybierają najprostszy kierunek działania (preferują bierność, *status quo*), 4) są przytłoczone i sparaliżowane wieloma możliwościami wyboru.

Implikacje płynące z przyjęcia behawioralnej hipotezy cyklu życia w ostatnich latach coraz częściej znajdują zastosowanie praktyczne. Wraz z innymi metodami oddziaływania na decyzje jednostek rozwiązania oparte na BLCH są wykorzystywane m.in. we wdrażaniu instrumentów mających na celu mobilizację dodatkowych oszczędności emerytalnych. Zagadnieniu temu poświęcone są kolejne części opracowania.

3. Podstawowe zasady funkcjonowania pracowniczych planów kapitałowych

Pracownicze plany kapitałowe jest to uregulowany prawnie, wspierany przez państwo quasi-obowiązkowy mechanizm grupowego gromadzenia długoterminowych oszczędności na cele emerytalne funkcjonujący w ramach kapitałowej części systemu emerytalnego (Jedynak 2018). Zgodnie z projektem ustawy inauguracja systemu PPK będzie miała miejsce 1 lipca 2019 r., kiedy to obowiązkami związanymi z tworzeniem PPK objęci zostaną pracodawcy zatrudniający co najmniej 250 osób. Od 1 stycznia 2020 r. obowiązek ten będzie obejmował podmioty zatrudniające co najmniej 50 osób, a od 1 lipca 2020 r. – podmioty zatrudniające co najmniej 20 osób. Pozostałe podmioty zatrudniające będą objęte obowiązkami wynikającymi z ustawy od 1 stycznia 2021 r. (Ustawa z dnia 4 października 2018 r. ..., art. 134).

Tabela 1. Pracownicze plany kapitałowe – wybrane cechy charakterystyczne

| Wyróżnik | Komentarz |
|--------------------------------------|--|
| Uczestnicy | Uczestnikami PPK są osoby zatrudnione otrzymujące wynagrodzenie stanowiące podstawę naliczania składek na obowiązkowe ubezpieczenia emerytalne i rentowe: pracownicy, osoby wykonujące pracę nakładczą, członkowie rolniczych spółdzielni produkcyjnych i spółdzielni kółek rolniczych, osoby fizyczne wykonujące pracę na podstawie umowy agencyjnej lub umowy zlecenia albo innej umowy o świadczenie usług oraz członkowie rad nadzorczych |
| Obligatoryjno-fakultatywny charakter | Tworzenie PPK jest obligatoryjne dla wszystkich podmiotów zatrudniających (z obowiązku tworzenia PPK wyłączony jest mikroprzedsiębiorca, pod warunkiem że wszyscy zatrudniani przez niego pracownicy złożą deklarację o rezygnacji z uczestnictwa w PPK). Podmioty te są zobligowane do zapisania do PPK każdego pracownika, który nie ukończył 55 lat (<i>auto-enrolment</i>). Osoby, które zrezygnowały z uczestnictwa w PPK, co cztery lata będą automatycznie powtórnie zapisywane do programu (<i>auto-reenrolment</i>). Pracownicy w wieku 55–70 lat nie są objęci automatycznym zapisem i będą mogli przystąpić do PPK na wniosek. Każdy pracownik będzie miał prawo zrezygnować z uczestnictwa w PPK w dowolnym czasie na podstawie złożonej przez siebie deklaracji (opcja <i>opt-out</i>) |

cd. tabeli 1

| Wyróżnik | Komentarz |
|--|---|
| Składki i dopłaty | <p>Środki wpłacane do PPK pochodzą z trzech źródeł:</p> <ul style="list-style-type: none"> – składki finansowanej przez pracodawcę – składki finansowanej przez pracownika – dopłat finansowanych ze środków Funduszu Pracy. <p>W ramach składek finansowanych przez pracodawcę i pracownika wyróżnia się składkę podstawową i składkę dodatkową. Składka podstawowa finansowana przez pracodawcę i pracownika wynosi odpowiednio co najmniej 1,5% i 2% podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe uczestnika (w przypadku uczestników osiągających wynagrodzenie niższe niż 120% wynagrodzenia minimalnego składka podstawowa finansowana przez pracownika wynosi między 0,5% a 2% podstawy wymiaru). Wysokość składki dodatkowej finansowanej przez pracodawcę wynosi nie więcej niż 2,5%, a opłacanej przez pracownika – nie więcej niż 2% wynagrodzenia. Dopłaty finansowane ze środków Funduszy Pracy mają postać dopłat rocznych w wysokości 240 zł. Jednorazowa wpłata powitalna w wysokości 250 zł przysługuje każdemu nowemu uczestnikowi PPK</p> |
| Opodatkowanie i zachęty podatkowe | <p>W PPK przewidziano następujące rozwiązania dotyczące opodatkowania gromadzonych tam środków:</p> <ul style="list-style-type: none"> – składki finansowane przez podmiot zatrudniający nie są wliczane do wynagrodzenia stanowiącego podstawę ustalenia wysokości składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe – składki finansowane przez pracodawcę stanowią dla niego koszt uzyskania przychodu – składki podstawowe oraz dodatkowe finansowane przez pracodawcę są dla pracownika przychodem do opodatkowania – składki finansowane przez uczestnika są potrącane z wynagrodzenia po jego opodatkowaniu – składka powitalna i dopłata roczna są zwolnione z podatku dochodowego od osób fizycznych – zyski z inwestycji są zwolnione z podatku od zysków kapitałowych – wypłaty i wypłaty transferowe są, co do zasady, zwolnione z podatku dochodowego od osób fizycznych |
| Forma gromadzenia oszczędności i polityka inwestycyjna | <p>Oszczędności w ramach PPK gromadzone są w funduszach inwestycyjnych lub funduszach emerytalnych oferowanych przez instytucje finansowe (towarzystwa funduszy inwestycyjnych, powszechnie towarzystwa emerytalne, pracownicze towarzystwa emerytalne oraz zakłady ubezpieczeń), które są wpisane do portalu PPK. Polityka inwestycyjna funduszy zarządzanych przez te instytucje w ramach PPK jest oparta na koncepcji funduszy zdefiniowanej daty uwzględniającej potrzebę ograniczania poziomu ryzyka inwestycyjnego w zależności od wieku uczestnika. Domyślnie środki gromadzone przez uczestnika PPK lokowane będą w funduszu zdefiniowanej daty właściwym dla jego wieku, na wniosek może on przenieść całość lub część środków do innego funduszu prowadzonego przez tę samą instytucję</p> |

cd. tabeli 1

| Wyróżnik | Komentarz |
|-----------------|---|
| Wypłata środków | <p>Środki zgromadzone w PPK będzie można wycofać przed emeryturą:</p> <ul style="list-style-type: none"> – w przypadku poważnego zachorowania uczestnika, jego małżonka lub dziecka – do 25% środków – na pokrycie wkładu własnego na zakup nieruchomości mieszkaniowej (z obowiązkiem zwrotu do 15 lat) – do 100% środków – w postaci wypłaty transferowej (do innego PPK uczestnika, w przypadku śmierci uczestnika – na IKE, PPK lub PPE osoby uprawnionej, w przypadku ustania małżeństwa – na PPE osoby uprawnionej) – do 100% środków. <p>Po osiągnięciu 60 lat uczestnik PPK będzie mógł natomiast wnioskować o:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wypłatę do 25% środków jednorazowo oraz pozostałej części środków w co najmniej 120 ratach miesięcznych – wypłatę w formie świadczenia małżeńskiego w 120 ratach miesięcznych (100% środków uczestnika oraz jego małżonka, który ukończył 60 lat) – wypłatę transferową 100% środków do zakładu ubezpieczeń na świadczenie okresowe lub dożywotnie |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Ustawa z dnia 4 października 2018 r. ...).

Do konstytutywnych cech PPK odróżniających je od innych form gromadzenia oszczędności emerytalnych należą w szczególności rozwiązania scharakteryzowane w tabeli 1. Należy jednak podkreślić, że przedstawiona charakterystyka PPK koncentruje się przede wszystkim na cechach wyróżniających je na tle innych instrumentów dodatkowego oszczędzania na cele emerytalne. Skupiono się przy tym na elementach stanowiących o istocie PPK oraz na rozwiązaniach mogących mieć wpływ na mobilizację oszczędności. W przedstawionej charakterystyce PPK celowo pomięto kwestie, takie jak: tworzenie PPK i zasady zawierania umów o zarządzanie i prowadzenie PPK, funkcjonowanie instytucji prowadzących PPK oraz portal PPK, koszty zarządzania PPK, nadzór nad systemem PPK itp. W tym kontekście szerzej na temat zasad funkcjonowania PPK piszą m.in. M. Balcerowski i A. Prusik (2018) oraz A. Kolek i M. Wojewódka (2017).

4. Czynniki wpływające na poziom dodatkowych oszczędności emerytalnych

Gospodarstwa domowe, podejmując decyzje oszczędnościowe, kierują się różnymi przesłankami. Już J.M. Keynes (1936) określił osiem podstawowych motywów oszczędzania: przezornościowy, cyklu życia, międzyokresowej substytucji, poprawy standardu życia, niezależności, rozwijania przedsiębiorczości,

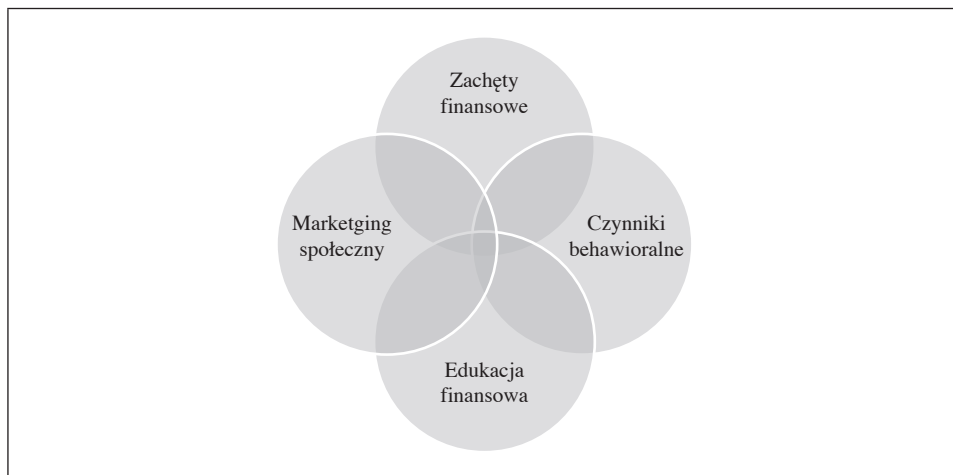
spadku oraz skąpstwa. Inne klasyczne klasyfikacje motywów oszczędzania to propozycje G. Katona (1975) – nieprzewidziane wypadki, starość, potrzeby rodziny, inne cele, oraz P. Sturma (1983) – zabezpieczenie na starość, pozostawienia spadku, przezornościowy, oszczędności celowe. Problematyka motywów oszczędzania jest również szeroko omawiana w znacznie nowszej pracy M. Browninga i A. Lusardi (1996).

Ponieważ poszczególne motywy w różnym stopniu oddziałują na gospodarstwa domowe, w literaturze przedmiotu dokonuje się ich hierarchizacji (Marcinkiewicz 2018). Nie zgłębiając się w tym miejscu szczegółowo w tę problematykę, odnotować należy, że motyw oszczędzania na emeryturę (starość) jest jednym z najważniejszych powodów gromadzenia oszczędności. Prawdziwości tego twierdzenia w warunkach polskich dowodzą wyniki badań. Jak wskazano w opracowaniu (*Diagnoza społeczna...* 2016), ok. 38,9% oszczędzających Polaków deklaruje oszczędzanie na cele emerytalne. Rezultaty badań Fundacji Kronenberga (*Postawy...* 2015) wskazują, że z myślą o emeryturze środki finansowe odkłada 21% pracujących Polaków. Na podobną wielkość wskazują również rezultaty badań J. Czapińskiego i M. Góry (2016), zgodnie z którymi 21,5% Polaków podejmuje działania mające zapobiec pogorszeniu materialnego standardu życia na emeryturze.

Nieco inne spojrzenie na problematykę oszczędności gospodarstw domowych wymaga skoncentrowania się na pytaniu o czynniki determinujące ich poziom. Obszerny przegląd badań w tym zakresie przeprowadziła E. Marcinkiewicz (2018). Dokonując syntezy ich wyników, autorka wskazała m.in. na następujące grupy czynników makro- i mikroekonomicznych wpływających na poziom oszczędności gospodarstw domowych: konstrukcja i hojność systemu obowiązkowego, czynniki dochodowe, finansowe i makroekonomiczna niepewność, uwarunkowania demograficzne i społeczne, edukacja i kompetencje finansowe, posiadanie nieruchomości lub kredytu hipotecznego. Dalej przeprowadzając metaanalizę determinant oszczędzania w dobrowolnych planach emerytalnych, E. Marcinkiewicz zauważa, że rezultaty badań empirycznych wskazują na istotny wpływ takich zmiennych, jak: wiek, wykształcenie, miejsce zamieszkania, poziom dochodu, obciążenia podatkowe, posiadanie nieruchomości, forma zatrudnienia, kompetencje finansowe itp.

Odnosząc się do wyników tego typu analiz, a także do wspomnianych wcześniej badań nad motywami oszczędzania, należy stwierdzić, że choć są one cenne poznawczo, to z praktycznego punktu widzenia nie dostarczają odpowiedzi na pytanie, jak oddziaływać na gospodarstwa domowe, by mobilizować je do dodatkowego oszczędzania. Aby tego dokonać, konieczne jest wskazanie nie tyle czynników determinujących poziom oszczędności, ile czynników wpływających na decyzje o dodatkowym oszczędzaniu. Propozycję klasyfikacji tych ostatnich

wysunęli T. Crossley, C. Emerson i C. Leicester (2012). Wyróżnili oni cztery grupy czynników, które wpływają na decyzje o dodatkowym oszczędzaniu na emeryturę (por. rys. 1). Szczegółowa analiza tych czynników pozwala określić, jakimi kanałami oddziaływania można skutecznie stymulować gospodarstwa domowe do dodatkowego oszczędzania. Trzeba przy tym pamiętać, że oddziaływanie poszczególnych czynników jest ze sobą silnie powiązane. Skuteczność jednego czynnika często jest warunkowana równoległym zastosowaniem innego, a największa synergia jest osiągnięta przy jednoczesnym stosowaniu wszystkich czynników.



Rys. 1. Czynniki wpływające na decyzje o oszczędzaniu

Źródło: opracowanie własne.

Zachęty finansowe

Zachęty finansowe są najczęściej stosowaną formą stymulowania gospodarstw domowych do gromadzenia dodatkowych oszczędności. W krajach OECD najbardziej popularne są ulgi w podatku dochodowym oraz zwolnienia oszczędności emerytalnych z podatku od zysków kapitałowych (Yoo i Serres 2004). Coraz częściej spotykaną formą zachęt finansowych są również bezpośrednie dopłaty do gromadzonych oszczędności, które mogą mieć formę współfinansowania składki oszczędnościowej przez pracodawcę lub dopłat ze środków publicznych. W przeciwieństwie do ulg podatkowych, dopłaty do oszczędności są skierowane przede wszystkim do osób osiągających niższe dochody. Ponadto w przypadku dopłat ze środków publicznych, przy podobnym poziomie wydatków budżetowych, na ogół znacznie silniej motywują one do dodatkowego oszczędzania (Crossley, Emerson i Leicester 2012).

Stosowanie zachęt finansowych uzasadnia się wnioskami płynącymi z klasycznych teorii oszczędzania. Zgodnie z nimi zwiększenie użyteczności oszczędności (poprzez zwiększanie stopy zwrotu z inwestycji na skutek obniżenia podatku lub otrzymania dopłaty) powinno prowadzić do wzrostu stopy oszczędności gospodarstw domowych. Taki efekt działania czynników finansowych nie jest jednak wcale oczywisty. Trzeba bowiem uwzględnić tutaj zarówno efekt substytucji (zwiększenie oszczędności na skutek obniżenia przyszłych kosztów konsumpcji w stosunku do obecnych kosztów konsumpcji), jak i efekt dochodowy (zwiększenie bieżących wydatków, a tym samym zmniejszenie oszczędności na skutek wzrostu oczekiwanego dochodu w cyklu życia będącego efektem zwiększonej oczekiwanej stopy zwrotu z inwestycji). Ogólny wpływ zachęt finansowych na poziom oszczędności zależy więc od tego, który z wymienionych efektów ma dominujące znaczenie.

Wyniki badań prowadzonych na rynkach zagranicznych dowodzą, że stosowanie zachęt finansowych wpływa na formę, w jakiej gromadzone są oszczędności – stosowanie zachęt powoduje przesunięcie oszczędności w kierunku instrumentów, które je uwzględniają (Börsch-Supan 2004, Attanasio i Wakefield 2010, Disney, Emmerson i Wakefield 2008). Autorzy cytowanych badań dużo mniej jednoznacznie wypowiadają się natomiast o wpływie zachęt fiskalnych na wzrost ogólnego poziomu oszczędności. Również badania prowadzone w Polsce przez J. Rutecką (2015) wskazują, że nie ma jednoznacznych dowodów na pozytywny wpływ zachęt podatkowych stosowanych w ramach IKE, IKZE i PPE na ogólny poziom oszczędności długoterminowych. Warto również dodać, że w ocenie efektywności zachęt fiskalnych często podnoszony jest argument, że jest to najbardziej kosztowna dla finansów publicznych metoda mobilizacji oszczędności (Caminada i Goudswaard 2010).

Czynniki behawioralne

Rezultaty badań ekonomistów behawioralnych wskazują, że podejmując decyzje oszczędnościowe, ludzie charakteryzują się ograniczoną racjonalnością (Simon 1955), wykazują awersję do strat (Kahneman i Tversky 1979), cechują się brakiem samokontroli oraz niespójnością preferencji w czasie (Laibson 1997), a także dokonują księgowania mentalnego posiadanych zasobów (Thaler 1990). Stosowanie behawioralnych czynników wpływania na decyzje oszczędnościowe ma na celu przeciwdziałać tym zjawiskom, a tym samym skłaniać do zwiększania stopy oszczędności.

Najjaskrawszym przykładem zastosowania behawioralnych czynników oddziaływania w dodatkowych systemach emerytalnych jest zmiana architektury wyboru. W jej ramach zamiast tradycyjnego rozwiązania, w którym oszczędzający wybiera, czy chce przystąpić do programu oszczędnościowego, stosowany jest mecha-

nizm automatycznego zapisu uczestników z możliwością późniejszej rezygnacji z programu. Inne przykłady zastosowania podejścia behawioralnego to:

- zmniejszenie liczby opcji wyboru – wprowadzenie domyślnych strategii inwestycyjnych oraz zwolnienie uczestników z obowiązku ich określania,
- automatyczna eskalacja składki – podnoszenie stopy składki w przyszłości o z góry ustaloną wartość powiązaną ze wzrostem wynagrodzenia,
- możliwość wystąpienia z programu w dowolnym momencie – sama świadomość możliwości podjęcia decyzji o wystąpieniu z programu z automatycznym zapisem skutkuje zmniejszeniem odsetka osób rezygnujących.

Z punktu widzenia ekonomii behawioralnej interesujących wniosków dostarcza również analiza mechanizmu dopłat do dobrowolnych oszczędności. Z jednej strony jest to typowa zachęta fiskalna mająca zwiększyć użyteczność inwestycji, z drugiej strony dopłaty rodzą korzystne implikacje behawioralne. W połączeniu z automatycznym zapisem, system dopłat wykorzystuje działanie tzw. efektu posiadania. W chwili automatycznego przystąpienia do programu uczestnik staje się posiadaczem prawa do dopłaty. Rezygnacja z programu oznaczałaby utratę tego prawa – stratę, która w myśl teorii perspektywy D. Kahnemana i A. Tversky'ego (1979) jest odczuwalna bardziej niż byłaby odczuwalna potencjalna korzyść z tych samych dopłat przy dobrowolnym zapisie. Z perspektywy behawioralnej istotne jest również, że system dopłat jest łatwy do przedstawienia i wy tłumaczenia potencjalnym uczestnikom, którzy znając zasady funkcjonowania programów emerytalnych, wykazują mniejszą awersję do ryzyka i chętniej podejmują decyzję o rozpoczęciu oszczędzania (Hardcastle 2012).

Wskazane narzędzia w różnym zakresie są stosowane do stymulowania dodatkowych oszczędności m.in. w Niemczech (program Riester Rente), Nowej Zelandii (program KiviSaver), USA (program 401(k)) oraz Wielkiej Brytanii (zakładowe systemy emerytalne), a ich skuteczność została potwierdzona w licznych badaniach. Na pozytywne skutki zmiany architektury wyboru wskazano m.in. w pracach (Madrain i Shea 2001, Mitchell i Utkus 2004, Choi 2006, Benartzi i Thaler 2007, Beashers i in. 2010). J. Choi, D. Laibson i B. Madrian (2009) oraz J. Beshears i in. (2013) wykazali, że uproszczenie wyboru dotyczącego alokacji aktywów korzystnie wpływa na poziom uczestnictwa w programach emerytalnych. R. Thaler i S. Benartzi (2004) dowiedli z kolei, że mechanizm automatycznej eskalacji wpływa na zwiększanie stopy oszczędności.

Warto podkreślić, że rozwiązania behawioralne mają za zadanie pomagać w podjęciu dobrej decyzji mniej wy rafinowanym oszczędzającym, pozostawiając przy tym elastyczność wyboru tym, którzy posiadają większe kompetencje finansowe (Benartzi i Thaler 2007). Należy również odnotować, że implementacja rozwiązań behawioralnych jest najtańszą metodą mobilizacji oszczędności gospodarstw domowych.

Edukacja finansowa

Wyniki badań dowodzą prawdziwości intuicyjnego stwierdzenia, że poziom kompetencji finansowych jest dodatnio skorelowany ze skłonnością do oszczędzania (Lusardi i Mitchel 2007, Banks, O’Dea i Oldfield 2010). Mając na uwadze, że ogólny poziom edukacji finansowej w społeczeństwie jest niski, prawidłowość ta prowadzi do wniosku, zgodnie z którym na poziom dodatkowych oszczędności można wpływać poprzez działania informacyjne. W praktyce okazuje się jednak, że samo dostarczanie informacji osobom podejmującym decyzje oszczędnościowe nie wpływa na zmianę ich zachowań (Choi, Laibson i Madrian 2009, Beshears i in. 2013). Podkreśla się więc, że niezbędna jest odpowiednio ukierunkowana kompleksowa edukacja finansowa. Jak dowodzą rezultaty badań przeprowadzonych przez B. Bernheim, D. Garreta i D. Maki (2001), edukowanie dzieci i młodzieży pozytywnie oddziałuje na ich późniejsze postawy wobec oszczędzania. Zdaniem R. Clarka i in (2006) przemyślane działania edukacyjne skierowane do innych grup wiekowych również wykazują pewne korzystne efekty. Należy jednak zauważyć, że w przeciwieństwie do prostego informowania, działania edukacyjne są kosztowne. Przy ich ograniczonej skuteczności oraz zasięgu powoduje to, że na ogół nie przynoszą one oczekiwanych efektów.

Marketing społeczny

Marketing społeczny jest koncepcją zakładającą wykorzystanie technik znanych ze sprzedaży produktów konsumpcyjnych do promowania pożądanych zmian w zachowaniu społeczeństwa (Lee i Kotler 2011). Celem tak rozumianego marketingu społecznego jest nakłonienie członków społeczeństwa do zmiany określonych zachowań, postaw lub poglądów. Pomimo że w ostatnich latach marketing społeczny jest coraz częściej włączany do polityki publicznej w wielu krajach, nadal pozostaje on najściślej zgłębnym na gruncie teorii czynnikiem oddziaływania na decyzje oszczędnościowe. Jednym z niewielu przeprowadzonych dotychczas studiów na temat wpływu marketingu społecznego na poziom oszczędności emerytalnych są badania zawarte w pracy (Lusardi, Keller i Keller 2009). Autorzy tych badań dowodzą, że marketing społeczny ma pozytywny wpływ na stopę partycypacji w dodatkowych programach emerytalnych. Wobec stosunkowo niewielkiej grupy badawczej oraz braku innych badań potwierdzających te rezultaty kwestia efektywności marketingu społecznego w stymulowaniu dodatkowego oszczędzania pozostaje jednak otwarta.

5. Podsumowanie i wnioski

Zestawienie wniosków wynikających z przeprowadzonej analizy oraz odniesienie jej rezultatów do systemu PPK umożliwiło podjęcie próby apriorycznej oceny tego systemu pod kątem jego zdolności do mobilizacji dodatkowych oszczędności emerytalnych. W tabeli 2 przedstawiono, jak poszczególne mechanizmy wdrażane w ramach PPK odnoszą się do omówionych w poprzednim punkcie opracowania czynników wpływających na decyzje o gromadzeniu dodatkowych oszczędności emerytalnych. Ponieważ poszczególne rozwiązania niekiedy nawiązują do więcej niż jednego czynnika, zaprezentowane ujęcie jest pewnym uproszczeniem – w tabeli poszczególne elementy (cechy) PPK przypisano do czynników, którym odpowiadają one w największym stopniu. Wyjątkiem są dopłaty ze środków publicznych oraz finansowanie części składki przez pracodawcę, które będąc zachętą finansową, oddziałują na oszczędzających również behawioralnie.

Tabela 2. Czynniki wpływające na decyzje o dodatkowym oszczędzaniu w PPK

| Zachęty finansowe | Czynniki behawioralne | Edukacja finansowa | Marketing społeczny |
|--|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – zwolnienie składki powitalnej i dopłat rocznych z podatku dochodowego od osób fizycznych – zwolnienie (co do zasady) wypłat z podatku dochodowego od osób fizycznych – zwolnienie zysków z inwestycji z podatku od zysków kapitałowych | <ul style="list-style-type: none"> – zmiana architektury wyboru (automatyczny zapis oraz automatyczny powtórny zapis) – możliwość rezygnacji z uczestnictwa w PPK w dowolnym momencie – ograniczenie możliwości wyboru (fundusze zdefiniowanej daty) | <ul style="list-style-type: none"> – brak zaplanowanych kompleksowych działań edukacyjnych związanych z wdrażaniem PPK | <ul style="list-style-type: none"> – w ograniczonym zakresie, głównie doniesienia medialne oraz wystąpienia przedstawicieli rządu |
| <ul style="list-style-type: none"> – dopłaty ze środków publicznych (wpłata powitalna oraz dopłaty roczne) – składka podstawowa i dodatkowa finansowana przez pracodawcę | | | |

Źródło: opracowanie własne.

W przedstawionej charakterystyce czynników wpływających na decyzje o dodatkowym oszczędzaniu w PPK nie uwzględniono, że składki finansowane przez pracodawcę nie są wliczane do wynagrodzenia stanowiącego podstawę ustalenia wysokości składki na ubezpieczenia emerytalne i rentowe, oraz możli-

wości wliczenia ich do kosztów uzyskania przychodu pracodawcy. Preferencje te zmniejszają obciążania pracodawcy i nie mają wpływu na indywidualne decyzje o uczestnictwie w PPK.

Dokonując próby oceny systemu PPK pod kątem jego zdolności do mobilizacji dodatkowych oszczędności emerytalnych z perspektywy analizowanych czynników, należy stwierdzić, że:

- w przeciwieństwie do innych instrumentów trzeciego filara PPK uwzględniają potencjał czynników behawioralnych; nie jest on jednak w pełni wykorzystany (np. brak automatycznej eskalacji składki, zmiany architektury wyboru na etapie wypłaty środków);

- przewidziane w PPK bodźce finansowe są ukierunkowane głównie na system dopłat do oszczędności, a nie rozbudowany system zachęt podatkowych, jak ma to miejsce w wypadku IKE, IKZE i PPE;

- w przypadku PPK marketing społeczny ma wyłącznie podłoże organiczne, a jego potencjał nie jest wykorzystywany w sposób celowy;

- implementacja PPK nie przyczyniła się do intensyfikacji wciąż niedostatecznych działań ukierunkowanych na edukację finansową społeczeństwa.

Z perspektywy rozważań przedstawionych w punkcie 4, w systemie PPK słusznie położono nacisk na czynniki behawioralne, a w ramach zachęt finansowych zdecydowano się na bezpośrednie dopłaty do oszczędności. Rezultaty omówionych badań wskazują, że wykorzystanie obu tych kanałów oddziaływania powinno korzystnie wpłynąć na powszechność PPK oraz wysokość gromadzonych w nich środków. Widoczny powinien być również efekt synergii na skutek kombinacji czynników behawioralnych i finansowych. Szkoda jednak, że pomysłodawcy PPK nie położyli większego nacisku na edukację finansową oraz zupełnie pominięli kwestię marketingu społecznego. Co prawda, działając autonomicznie te dwa czynniki mają niewielki wpływ na mobilizację dodatkowych oszczędności, są one jednak bardzo skuteczne w potęgowaniu oddziaływania czynników finansowych i behawioralnych. W tym kontekście warto zauważyć, że o ile edukacja finansowa jest procesem wieloletnim, o tyle marketing społeczny obejmuje działania krótkookresowe. Nie jest więc jeszcze za późno, aby w latach, w których obowiązek tworzenia PPK obejmować będzie kolejne przedsiębiorstwa, położyć na niego większy nacisk.

Podsumowując przeprowadzone rozważania, można stwierdzić, że PPK to zakrojony na szeroką skalę, nowatorski mechanizm gromadzenia oszczędności emerytalnych, który daje nadzieje na faktyczną mobilizację dodatkowych oszczędności emerytalnych w Polsce. Próba bezpośredniej odpowiedzi na sformułowane we wprowadzeniu pytanie badawcze, tj. czy PPK przyczyni się do mobilizacji dodatkowych oszczędności emerytalnych w Polsce, prowadzi do konkluzji, że dzięki kombinacji czynników behawioralnych i finansowych PPK istotnie wpłyną

na wzrost poziomu oszczędności emerytalnych w Polsce. Otwarta pozostaje jednak kwestia skali tego wpływu zarówno w odniesieniu do wzrostu indywidualnej stopy oszczędności, jak i powszechności dodatkowego oszczędzania. Bez wątplenia jest to interesujący kierunek dalszych badań dotyczących funkcjonowania PPK.

Literatura

- Attanasio O., Wakefield M. (2010), *The Effects on Consumption and Saving of Taxing Asset Returns* (w:) *Dimensions of Tax Design: The Mirrlees Review*, red. S. Adam i in., Oxford University Press, Oxford.
- Balcerowski M., Prusik A. (2018), *Wybrane aspekty prawne Pracowniczych Planów Kapitałowych*, Instytut Emerytalny, Warszawa, <http://www.institutemerytalny.pl/wp-content/uploads/2018/03/Wybrane-aspekty-prawne-PPK-15-marca-2018.pdf> (data dostępu: 28.08.2018).
- Banks J., O’Dea C., Oldfield Z. (2010), *Cognitive Function, Numeracy and Retirement Saving Trajectories*, „The Economic Journal”, vol. 120, nr 548, <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2010.02395.x>.
- Barro R. (1974), *Are Government Bonds Net Wealth?*, „Journal of Political Economy”, vol. 82, nr 6, <https://doi.org/10.1086/260266>.
- Bernheim B., Garrett D., Maki D. (2001), *Education and Saving: The Long-term Effects of High School Financial Curriculum Mandates*, „Journal of Public Economics”, vol. 80, nr 3.
- Benartzi S., Thaler R. (2007), *Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior*, „Journal of Economic Perspectives”, vol. 21, nr 3, <https://doi.org/10.1257/jep.21.3.81>.
- Beshears J., Choi J., Laibson D., Madrian B. (2010), *Behavioral Economics Perspectives on Public Sector Pension Plans*, „Journal of Pension Economics and Finance”, vol. 10, nr 2, <https://doi.org/10.1017/s1474747211000114>.
- Beshears J., Choi J., Laibson D., Madrian B. (2013), *Simplification and Saving*, „Journal of Economic Behaviour and Organization”, vol. 95, <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.03.007>.
- Börsch-Supan A. (2004), *Mind the Gap: The Effectiveness of Incentives to Boost Retirement Savings in Europe*, „OECD Economic Studies”, nr 39 (2004/2).
- Browning M., Lusardi A. (1996), *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts*, „Journal of Economic Literature”, vol. 34, nr 4.
- Caminada K., Goudswaard K. (2010), *Budgetary Cost of Tax Facilities for Pension Savings: An Empirical Analysis*, MPRA Paper No. 20735, https://mpra.ub.uni-muenchen.de/20735/1/MPRA_paper_20735.pdf (data dostępu: 8.09.2018).
- Choi J., Laibson D., Madrian B. (2009), *Reducing the Complexity Costs of 401(k) Participation: The Case of Quick Enrollment* (w:) *Developments in the Economics of Aging*, red. D.A. Wise, University of Chicago Press, Chicago.
- Choi J., Laibson D., Madrian B., Metrick A. (2004), *For Better or For Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior* (w:) *Perspectives in the Economics of Aging*, red. D.A. Wise, University of Chicago Press, Chicago.

- Choi J., Laibson D., Madrian B., Metrick A. (2006), *Saving for Retirement on the Path of Least Resistance* (w:) *Behavioral Public Finance: Toward a New Agenda*, red. E. McCaffrey, J. Slemrod, Russel Sage Foundation, New York.
- Clark R., d'Ambrosio M., McDermed A., Sawant K. (2006), *Retirement Plans and Saving Decisions: The Role of Information and Education*, „Journal of Pension Economics and Finance”, vol. 5, nr 1, <https://doi.org/10.1017/s1474747205002271>.
- Crossley T., Emerson C., Leicester C. (2012), *Raising Household Saving*, Institute For Fiscal Studies, London, https://www.britac.ac.uk/sites/default/files/BRI1089_household_saving_report_02.12_WEB_FINAL.pdf (data dostępu: 6.09.2018).
- Czapiński J., Góra M. (2016), *Świadomość „emerytalna” Polaków. Raport z badania ilościowego*, <http://www.efcongress.com/sites/default/files/analizy/raport.pdf> (data dostępu: 26.08.2018).
- Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków* (2016), red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Disney R., Emmerson C., Wakefield M. (2008), *Pension Provision and Retirement Saving: Lessons from the United Kingdom*, „Canadian Public Policy”, vol. 34.
- Duesenberry J. (1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge.
- Fischer I. (1930), *The Theory of Interest*, Macmillan, London.
- Friedman M. (1957), *A Theory of Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton.
- Hardcastle R. (2012), *How Can We Incentivise Pension Saving? A Behavioural Perspective*, Central Analysis Division, Department of Work and Pension Working Paper 109.
- Jedynak T. (2016), *The Directions of the Development of Supplementary Pension Scheme in Poland*, „Journal of Insurance, Financial Markets and Consumer Protection”, vol. 22, nr 3.
- Jedynak T. (2018), *Wpływ wprowadzenia pracowniczych planów kapitałowych na wysokość przyszłych świadczeń emerytalnych w Polsce*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i Praktyka”, nr 2.
- Kahneman D., Tversky A. (1979), *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, „Econometrica”, vol. 47, nr 2, <https://doi.org/10.2307/1914185>.
- Kahneman D., Tversky A. (1984), *Choices, Values and Frames*, „American Psychologist”, vol. 39, nr 4, <https://doi.org/10.1037//0003-066x.39.4.341>.
- Katona G. (1975), *Psychological Economics*, Elsevier, New York.
- Keynes J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London.
- Knoll M.A. (2010), *The Role of Behavioral Economics and Behavioral Decision Making in Americans' Retirement Savings Decision*, „Social Security Bulletin”, vol. 70, nr 4.
- Kolek A., Wojewódka M. (2017), *Pracownicze Plany Kapitałowe – szansa czy miraż?*, Instytut Emerytalny, Warszawa.
- Laibson D. (1997), *Golden Eggs and Hyperbolic Discounting*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 112, nr 2, <https://doi.org/10.1162/003355397555253>.
- Lee N.R., Kotler P. (2011), *Social Marketing: Influencing Behaviors for Good*, Sage Publications, London.
- Lusardi A., Keller P.A., Keller A.M. (2009), *New Ways to Make People Save: A Social Marketing Approach*, „NBER Working Paper”, No. 14715.

- Lusardi A., Mitchel O. (2006), *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*, Pension Research Council Working Paper, No 1/2006.
- Lusardi A., Mitchel O. (2007), *Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education*, „Business Economics”, vol. 42, nr 1, <https://doi.org/10.2145/20070104>.
- Madrian B., Shea D. (2001), *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 116, nr 4, <https://doi.org/10.1162/003355301753265543>.
- Marcinkiewicz E. (2018), *Uwarunkowania rozwoju dobrowolnych programów emerytalnych. Perspektywa makro- i mikroekonomiczna*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
- Mitchel O., Utkus S. (2004), *Pension Design and Structure. New Lessons from Behavioral Finance*, Oxford University Press, New York.
- Modigliani F., Ando A. (1963), *The „Life Cycle” Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests*, „American Economic Review”, vol. 53.
- Postawy Polaków wobec finansów* (2015), Badanie Fundacji Kronenberga przy City Handlowy, http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/postawy_polakow_wobec_finansow_2015.pdf (data dostępu 8.05.2018).
- Rutecka J. (2015), *Realokacja czy nowe oszczędności? – O efektach zachęt podatkowych w dodatkowym oszczędzaniu na starość w Polsce*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe”, vol. 18, nr 1.
- Shefrin H.M., Thaler R. (1988), *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*, „Economic Inquiry”, vol. 26, nr 4, <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x>.
- Simon H. (1955), *A Behavioral Model of Rational Choice*, „The Quarterly Journal of Economics”, vol. 69, nr 1.
- Sturm P. (1983), *Determinants of Saving: Theory and Evidence*, „OECD Journal: Economic Studies”, vol. 1.
- Thaler R. (1990), *Anomalies: Saving, Fungibility and Mental Accounts*, „Journal of Economic Perspectives”, vol. 4, nr 1, <https://doi.org/10.1257/jep.4.1.193>.
- Thaler R., Benartzi S. (2004), *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*, „Journal of Political Economy”, vol. 112, nr 1, <https://doi.org/10.1086/380085>.
- Thaler R., Shefrin H.M. (1981), *An Economic Theory of Self-Control*, „Journal of Political Economy”, vol. 89, nr 2, <https://doi.org/10.1086/260971>.
- Ustawa z dnia 4 października 2018 r. o pracowniczych planach kapitałowych, Dz.U. 2018, poz. 2215.
- Uzasadnienie do projektu ustawy o pracowniczych planach kapitałowych z 8.02.2018 r.* (2018), <http://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12308305/12491764/12491765/dokument329983.pdf> (data dostępu: 28.07.2018).
- Van Raaij W.F. (1989), *Economic News, Expectations, and Macro-economic Behaviour*, „Journal of Economic Psychology”, vol. 10, nr 4, [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(89\)90039-1](https://doi.org/10.1016/0167-4870(89)90039-1).
- Yoo K.Y., Serres A. (2004), *Tax Treatment of Private Pension Savings in OECD Countries*, „OECD Economic Studies”, vol. 39, nr 2.
- Zalega T. (2007), *Mechanizm zachowania się konsumenta na rynku w ujęciu makroekonomicznych koncepcji konsumpcji*, „Studia i Materiały – Wydział Zarządzania UW”, vol. 2.

Employee Capital Plans as an Instrument of Mobilising Additional Pension Savings in Poland

(Abstract)

The study examines employee capital plans (ECP). The main aim of the research is to assess the ability of ECPs to mobilise voluntary retirement savings. It conducts a meta-analysis on the results of other studies, examining four groups of factors that influence savings decisions: financial incentives, behavioural factors, financial education and social marketing. The comparison of these factors to the ECP system leads to the conclusion that they deservedly stress the behavioural factors, and within financial incentives they rightly focus on subsidies for savings. Furthermore, it is noted that financial education and social marketing are not included ECPs. The study found that, thanks to their combination of behavioural and financial factors, ECPs will increase the pension savings in Poland, but the scale of this impact on the savings rate and the universality of savings remains an open question.

Keywords: saving, pension system, third pillar, employee capital plans.

ISSN 1898-6447
e-ISSN 2545-3238

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27
WYDAWNICTWO
www.uek.krakow.pl

Artykuły są dostępne na stronie internetowej czasopisma
www.zeszyty-naukowe.uek.krakow.pl

Sprzedaż książek prowadzi
Księgarnia Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
tel. 12 293-57-40, fax 12 293-50-11
e-mail: ksiegarnia@uek.krakow.pl