

EWOLUCJA NAUK EKONOMICZNYCH

**JEDNOŚĆ A RÓŻNORODNOŚĆ
RELACJE DO INNYCH NAUK
PROBLEMY KLASYFIKACYJNE**

EWOLUCJA NAUK EKONOMICZNYCH

JEDNOŚĆ A RÓŻNORODNOŚĆ

RELACJE DO INNYCH NAUK

PROBLEMY KLASYFIKACYJNE

redakcja naukowa:

MARIAN GORYNIA



POLSKA AKADEMIA NAUK

Warszawa 2019

Recenzenci:
prof. dr hab. Stanisław Owsiak
prof. dr hab. Stanisław Rudolf

Redakcja naukowa:
prof. dr hab. Marian Gorynia

Redakcja językowa i korekta:
Danuta Jastrzębska

Koordinacja wydania:
Krystyna Łuszczyńska

© Polska Akademia Nauk, Komitet Nauk Ekonomicznych PAN 2019

ISBN: 978-83-63305-66-6

Wydawca:
Polska Akademia Nauk

Nakład:
200 egz.

Skład i łamanie:



Dom Wydawniczy ELIPSA
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa
tel. 22 635 03 01
e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

Druk i oprawa:



Agencja Wydawniczo-Poligraficzna GIMPO
ul. Transportowców 11, 02-858 Warszawa
tel. +48 501 076 031, e-mail: gimpo@poligrafia.waw.pl

Spis treści

Wprowadzenie	9
---------------------------	---

Marian Gorynia

Współczesne nauki ekonomiczne – tożsamość, ewolucja, klasyfikacje	13
1. Wstęp	13
2. Klasyfikacje nauk ekonomicznych	14
2.1. Klasyfikacje polskie	16
2.2. Klasyfikacje międzynarodowe	18
3. Tożsamość nauk ekonomicznych	19
3.1. Pole wspólne dla wszystkich dyscyplin – podstawowy problem badawczy	19
3.2. Fundamenty filozoficzne i metodologiczne oraz etyczne	22
3.3. Język nauk ekonomicznych	24
4. Najważniejsze cechy współczesnych nauk ekonomicznych	25
4.1. Różnorodność i wieloparadygmatowość w ramach nauk ekonomicznych	25
4.2. Różne postacie interdyscyplinarności, relacje nauk ekonomicznych z innymi obszarami, dziedzinami i dyscyplinami	29
5. Przyszłość nauk ekonomicznych	30
6. Podsumowanie	33

Część I

PERSPEKTYWA KOMITETU NAUK EKONOMICZNYCH I KOMITETU NAUK O FINANSACH

Bogusław Fiedor

Podział na ortodoksję i heterodoksję w świetle potrzeby pluralizmu metodologicznego w ekonomii, perspektywa mikroekonomiczna	41
1. Uwagi wstępne – podstawowe wyzwania metodologiczne i teoriopoznawcze w kontekście dystynkcji między ekonomią jako nauką teoretyczną i stosowaną oraz ekonomią pozytywną i normatywną	42

2. Pluralizm metodologiczny a *mainstream*, ortodoksja i heterodoksja we współczesnej ekonomii. 47
3. Podsumowanie – próba określenia wspólnych cech (paradygmatu metodologicznego) nurtu heterodoksyjnego we współczesnej ekonomii. . . 53

Jerzy Wilkin

- Nauka przekracza wszelkie granice, także w ekonomii 57**
1. Wstęp 57
 2. Opłotki w nauce. 58
 3. Pochwała interdyscyplinarności. 61
 4. Badania naukowe i wdrożenia – zaniedbane źródło rozwoju. 63
 5. Nauka wobec postprawdy 67

Andrzej Wojtyła

- Trwale czy przejściowe zmiany w badaniach ekonomicznych w reakcji na ostatni kryzys? 69**

Stanisław Flejterski

- Współczesne nauki o finansach – status metodologiczny, struktura, otoczenie, paradygmaty. 78**
1. Wstęp 78
 2. *Differentia specifica* finansów 80
 3. Nauki o finansach w systemie nauk 82
 4. Wielo- i interdyscyplinarność z perspektywy dyscypliny finanse. Relacje z innymi dyscyplinami 84
 5. Stare i nowe podejścia metodologiczne w naukach ekonomicznych. W poszukiwaniu nowych paradygmatów 90
 6. Podsumowanie. Nauki o finansach – *quo vadis?* 94

Część II

PERSPEKTYWA KOMITETU NAUK ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA ORAZ KOMITETU STATYSTYKI I EKONOMETRII

Stanisław Sudol

- Nauki o zarządzaniu. Pojęcie zarządzania, zakres i granice nauk o zarządzaniu, ich miejsce w klasyfikacji nauk oraz subdyscypliny 99**
1. Pojęcie zarządzania 100
 2. Przedmiot oraz granice nauk o zarządzaniu 102
 3. Nie – na określanie nauk o zarządzaniu naukami interdyscyplinarnymi. . . 105
 4. Miejsce nauk o zarządzaniu w klasyfikacji nauk 106
 5. Subdyscypliny nauk o zarządzaniu 107

Wojciech Czakon

Tożsamość nauk o zarządzaniu – rozwój, legitymizacja, wyróżniki	111
1. Wstęp	111
2. Krytycznie o atrybutach nauk o zarządzaniu	112
3. Rozwój nauk o zarządzaniu jako dyscypliny akademickiej	114
3.1. Rozwój instytucjonalny.	115
3.2. Rozwój teorii	117
4. Legitymizacja nauk o zarządzaniu.	119
5. Wyróżniki nauk o zarządzaniu.	122
6. Podsumowanie	124

Mirosław Szreder

Rola badań statystycznych w naukach ekonomicznych w świetle nowych możliwości określanych mianem <i>big data</i>	127
1. Wstęp	127
2. Wzrost znaczenia badań reprezentacyjnych	128
3. Integracja źródeł danych statystycznych	131
4. <i>Big data</i> a tradycyjne badania statystyczne	134
5. Podsumowanie	137

Krzysztof Jajuga

Nauki ekonomiczne – dylematy klasyfikacji dyscyplin. Tendencje zmian .	140
1. Nauki ekonomiczne – czy zasłużona krytyka?	140
2. Ewolucja nauk ekonomicznych – kierunki	142
3. Nauki ekonomiczne – klasyfikacja dyscyplin	145
4. Tendencje rozwojowe w badaniach ekonomicznych	146

Część III

PERSPEKTYWA KOMITETU NAUK DEMOGRAFICZNYCH ORAZ KOMITETU NAUK O PRACY I POLITYCE SPOŁECZNEJ

Irena E. Kotowska

Ewolucja badań nad procesami ludnościowymi i relacji między demografią a naukami ekonomicznymi – zarys problematyki.	153
1. Uwagi wstępne	153
2. Ewolucja problematyki badań nad procesami ludnościowymi w krajach rozwiniętych	157
3. Zmiany perspektywy badawczej oraz główne kierunki rozwoju metod analiz rozpatrywanych procesów i źródeł danych	160
4. Aktualne wyzwania badawcze.	164

Elżbieta Gołata, Maciej Beręsewicz

Przyszłość badań statystycznych wobec potrzeb społecznych

i gospodarczych na przykładzie spisu ludności	173
1. Wstęp	173
2. Zmiana organizacji badań statystycznych	175
3. Metody przeprowadzania spisów ludności	177
4. Wybrane powody transformacji spisów	180
5. Perspektywy spisów ludności	188

Marta Juchnowicz

Rozwój zarządzania zasobami ludzkimi – w kierunku kapitału ludzkiego

1. Wstęp	195
2. Ewolucja sprawowania funkcji personalnej	196
3. Kapitał ludzki behawioralną dźwignią wartości	197
4. Aspekty personalne w nowych modelach struktur organizacyjnych	198
5. Charakterystyka zarządzania kapitałem ludzkim na tle koncepcji zasobowej	200
6. Podsumowanie	202

Eugeniusz Kwiatkowski

**Kierunki i charakter badań w ekonomii pracy oraz jej relacje
do dziedzin i dyscyplin naukowych**

1. Wstęp	205
2. Geneza i rozwój ekonomii pracy	207
3. Kierunki i charakter badań w ekonomii pracy	213
4. Relacje ekonomii pracy z innymi naukami	218
5. Podsumowanie	220

Noty biograficzne autorów	223
--	-----

Indeks nazwisk	228
-----------------------------	-----

Indeks rzeczowy	236
------------------------------	-----

Wprowadzenie

Oddawana do rąk Czytelnika książka pt. *Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność, relacje do innych nauk, problemy klasyfikacyjne* jest próbą przedstawienia stanu refleksji przedstawicieli szeroko rozumianego środowiska naukowców reprezentujących nauki ekonomiczne jako integralną dziedzinę wiedzy składającą się w trakcie przygotowania tego tekstu z czterech dyscyplin – ekonomii, finansów, nauk o zarządzaniu i towaroznawstwa, nad tożsamością tejże dziedziny. Z punktu widzenia prowadzonych tutaj rozważań, zmiany w klasyfikacji dyscyplin dokonane we wrześniu 2018 roku nie mają większego znaczenia. Można przyjąć, że obecna dyscyplina ekonomia i finanse to suma dwóch wcześniej występujących dyscyplin, czyli ekonomii i finansów. Z kolei obecna dyscyplina nauki o zarządzaniu i jakości to wynik połączenia dwóch wcześniej występujących dyscyplin, a mianowicie nauki o zarządzaniu i towaroznawstwa (w części).

Podjęmowane tutaj rozważania są efektem wieloletniej dyskusji prowadzonej w środowisku przedstawicieli nauk ekonomicznych, zwłaszcza członków Komitetu Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk i Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

Ważną rolę w wypracowaniu koncepcji konferencji, na której prezentowane były zawarte w niniejszej książce wystąpienia, odegrały zwłaszcza trzy wydarzenia:

1. Posiedzenie Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN z dnia 9 września 2013 roku, w trakcie którego prof. M. Gorynia zaprezentował wystąpienie *Klasyfikacja nauk ekonomicznych – dywergencja czy konwergencja?*
2. Posiedzenie Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN z dnia 13 marca 2017 roku poświęcone zagadnieniu *Klasyfikacja nauk ekonomicznych – dywergencja czy konwergencja?*, w czasie którego przedstawiono cztery wystąpienia:
 - prof. M. Gorynia, *Uwagi wprowadzające do dyskusji*,
 - prof. B. Fiedor, *Integracja vs. różnorodność w ekonomii w kontekście różnic metodologiczno-filozoficznych. Perspektywa mikroekonomiczna*,
 - prof. K. Jajuga, *Przemiany w naukach ekonomicznych a klasyfikacja dyscyplin*,
 - prof. A. Wojtyna, *Czy w wyniku obecnego kryzysu światowego zmienił się zakres i sposób uprawiania ekonomii?*

3. Wspólne seminarium Rady Naukowej PTE i Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN z dnia 13 czerwca 2017 roku na temat *Ewolucja nauk ekonomicznych – relacje między dyscyplinami*, w trakcie którego zostały wygłoszone trzy wystąpienia:
 - prof. B. Nogalski, *Tożsamość nauk o zarządzaniu*,
 - prof. J. Wiktor, *Refleksja nad relacjami interdyscyplinarnymi w naukach ekonomicznych. Między formalizmem klasyfikacji a pragmatyką rozstrzygnięć*,
 - prof. J. Wilkin, *Nauka przekracza wszelkie granice*.

Przełomowe znaczenie dla powstania niniejszej monografii miało zorganizowanie przez Radę Naukową PTE i Komitet Nauk Ekonomicznych PAN konferencji pt. *Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność, relacje do innych nauk, problemy klasyfikacyjne*. Konferencja odbyła się 14 marca 2018 roku w Warszawie. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że do udziału w konferencji zostali zaproszeni przedstawiciele sześciu komitetów PAN (nazwy komitetów podano w dalszej części wprowadzenia), związanych z szeroko rozumianymi naukami ekonomicznymi. Organizatorzy konferencji zaproponowali Autorom referatów podjęcie następujących problemów:

- ewolucja badań wewnątrz dyscyplin nauk ekonomicznych – ekonomia, finanse, nauki o zarządzaniu, towaroznawstwo;
- ewolucja miejsca nauk będących przedmiotem zainteresowania danego komitetu PAN w ramach nauk ekonomicznych albo relacji z naukami ekonomicznymi;
- ewolucja relacji pomiędzy dyscyplinami nauk ekonomicznych;
- ewolucja relacji pomiędzy dziedziną nauk ekonomicznych a innymi obszarami i dziedzinami nauki: imperializm ekonomii jako nauki a współpraca z innymi dziedzinami nauk;
- problem interdyscyplinarności w naukach ekonomicznych;
- inne zagadnienia uznane za ważne z punktu widzenia zarysowanego tytułu konferencji.

Uwzględnienie powyższych założeń przez Autorów wystąpień miało doprowadzić do sformułowania odpowiedzi na następujące pytanie:

„W czym przejawia się odrębność i podobieństwo omawianej w referacie nauki w stosunku do innych dyscyplin/subdyscyplin dziedziny nauk ekonomicznych czy też innych dziedzin?”

Niżej podano skład Rady Programowej i Komitetu Organizacyjnego konferencji pt. *Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność, relacje do innych nauk, problemy klasyfikacyjne*.

Rada Programowa:

- przewodniczący – prof. Marian Gorynia, przewodniczący RN PTE
- prof. Elżbieta Mączyńska, prezes PTE
- prof. Bogusław Fiedor, wiceprezes PTE, wiceprzewodniczący KNE PAN

- prof. Jerzy Wilkin, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN
- prof. Emil Panek, przewodniczący Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN
- prof. Krzysztof Jajuga, przewodniczący Komitetu Statystyki i Ekonometrii PAN
- prof. Bogdan Nogalski, przewodniczący Komitetu Nauk Organizacji i Zarządzaniu PAN
- prof. Małgorzata Zaleska, przewodnicząca Komitetu Nauk o Finansach PAN
- prof. Irena E. Kotowska, przewodnicząca Komitetu Nauk Demograficznych PAN
- prof. Zenon Wiśniewski, przewodniczący Komitetu Nauk o Pracy i Polityce Społecznej PAN

Komitet Organizacyjny:

- przewodniczący – prof. Eugeniusz Kwiatkowski, członek Prezydium RN PTE
- prof. Joanna Kotowicz-Jawor, członek Prezydium RN PTE
- dr Jerzy Kaźmierczyk, sekretarz RN PTE
- Krystyna Łuszczyńska, Biuro Zarządu Krajowego PTE

Merytoryczny program konferencji zawierał wprowadzenie przedstawione przez prof. Mariana Gorynię, przewodniczącego Rady Naukowej PTE, pt. *Współczesne nauki ekonomiczne – tożsamość, ewolucja, klasyfikacje*, a także trzy panele, które obejmowały wymienione niżej wystąpienia oraz dyskusję wokół podjętej w nich problematyki:

I Panel (Komitet Nauk Ekonomicznych oraz Komitet Nauk o Finansach) – prowadzenie: prof. Marian Gorynia i prof. Małgorzata Zaleska – przewodnicząca KNoF PAN

- prof. Bogusław Fiedor (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu) – *Podział na ortodoksję (mainstream) i heterodoksję w świetle potrzeby różnorodności metodologicznej w ekonomii*
- prof. Jerzy Wilkin (Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa) – *Ekonomia a inne nauki społeczne. Korzyści i trudności badań interdyscyplinarnych*
- prof. Andrzej Wojtyna (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie) – *Trwałe czy przejściowe zmiany w badaniach ekonomicznych w reakcji na obecny kryzys?*
- prof. Stanisław Flejterski (Uniwersytet Szczeciński) – *Stan współczesnych nauk o finansach. Status metodologiczny, struktura, otoczenie, paradygmaty*

II Panel (Komitet Nauk Organizacji i Zarządzania PAN oraz Komitet Statystyki i Ekonometrii PAN) – prowadzenie: prof. Marian Gorynia i prof. Bogdan Nogalski – przewodniczący KNOiZ PAN

- prof. Stanisław Sudoł (Wyższa Szkoła Menedżerska) – *Nauki o zarządzaniu. Przedmiot, granice i miejsce w klasyfikacji nauk*
- prof. Wojciech Czakon (Uniwersytet Jagielloński) – *Tożsamość nauk o zarządzaniu: rozwój, legitymizacja, wyróżniki*

- prof. Mirosław Szreder (Uniwersytet Gdański) – *Rola badań statystycznych w naukach ekonomicznych w świetle nowych możliwości określanych mianem big data*
- prof. Krzysztof Jajuga (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu) – *Ewolucja nauk ekonomicznych – dylematy klasyfikacji dyscyplin*

III Panel (Komitet Nauk Demograficznych oraz Komitet Nauk o Pracy i Polityce Społecznej PAN) – prowadzenie: prof. Marian Gorynia i prof. Zenon Wiśniewski – przewodniczący KNoPiPS PAN

- prof. Irena E. Kotowska (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie), prof. Jolanta Kurkiewicz (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie) – *Ewolucja badań procesów ludnościowych oraz relacji między demografią a naukami ekonomicznymi*
- dr hab. Elżbieta Gołata prof. UEP (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu), dr Maciej Beręsewicz (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu) – *Przyszłość badań statystycznych wobec potrzeb społecznych i gospodarczych na przykładzie spisu ludności*
- prof. Marta Juchnowicz (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie) – *Rozwój ZZL – w kierunku kapitału ludzkiego*
- prof. Eugeniusz Kwiatkowski (Uniwersytet Łódzki) – *Kierunki i charakter badań w ekonomii pracy oraz jej relacje do dziedzin i dyscyplin naukowych*

Struktura i układ treści niniejszej monografii korespondują z wyżej przedstawionym programem konferencji. Ponadto warto zaznaczyć, że relacjonowana tutaj dyskusja w żadnym wypadku nie może być uznana za zakończoną. Wydaje się, że dobrą praktyką powinno stać się okresowe organizowanie podobnych konferencji, aby refleksja nad stanem nauk ekonomicznych miała charakter bardziej dojrzały i w ten sposób przyczyniała się do podniesienia ich poziomu, a tym samym społecznej użyteczności.

Marian Gorynia

Współczesne nauki ekonomiczne – tożsamość, ewolucja, klasyfikacje¹

Streszczenie: Przed niniejszym rozdziałem postawiono cztery cele. Pierwszy cel to ustalenie podstawowych wymiarów tożsamości nauk ekonomicznych. Drugim celem jest zidentyfikowanie przejawów różnorodności i prawidłowości występujących na „rynku” paradygmatów w naukach ekonomicznych. Kolejnym, trzecim celem jest refleksja nad przejawami i możliwymi konsekwencjami interdyscyplinarności odniesionej do nauk ekonomicznych. Czwarty cel to refleksja nad przyszłością nauk ekonomicznych. Podstawową metodę badawczą zastosowaną przy przygotowaniu tego rozdziału była krytyczna analiza literatury przedmiotu.

Słowa kluczowe: tożsamość nauk ekonomicznych, ewolucja nauk ekonomicznych, klasyfikacje nauk ekonomicznych

1. Wstęp

Jedną z podstawowych powinności naukowców identyfikujących się z określoną dyscypliną, dziedziną lub obszarem wiedzy jest prowadzenie dyskusji na temat tożsamości nauki, którą uprawiają. O ile w życiu potocznym wystarcza intuicyjne postrzeganie granic i osobliwości poszczególnych pól naukowych, o tyle w niektórych sytuacjach wymagane jest podejście bardziej uporządkowane i przemyślane.

Zasadne jest zatem pytanie o tożsamość nauk ekonomicznych, czyli nauk zajmujących się gospodarowaniem. Co je wyróżnia spośród długiej listy innych nauk? Co łączy nauki ekonomiczne i stanowi o ich specyficzności? Co jest dla nich wspólne? Tożsamość nauk ekonomicznych wiąże się także z językiem używanym przez przedstawicieli tych nauk. Na ile język ten jest specyficzny i hermetyczny? Jakie prawidłowości daje się w tym obszarze zaobserwować? Próba odpowiedzi na te pytania to pierwszy cel niniejszego rozdziału.

* Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Gospodarki Międzynarodowej, Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej.

¹ Autor składa podziękowania profesorom B. Fiedorowi, S. Flejterskiemu, K. Jajudze, J. Jasiczakowi, J. Mizerce, B. Sojkinowi i J. Węclawskiemu za możliwość konsultacji w trakcie pisania tego tekstu.

Pytaniu o tożsamość towarzyszyć musi jednocześnie refleksja nad różnorodnością współczesnych nauk ekonomicznych. Nietrudno zauważyć zwiększającą się liczbę szkół, teorii, nurtów, koncepcji, modeli, schematów analitycznych składających się na te nauki. Utrwaloną w literaturze z zakresu metodologii nauki kategorią najlepiej opisującą tę różnorodność jest kategoria paradygmatu. Bez wątpienia można stwierdzić, że nie tylko nauki ekonomiczne jako całość, lecz także ich dyscypliny, a nawet subdyscypliny charakteryzuje „wieloparadygmatowość” rozumiana jako równoległe funkcjonowanie wielu paradygmatów badawczych. Można nawet mówić o istnieniu czegoś, co mogłoby być nazwane rynkiem paradygmatów. Drugim celem rozdziału jest zidentyfikowanie przejawów różnorodności i prawidłowości występujących na rynku paradygmatów w naukach ekonomicznych. Innymi słowy, chodzi o udzielenie odpowiedzi na pytanie – dlaczego jedne paradygmaty powstają, utrzymują się w dłuższym okresie, a inne okazują się być tylko „sezonowymi modami” i po krótkim czasie funkcjonowania przechodzą do lamusa historii?

Współczesnych nauk ekonomicznych w żadnym wypadku nie należy rozpatrywać jako pola badawczego z jasno wytyczonymi granicami, odseparowanego od innych dziedzin i obszarów nauki. Silna tożsamość nauk ekonomicznych nie musi i nie powinna być powiązana ze sztywną delimitacją ich zainteresowań badawczych. Wręcz przeciwnie, z punktu widzenia kreatywności tych nauk ważne są ich relacje interdyscyplinarne z innymi polami badawczymi, znajdującymi się poza dziedziną nauk ekonomicznych. Kolejnym, trzecim celem tego tekstu jest refleksja nad przejawami i możliwymi konsekwencjami interdyscyplinarności odniesionej do nauk ekonomicznych.

Następnym pytaniem, jakie nasuwa się w związku z dyskutowanym problemem, jest kwestia przyszłości nauk ekonomicznych. Zainteresowanie przyszłością może dotyczyć zarówno przewidywań co do ich tożsamości, kierunków ewolucji, jak i możliwych klasyfikacji. Stanowi to czwarty cel rozdziału.

2. Klasyfikacje nauk ekonomicznych

Jednym z najważniejszych, przynajmniej z formalnego punktu widzenia, atrybutów tożsamości nauk ekonomicznych są ich klasyfikacje porządkujące te nauki nie tylko w ramach dziedziny, lecz także odnoszące je do innych dziedzin i obszarów nauki. Jeśli chodzi o warunki polskie, to sytuacja jest w tym obszarze dość skomplikowana. W poszczególnych podpunktach zostaną przedstawione klasyfikacje polskie oraz międzynarodowe, które wykorzystywane są także w Polsce do różnych celów. Należy podkreślić, że klasyfikacje nauk (dyscyplin) mogą służyć do rozmaitych celów. Pierwszym celem może być organizacja działalności różnych instytucji, takich jak uczelnie, jednostki badawcze, eksperckie itp. Wokół obszarów, dziedzin i dyscyplin organizowane są np. wydziały, instytuty, katedry, zakłady itp. wyższych uczelni.

Związana jest z nimi zarówno działalność badawcza, jak i dydaktyczna prowadzona przez poszczególne jednostki składowe tych instytucji. Podobnie jest ze strukturą organizacyjną Polskiej Akademii Nauk, w przypadku której ważny jest dodatkowo aspekt samorządu naukowców. Drugi cel może dotyczyć alokacji środków na badania przez instytucje państwowe, a także przez instytucje niepubliczne. Można tutaj wymienić Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz wiele innych instytucji, zajmujących się organizacją badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych w skali państwa (np. Narodowe Centrum Nauki, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju itp.). Trzeci cel to organizacja procedur awansowych w nauce, które siłą rzeczy muszą odwoływać się do specjalizacji ocenianych i oceniających. Przykładem może być Centralna Komisja do Spraw Stopni i Tytułów. Możliwych celów klasyfikacji nauk jest zdecydowanie więcej niż te wymienione. Na przykład w grę może wchodzić organizacja rynku wydawniczego, publikowanie jest bowiem nieodłączną cechą działalności naukowej. Nasuwa się tutaj dość oczywiste spostrzeżenie, że nie zawsze do wszystkich wymienionych celów musi być przydatna ta sama klasyfikacja. Ta okoliczność może stanowić uzasadnienie dla dość dużej różnorodności spotykanych klasyfikacji.

Należy zauważyć, że w literaturze z zakresu naukoznawstwa wskazuje się, że podstawowymi kryteriami podziału całości wiedzy naukowej na części składowe powinny być różnice przedmiotowe, metodologiczne i językowe, spełnione łącznie [Pabis, Jaros, 2009, s. 22]. Natomiast w wersji nieco prostszej uważa się, że fragmenty nauki wydziela się ze względu na przedmiot i metodę. Interesujący przykład delimitacji dyscypliny w warstwie podejść teoretycznych, metod badawczych oraz siatki pojęć podaje Ruszkowski [2014]. Według naukoznawców najczęściej stosowanym podziałem nauki na części składowe jest podział wyróżniający trzy stopnie: dziedzinę nauki, dyscyplinę nauki i specjalność naukową. Są one definiowane następująco:

- „dziedzina nauki to spójny system wiedzy zawierający wspólne prawa, teorie i metody jej dyscyplin, wykorzystywane do tworzenia naukowej wiedzy dziedziny,
- dyscyplina nauki to system wiedzy zawierający uszczegółowione prawa, teorie i metody wykorzystywane do rozstrzygania szczególnych problemów naukowych i powiększający wiedzę dziedziny, do której należy,
- specjalność naukowa jest generowana przez badane w niej obiekty i umożliwia badanie lub projektowanie metodami naukowymi dyscyplin, wybranego rodzaju obiektów umysłowych lub materialnych, przy czym może być częścią jednej, podstawowej dyscypliny, ale może należeć także do kilku dyscyplin” [Pabis, Jaros, 2009, s. 22].

Wydaje się, że interesujące mogłoby być skonfrontowanie, na ile postulaty klasyfikacyjne (jak powinno być?) sformułowane przez naukoznawców przestrzegane są w przyjmowanych dla różnych celów klasyfikacjach nauki (jak jest?). Na to jednak w tym rozdziale nie ma miejsca.

2.1. Klasyfikacje polskie

Podstawową klasyfikacją występującą w Polsce jest klasyfikacja wprowadzona przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego (Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z 8 sierpnia 2011 r. w sprawie obszarów wiedzy, dziedzin nauki i sztuki oraz dyscyplin naukowych i artystycznych). Należy zauważyć, że wyróżnia się w niej także szerszą od wcześniej wymienionych części nauki kategorię, którą stanowią obszary wiedzy. W klasyfikacji polskiej wyróżniono dziewięć obszarów nauki: obszar nauk humanistycznych, obszar nauk społecznych, obszar nauk ścisłych, obszar nauk przyrodniczych, obszar nauk technicznych, obszar nauk rolniczych, leśnych i weterynaryjnych, obszar nauk medycznych i nauk o zdrowiu oraz nauk o kulturze fizycznej, obszar sztuki. Dziedzina nauk ekonomicznych należy do obszaru nauk społecznych (obok dziedziny nauk społecznych i dziedziny nauk prawnych). Zgodnie z przywołanym rozporządzeniem w dziedzinie nauk ekonomicznych zostały wyróżnione cztery dyscypliny: ekonomia, finanse, nauki o zarządzaniu i towaroznawstwo. Omawiana klasyfikacja wykorzystywana jest przede wszystkim do organizacji funkcjonowania Centralnej Komisji do Spraw Stopni i Tytułów, a tym samym realizacji polityki awansów naukowych w skali wszystkich jednostek posiadających prawa do nadawania stopni naukowych oraz prowadzenia postępowań związanych z uzyskiwaniem tytułu profesora.

W przypadku Polskiej Akademii Nauk mamy do czynienia z dwiema klasyfikacjami nauki, w zależności od tego, czy mamy na uwadze PAN jako korporację uczonych, czy też jako jednostkę badawczą. Struktura Polskiej Akademii Nauk rozpatrywanej jako korporacja uczonych jest jednocześnie swego rodzaju klasyfikacją nauk, albowiem wydziały akademii zostały wydzielone właśnie ze względu na nauki, które obejmują. W PAN występują następujące wydziały: Wydział I Nauk Humanistycznych i Społecznych, Wydział II Nauk Biologicznych i Rolniczych, Wydział III Nauk Ścisłych i Nauk o Ziemi, Wydział IV Nauk Technicznych oraz Wydział V Nauk Medycznych. W ramach wydziałów funkcjonują komitety naukowe. Komitety są samorządną reprezentacją dyscypliny lub pokrewnych dyscyplin naukowych służącą integrowaniu uczonych z całego kraju. W strukturze Wydziału I wyróżniono 24 komitety, spośród których 6 można zaliczyć do szeroko rozumianych nauk ekonomicznych. Są to komitety: Nauk Demograficznych, Nauk Ekonomicznych, Nauk o Finansach, Nauk o Pracy i Polityce Społecznej, Nauk Organizacji i Zarządzania oraz Statystyki i Ekonometrii. Z kolei PAN jako instytucja badawcza podzielona jest na jednostki, jakie stanowią instytuty (i jednostki o podobnym statusie), których liczba wynosi 69. Trudno byłoby w tym wypadku mówić o występowaniu jakiejś specyficznej klasyfikacji nauk, jako kryterium tworzenia instytutów. Warto zatem zwrócić uwagę na fakt, że „klasyfikacja nauk według PAN” jest klasyfikacją wykorzystywaną w zasadzie wyłącznie do funkcjonowania samorządu uczonych.

W wypadku Narodowego Centrum Nauki zajmującego się finansowaniem badań podstawowych w Polsce, Rada tej instytucji za podstawę procesu kwalifikacji i oceny projektów badawczych przyjęła podział na 25 paneli dziedzinowych (dyscyplin lub grup dyscyplin), tematycznie pokrywających cały obszar badań naukowych, w trzech głównych działach. Działy te to: HS – Nauki Humanistyczne, Społeczne i o Sztuce; ST – Nauki Ścisłe i Techniczne oraz NZ – Nauki o Życiu. W każdym z powyższych działów utworzono odpowiednio 6, 10 i 9 paneli, w których z kolei wydzielono podpanele. Nauki ekonomiczne zostały zlokalizowane głównie w panelu HS4 (jednostka, instytucje, rynki), który odnosi się do następujących dziedzin (dyscyplin lub grup dyscyplin): ekonomia, finanse, zarządzanie, demografia, geografia społeczno-ekonomiczna, urbanistyka. W panelu HS4 wyodrębniono 16 podpaneli: Makroekonomia (w tym: równowaga ekonomiczna, wzrost gospodarczy, wahania koniunkturalne w globalnej gospodarce, ekonomia pracy); Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna; Ekonometria i metody statystyczne; Dynamika ludności i procesy demograficzne; Zasoby i rozwój zrównoważony; Rynki finansowe, finanse międzynarodowe, finanse publiczne; Bankowość, finanse przedsiębiorstw, rachunkowość; Ekonomia behawioralna, konsumpcja i zachowania konsumentów, marketing; Zarządzanie organizacjami, zarządzanie strategiczne, koncepcje i metody zarządzania, logistyka; Zarządzanie zasobami ludzkimi, zatrudnienie i płace; Gospodarka publiczna, infrastruktura społeczna, administracja publiczna; Warunki i jakość życia, dochody, ubóstwo; Ekonomia międzynarodowa; Geografia społeczno-ekonomiczna; Urbanistyka, gospodarka przestrzenna oraz Inne zagadnienia pokrewne. W o wiele mniejszym zakresie nauki ekonomiczne reprezentowane są także w panelu HS5 (Prawo, nauki o polityce, polityki publiczne), gdzie można by do nich zaliczyć przynajmniej częściowo 2 spośród 11 podpaneli nazwane: Polityka regionalna oraz Polityka społeczna (w tym: polityka dotycząca ludności, zagadnienia zabezpieczenia społecznego, tzw. trzeci sektor, pomoc społeczna, gerontologia społeczna, governance i instytucje dialogu społecznego). Klasyfikacja NCN wydaje się być klasyfikacją bardzo ważną, albowiem stanowi ona punkt wyjścia do alokacji środków na badania podstawowe.

Ponadto należy zaznaczyć, że często podejmowane są nieformalne próby dalszego, bardziej szczegółowego opisu wykazu zainteresowań badawczych i przedmiotu badań w postaci subdyscyplin wyróżnianych w ramach poszczególnych dyscyplin. Na przykład Fiedor [2014, s. 2] wyróżnił w ramach dyscypliny ekonomia następujące subdyscypliny: teoria i metodologia ekonomii; mikroekonomia; makroekonomia; mezoekonomia; międzynarodowe stosunki ekonomiczne; historia gospodarcza; ekonomia i polityka regionalna z gospodarką przestrzenną; geografia ekonomiczna; polityka społeczna; marketing-badania rynku; statystyka, ekonometria i badania operacyjne; ekonomika rolnictwa i wsi, ekonomika pracy i stosunki przemysłowe; ekonomia ekologiczna i zrównoważonego rozwoju. Według tego samego autora w dyscyplinie finanse możliwe jest wyróżnienie następujących subdyscyplin: zarządzanie finansami przedsiębiorstw; finanse publiczne; finanse osobiste,

rynków finansowych oraz rachunkowość i sprawozdawczość finansowa. Z kolei nauki o zarządzaniu obejmują poniższe subdyscypliny: metodologia zarządzania; metody i instrumenty zarządzania; zarządzanie strategiczne; zarządzanie operacyjne; zarządzanie zasobami oraz informatyka ekonomiczna. W dyscyplinie towaroznawstwo wyróżniono następujące subdyscypliny: zarządzanie jakością produktów, ekologia produktów, towaroznawstwo produktów przemysłowych, towaroznawstwo produktów spożywczych oraz towaroznawstwo opakowań.

Na uwagę zasługuje również klasyfikacja przygotowana przez zespół przedstawicieli nauk o zarządzaniu [Cyfert i in., 2014]. W ramach dyscypliny nauki o zarządzaniu wyróżniono 21 subdyscyplin: Zarządzanie strategiczne, Przedsiębiorczość, Zarządzanie projektami, Zarządzanie wiedzą i informacją, Zarządzanie procesami, Zarządzanie jakością, Wspomaganie decyzji menedżerskich, Zachowania organizacyjne, Zarządzanie innowacjami, Zarządzanie logistyką, Zarządzanie zasobami ludzkimi, Zarządzanie marketingiem, Zarządzanie produkcją i technologią, Zarządzanie finansami przedsiębiorstw, Zarządzanie wartościami niematerialnymi, Zarządzanie usługami, Zarządzanie organizacjami gospodarczymi, Zarządzanie publiczne i NGO, Teoria organizacji i zarządzania, Metodologia Nauk o Zarządzaniu oraz Studia krytyczne w Naukach o Zarządzaniu. Przywołana klasyfikacja stanowi ważną i potrzebną systematyzację problematyki badawczej podejmowanej w naukach o zarządzaniu, przyczyniając się w ten sposób przede wszystkim do budowy samoświadomości ich przedstawicieli.

Jako kolejny przykład klasyfikacji można podać uporządkowanie stosowane w odniesieniu do prowadzenia działalności wydawniczej i publikacyjnej. Klasyfikację taką stanowi kategoryzacja dziedzinowa według bazy ARIANTA, w której wyróżniono 166 dziedzin (dyscyplin), w tym m.in.: ekonomia, finanse, logistyka, marketing, organizacja i zarządzanie, organizacja przedsiębiorstwa, rachunkowość oraz zarządzanie jakością [ARIANTA – naukowe i branżowe polskie czasopisma elektroniczne, http://www.ciniba.edu.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=164%3Aqariantaq&catid=15%3Abazy-danych&Itemid=36&lang=pl].

2.2. Klasyfikacje międzynarodowe

Rozpatrując zagadnienie klasyfikacji dyscyplin w ujęciu międzynarodowym należy również tutaj zauważyć mnogość celów, jakie mogą przyświecać stosowanym klasyfikacjom oraz związaną z tym różnorodność uporządkowania części składowych nauki.

Klasyfikacja OECD dzieli naukę na sześć dziedzin: nauki przyrodnicze, nauki inżynierskie i techniczne, nauki medyczne i nauki o zdrowiu, nauki rolnicze, nauki społeczne oraz nauki humanistyczne. Klasyfikacja OECD nie uwzględnia sztuki. Nauki ekonomiczne występują w ramach nauk społecznych, wśród których wyróżniono dwie dyscypliny im poświęcone. Pierwsza to ekonomia i biznes, na którą składają się subdyscypliny: ekonomia, ekonometria; stosunki przemysłowe oraz biznes i zarządzanie. Druga dyscyplina związana z naukami ekonomicznymi to geografia

społeczna i gospodarcza, obejmująca następujące składowe: nauka o środowisku (aspekty społeczne); geografia kulturowa i gospodarcza; urbanistyka (planowanie i rozwój przestrzenny) oraz planowanie transportu i społeczne aspekty transportu.

Jeśliby zawęzić pole obserwacji do samych nauk ekonomicznych, to należy podkreślić, że powszechnie znanym i stosowanym przykładem podziału dyscypliny ekonomia na części składowe jest klasyfikacja wypracowana w ramach „Journal of Economic Literature” [JEL Classification System/EconLit Subject Descriptors, American Economic Association, <https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel>]. Służy ona do uporządkowania literatury naukowej w ramach tejże dyscypliny. Wyróżniono w niej 20 kategorii ogólnych, które dzielą się następnie na kategorie szczegółowe. Do kategorii ogólnych (*general categories*) zaliczono: General Economics and Teaching; History of Economic Thought, Methodology, and Heterodox Approaches; Mathematical and Quantitative Methods; Microeconomics; Macroeconomics and Monetary Economics; International Economics; Financial Economics; Public Economics; Health, Education, and Welfare; Labor and Demographic Economics; Law and Economics; Industrial Organization; Business Administration and Business Economics, Marketing, Accounting, Personnel Economics; Economic History; Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth; Economic Systems; Agricultural and Natural Resource Economics, Environmental and Ecological Economics; Urban, Rural, Regional, Real Estate, and Transportation Economics; Miscellaneous Categories; Other Special Topics. Warto także zaznaczyć, że powyższa klasyfikacja nie jest czymś stałym, a kilkukrotne jej zmiany w XX wieku uważane są za dobre odzwierciedlenie ewolucji i transformacji ekonomii w tym okresie [Cherrier, 2017].

Przedstawione klasyfikacje pokazują zarówno różnorodność zainteresowań w ramach różnych części składowych nauk ekonomicznych, jak i w przybliżeniu pozwalają na zarysowanie granic ich pól badawczych. Przywołane klasyfikacje mogą jednak służyć zaledwie jako punkt wyjścia do określenia, czym są współczesne nauki ekonomiczne. Kolejnym krokiem jest podjęcie próby zdefiniowania tożsamości nauk ekonomicznych.

3. Tożsamość nauk ekonomicznych

3.1. Pole wspólne dla wszystkich dyscyplin – podstawowy problem badawczy

Należy tutaj wyjść od spostrzeżenia, że zazwyczaj przedstawiciele poszczególnych dyscyplin, subdyscyplin, specjalności, koncepcji, modeli, nurtów, szkół, teorii i paradygmatów badawczych skupiają uwagę na tym, czym ich pola zainteresowań się wyróżniają, pod jakimi względami są specyficzne, na czym polegają ich osobliwości.

Sprzyja temu zresztą polityka wydawnicza większości renomowanych wydawnictw – przeważnie autor zachęcany jest do wskazania, na czym polega specyfika jego badań i pod jakimi względami są one oryginalne. Dużo mniej uwagi poświęca się budowaniu świadomości tego, co jest wspólne dla nauk ekonomicznych, co je wyróżnia spośród innych nauk. W tym punkcie rozdziału uwaga została skupiona na próbie wyeksponowania tego, co łączy badaczy prowadzących badania w zakresie dziedziny nauk ekonomicznych, obejmujących cztery dyscypliny: ekonomia, finanse, nauki o zarządzaniu i towaroznawstwo.

Wydaje się, że podstawowym problemem badawczym w naukach ekonomicznych jest efektywność wykorzystania rzadkich zasobów w powiązaniu z indywidualnymi i społecznymi skutkami działalności gospodarczej. Zasadne jest jednak pytanie, w jaki sposób wątek ten jest obecny w badaniach prowadzonych w ramach czterech wymienionych dyscyplin.

Zgodnie z definicją L. Robbinsa przedmiotem zainteresowania ekonomii jako dyscypliny naukowej jest „ludzkie zachowanie jako stosunek między danymi celami i ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach” [Robbins, 1933]. Środki równoznaczne są z szeroko rozumianymi zasobami. Ekonomia zajmuje się efektywnością rynków w alokacji i koordynacji zastosowań zasobów. Najczęściej przyjmuje się, że zgodnie z założeniami ogólnej teorii systemów system gospodarczy ma budowę hierarchiczną, tzn. możliwe i uzasadnione jest wydzielanie w nim podsystemów niższego stopnia – w systemie gospodarki globalnej można wyróżniać podsystemy – gospodarki narodowe, w podsystemie gospodarki narodowej można wydzielać podsystemy – branże i sektory, w podsystemie branży można wyróżniać podsystemy – przedsiębiorstwa itd. W związku z powyższym analizy prowadzone w ekonomii mogą dotyczyć poziomu globalnego, poziomu makro, poziomu mezo, poziomu mikro i poziom mikro-mikro [por. Gorynia, Kowalski, 2013].

Przechodząc do nauk o zarządzaniu należy przytoczyć opinię W.R. Griffina [1999, s. 6], który uważa, że pojęcie „zarządzanie” można zdefiniować z punktu widzenia tzw. perspektywy zasobowej. Zgodnie z nią, każda organizacja wykorzystuje zasoby pozyskiwane z otoczenia. Są to ograniczone zasoby: ludzkie, finansowe, materialne i informacyjne. Zarządzanie polega na takim dobieraniu i koordynowaniu wykorzystania rzadkich zasobów, aby możliwe było osiągnięcie celów organizacji. Zaproponowane przez Griffina pośrednie zdefiniowanie przedmiotu nauk o zarządzaniu należy uznać za jak najbardziej uzasadnione. Innymi słowy, zarządzanie zajmuje się alokacją i koordynacją wykorzystania zasobów wewnątrz firmy (organizacji). Warto zaznaczyć, iż nauki o zarządzaniu odnoszą się co do zasady do obiektów poziomu mikro. W literaturze przedmiotu obecne są również inne definicje zarządzania, w tym także zarządzania strategicznego. A. Chandler [1962, s. 13] np. uważa, że strategia to określenie podstawowych długookresowych celów przedsiębiorstwa oraz przyjęcie działań i dokonanie alokacji zasobów niezbędnych do realizacji tych celów. Także w tym ujęciu pojawia się zatem wątek alokacji zasobów.

W dyscyplinie finanse wątek rzadkich zasobów jest również szeroko obecny. Zasobami są w tym wypadku środki finansowe, które są przedmiotem inwestowania z myślą o osiągnięciu zysków. Można też ująć to w taki sposób, że będące dobrem rzadkim (ograniczonym) zasoby finansowe alokowane są pomiędzy różne możliwości inwestowania, które mają przynosić właścicielowi środków pożytki. Termin efektywność sprowadza się tutaj do umiejętności pomnażania posiadanych aktywów. Należy mieć na uwadze fakt, że finanse odnoszą się do czterech grup jednostek: finanse publiczne, finanse przedsiębiorstw, finanse rynków i instytucji finansowych oraz finanse prywatne [por. Flejterski, 2007, s. 72].

Czwarta dyscyplina nauk ekonomicznych, czyli towaroznawstwo, mimo swej specyfiki posiada jednak także silne akcenty efektywnościowe, stanowiące jednoznaczną przesłankę zakwalifikowania go do nauk o efektywności, czyli nauk ekonomicznych. W uchwale Prezydium Centralnej Komisji do Spraw Stopni i Tytułów z dnia 29 maja 2007 roku przyjmującej dokument zatytułowany „Zakres merytoryczny dyscypliny naukowej ‘Towaroznawstwo’ w ramach dziedziny ‘Nauki Ekonomiczne’” zapisano, że towaroznawstwo jest nauką interdyscyplinarną, łączącą elementy nauk ekonomicznych, przyrodniczo-technicznych i społecznych [CK, 2007]. Towaroznawstwo zwraca szczególną uwagę na kształtowanie i analizę jakości wyrobów, opierając się na badaniach oczekiwań klientów zewnętrznych i wewnętrznych oraz na wyrażaniu tych oczekiwań poprzez zdefiniowanie parametrów jakościowych i technologicznych. Wydaje się, że podniesione wyżej cechy towaroznawstwa dają się sprowadzić do stwierdzenia, że zajmując się jakością wszelkich komercyjnych wytworów ludzkiej działalności dyscyplina ta zorientowana jest na efektywność. Badanie jakości oraz formułowanie dyrektyw zapewniających jej przestrzeganie można uznać za odmianę działań proefektywnościowych. Jednocześnie zwraca się uwagę na to, że zazwyczaj podnoszenie jakości produktów wymaga stosownych nakładów, zatem związane jest z wyższymi kosztami. W tym sensie towaroznawstwo jest istotnym uzupełnieniem zainteresowań badawczych pozostałych dyscyplin nauk ekonomicznych – zwraca bowiem szczególną uwagę na przyrodniczo-techniczne podstawy efektywności. Trudno byłoby bowiem wyobrazić sobie spełnienie kompleksowo rozumianego kryterium efektywności bez uwzględnienia tychże aspektów. Jeszcze inaczej rzecz ujmując towaroznawstwo jest swego rodzaju pomostem przerzuconym pomiędzy dyscyplinami zajmującymi się twardymi, przyrodniczo-technicznymi aspektami jakości i efektywności a ekonomicznymi, finansowymi i menedżerskimi wymiarami prowadzenia działalności gospodarczej. Dzięki towaroznawstwu ocena i kształtowanie efektywności stają się wielowymiarowe, bardziej kompleksowe i pełniejsze. Dodatkowo warto tutaj zwrócić uwagę na dwa aspekty efektywnościowych aspektów towaroznawstwa. Jeden to sama nazwa dyscypliny. Wydaje się, że w środowisku osób zajmujących się tym polem badawczym panuje już zgoda na zmianę nazwy i zastąpienie towaroznawstwa określeniem nauki o jakości. Drugi dotyczy dotychczasowego sposobu uprawiania towaroznawstwa. Niektórzy przedstawiciele tej dyscy-

pliny nie zawsze pamiętali bowiem o powiązaniu prowadzonych badań z kwestiami jakości i efektywności, często autonomizując i redukując przeprowadzane analizy wyłącznie do kwestii przyrodniczo-technicznych. Na przykład o ile smak czy kolor herbaty mogą same w sobie być pasjonującym problemem badawczym, o tyle dla towaroznawcy powinny liczyć się tak naprawdę konsekwencje jakościowe i efektywnościowe tych parametrów.

Należy także zaznaczyć, że obserwując rozwój nauk ekonomicznych jako dziedziny, dość łatwo zauważa się częściowe nachodzenie na siebie zakresów poszczególnych dyscyplin [Gorynia i in., 2005; Rudolf, 2016; Klineciewicz, 2016]. Z jednej strony może to świadczyć o tendencji do integracji dyscyplin w ramach dziedziny, a z drugiej strony może być interpretowane jako osłabienie uzasadnienia dla istnienia aż czterech dyscyplin w dziedzinie nauk ekonomicznych. Wydaje się jednak, że częściowe nachodzenie na siebie zakresów poszczególnych dyscyplin jest czymś naturalnym, spotykanym często także w innych obszarach i dziedzinach nauki. Jest to także zazwyczaj jedna z przesłanek do podejmowania badań interdyscyplinarnych.

3.2. Fundamenty filozoficzne i metodologiczne oraz etyczne

W wypadku nauk ekonomicznych scharakteryzowanych tak, jak powyżej, trudno byłoby mówić o obowiązywaniu jednej szkoły czy podejścia do kwestii fundamentów filozoficznych i metodologicznych prowadzonych badań. Raczej należy zidentyfikować i rozważyć spektrum wchodzących w rachubę możliwości oraz kontekst i częstość ich wykorzystania, co z kolei może pozwolić przynajmniej na pośrednie wnioskowanie o efektywności tychże szkół czy podejść.

Ogólnie można zauważyć, że refleksja na temat podstaw filozoficznych i metodologicznych prowadzenia badań ekonomicznych nie jest ich najmocniejszą stroną, a jednocześnie mniej więcej od początku tego wieku, również w Polsce, daje się zaobserwować wzrost zainteresowania tą problematyką. Przejawem takiej prawidłowości było chociażby wydanie kilku książek ogniskujących uwagę na tych zagadnieniach [np. Hardt, 2013; Gorazda i in., 2016], a także poświęcenie kwestiom metodologicznym całego zeszytu „*Economics and Business Review*” [Galbács, 2017a, s. 3–6; Galbács, 2017b, s. 112–134].

W badaniach ekonomicznych, podobnie zresztą jak w innych badaniach naukowych, przyjmowane są określone założenia filozoficzne. Spośród nich trzy wydają się być najważniejsze: realność zewnętrznego świata, wielowarstwowa struktura rzeczywistości oraz poznawalność świata [Bunge, 1967, s. 291]. Często badacze zakładają nie do końca świadomie, nie eksponując tychże założeń, korzystają z nich *implicite*. Zasadniczo można się zgodzić z poglądem Hardta [2013, s. 14–15], iż sukcesy współczesnej nauki, w tym także nauk ekonomicznych, są w pewnym sensie konsekwencją przyjmowania przez naukowców stanowiska określanego jako realizm

filozoficzny. Stanowisko to uznawane jest za dominujące co do jednej z najbardziej podstawowych kwestii filozoficznych, jaką stanowi postrzeganie relacji pomiędzy badaczem a światem badanym. Relacje pomiędzy tym stanowiskiem a innymi możliwymi podejściami najlepiej oddaje następujący cytat: „większość ekonomistów *implicite* (a filozofów ekonomii, tak jak Mäki, *explicite*) za filozoficzny fundament ekonomii jako nauki uznaje szeroko rozumiany realizm, zarazem podzielając przekonanie, że alternatywę dla niego stanowi w najlepszym razie instrumentalizm (dość specyficznie zresztą interpretowany, o czym później), w najgorszym zaś »pusty« formalizm (określany zazwyczaj mianem »blackboard economics«). W tej perspektywie uderzające jest również to, iż szczególnie na tle sporów toczonych w obszarze ogólnej filozofii, filozofię ekonomii wyraźnie wyróżnia nie tylko prymat tego jednego nurtu, ale też właściwie całkowity brak niektórych, możliwych do zajęcia (a w tejże ogólnej filozofii wręcz wiodących) stanowisk” [Scheuer, 2016, s. 69–70]. Konsekwencje względnie zgodnego optowania przedstawicieli nauk ekonomicznych za realizmem filozoficznym odnoszą się także do kwestii etycznych, których przejawem jest pogląd, że aktywność naukowa jest dobra, pożyteczna i wartościowa [por. Hardt, 2013, s. 15].

Drugą ważną okolicznością jest uznanie przez ekonomistów postulatów biologów [Bertalanffy, 1968; Hammond, 2003] na temat hierarchicznej budowy wszechświata. Przyjęcie tej perspektywy skutkuje wśród przedstawicieli nauk ekonomicznych względną zgodą co do tego, że świat badany przez nauki ekonomiczne jest wielopoziomowy. Przedmiotem zainteresowania nauk ekonomicznych są zatem rozmaite jednostki analizy, należące do różnych poziomów ontologicznych [Gorynia, 1993]. Wcześniej sygnalizowano jednak, że nie wszystkie dyscypliny nauk ekonomicznych podejmują badania na wszystkich możliwych poziomach analizy. Warto także zaznaczyć, że w zależności od tego, zmiennymi z jakich poziomów posługujemy się w ramach prowadzonego postępowania badawczego, można mówić o autonomicznej analizie poziomu (tylko zmienne z danego poziomu), analizie kontekstualnej (pomocniczo zmienne z poziomu wyższego) i redukcyjnej (pomocniczo zmienne z poziomu niższego) [Gorynia, 1993].

Przedstawiciele nauk ekonomicznych dość rzadko zastanawiają się także nad przyjmowanymi w badaniach założeniami dotyczącymi relacji pomiędzy częścią a całością, która również należy do zasadniczych rozstrzygnięć filozoficznych w prowadzeniu badań naukowych. Dylemat ten dotyczy wyboru jednego z trzech możliwych stanowisk: redukcjonizm, holizm i systemizm [Bunge, 1979; Sztompka, 1985]. Wśród przedstawicieli nauk społecznych najczęściej za efektywne z naukowego punktu widzenia uważane jest stanowisko systemizmu, zarówno w wymiarze ontologicznym, jak i metodologicznym. W niektórych pracach przedstawicieli nauk ekonomicznych stanowisko to jest *explicite* deklarowane, a w ramach nauk o zarządzaniu ujęcie systemowe klasyfikowane jest nawet jako jedna ze szkół badawczych [Koźmiński, 1983; Koźmiński, 1987].

Kolejnym ważnym aspektem prowadzenia badań w dziedzinie nauk ekonomicznych jest sposób formułowania prawidłowości pretendujących do miana praw nauki lub twierdzeń naukowych. Pod tym względem nauki ekonomiczne są dość silnie zróżnicowane w przekroju poszczególnych dyscyplin, choć zauważalne są jednocześnie pewne podobieństwa. W ramach nauk ekonomicznych mamy zatem do czynienia zarówno z występowaniem podejścia idiograficznego, jak i nomotetycznego. Wydaje się, że sytuację w tym zakresie najlepiej oddają zapisy dokumentu Centralnej Komisji do Spraw Stopni i Tytułów przygotowanego w 2010 roku, z którego przytoczono poniższy fragment:

„Ekonomia, finanse i nauki o zarządzaniu posługują się w części tymi samymi metodami analizy, np. metody matematyczne, metody badań społecznych (obserwacje, wywiady) itp. Sięgają również po dorobek dziedzin pokrewnych, jak psychologia, socjologia. Odmienność pewnej części metod badawczych polega na tym, że:

- ekonomia posługuje się w większym stopniu kategoriami syntetycznymi i abstrakcyjnymi, we wnioskowaniu stosuje głównie narzędzia matematyczne, statystyczne i logiczne;
- finanse posługują się w dużym stopniu metodami matematycznymi i statystycznymi oraz narzędziami analizy informacji finansowych w odniesieniu do konkretnych podmiotów i segmentów rynku;
- nauki o zarządzaniu posługują się w większym stopniu opisem konkretnych sytuacji, a we wnioskowaniu stosują głównie metody indukcyjne i metody badań operacyjnych” [CK, 2010].

Z kolei w dyscyplinie towaroznawstwo oprócz wyżej wymienionych w szerszym zakresie wykorzystywane są metody właściwe naukom eksperymentalnym i przyrodniczym (chemia, fizyka, biologia itp.), a w odniesieniu do oceny poziomu jakości towarów stosowane do tego celu są własne metody badawcze, takie jak np. sensoryczne i eksploatacyjno-użytkowe. Ciągłe doskonalenie tych metod oparte jest na instrumentach statystycznych i standardach jakości [por. CK, 2007].

Zróżnicowanie metodologiczne i metodyczne nauk ekonomicznych wydaje się być ich silną stroną. Świadczy ono niejednokrotnie o uwzględnieniu postulatu interdyscyplinarności w podejściu do badanych problemów, a umiejętność posługiwania się różnymi metodami w celu rozwiązania złożonych zagadnień o charakterze zarówno poznawczo-teoretycznym, jak i praktyczno-aplikacyjnym należy uznać za zaletę [por. Fiedor, 2013].

3.3. Język nauk ekonomicznych

W zakresie języka nauk ekonomicznych jako dziedziny naukowej można zauważyć współistnienie dwóch tendencji. Pierwsza kładzie nacisk na wspólnotę i konwergencję przynajmniej części języków używanych przez poszczególne dyscypliny. Można ją określić jako tendencję dośrodkową, zmierzającą do zbieżności języków dyscyplin.

Druga tendencja to tendencja odśrodkowa, przejawiająca się w rosnącym poziomie hermetyczności języków poszczególnych dyscyplin, szkół, nurtów, paradygmatów itp. Ewolucji nauk ekonomicznych towarzyszy ścieranie się tych dwóch tendencji, przy czym ich wypadkowa pozostaje – jak się wydaje – na w miarę stałym poziomie zależności. Innymi słowy, nie jest zauważalna prawidłowość do wyraźniej dominacji którejś z zasygnalizowanych tendencji.

Osobną wartą zauważenia w tym miejscu kwestią jest rola języka matematyki związana ze stosowaniem metod ilościowych. Także tutaj racjonalnym wyjściem jest podejście kompromisowe zakładające raczej komplementarność języka matematycznego i języka opisowego (literackiego), aniżeli ich wzajemne wykluczanie się [Landais, 2017; Rodrik, 2015].

4. Najważniejsze cechy współczesnych nauk ekonomicznych

Poniżej ograniczono się do wypowiedzenia kilku uwag na temat dwóch cech współczesnych nauk ekonomicznych. Pierwsza to różnorodność i towarzysząca jej wieloparadygmatowość. Druga to ich otwarcie na badania interdyscyplinarne.

4.1. Różnorodność i wieloparadygmatowość w ramach nauk ekonomicznych

Różnorodność zainteresowań badawczych w dziedzinie nauk ekonomicznych wiąże się przede wszystkim z rozległością problematyki badawczej w ramach czterech dyscyplin. W punkcie 3 podjęto próbę zarysowania tego, co stanowi elementy wspólne w zainteresowaniach badawczych poszczególnych dyscyplin. W tym miejscu można nieco uwagi poświęcić wyróżnikom poszczególnych dyscyplin, a nawet subdyscyplin.

Ekonomia jako dyscyplina wyróżnia się tym, że z punktu widzenia ontologii w zasadzie zajmuje się wszystkimi możliwymi poziomami bytu, co znajduje odbicie w takich jej tradycyjnych składnikach, jak mikroekonomia i makroekonomia. Do tego dochodzą nowsze komponenty, takie jak ekonomia globalna i regionalna (na poziomie ponadpaństwowym), mezoekonomia oraz ekonomia mikro-mikro [Gorynia, Kowalski, 2013]. W tym rozdziale ze względu na brak miejsca nie da się kompletnie udokumentować różnorodności wszystkich poziomów analizy w ekonomii. Tytułem ilustracji można zauważyć, że jeśli chodzi o fragment mikroekonomii skupiający uwagę na firmie, daje się wyróżnić następujące ekonomiczne teorie przedsiębiorstwa: neoklasyczną teorię przedsiębiorstwa, menedżerskie teorie firmy, behawioralną teorię firmy, teorię agencji, teorię praw własności, teorię kosztów transakcyjnych, ewolucyjną teorię firmy, teorię produkcji zespołowej oraz teorię zarządzania strategicznego [por. Gorynia, 1998; Koenig, 1993; Noga, 2009]. Z kolei w odniesieniu

do współczesnej makroekonomii liczba propozycji klasyfikacyjnych dotyczących jej części składowych jest olbrzymia, ale w uproszczeniu można wymienić dwa główne nurty: ekonomię głównego nurtu (*mainstream*) oraz nurt ekonomii heterodoksyjnej. Do ekonomii głównego nurtu zalicza się zazwyczaj następujące składniki: szkołę neoklasyczną, monetaryzm, teorię racjonalnych oczekiwań, teorię realnego cyklu koniunkturalnego oraz keynesizm [Kundera, 2004; por. Niekpielow, 2016, s. 39; Bałtowski, 2016; Giza, 2016; Bochenek, 2017]. Niekpielow do ekonomii głównego nurtu zalicza także ekonomię branży (*industrial economics*), ekonomię pracy (*labour economics*), ekonomię międzynarodową (*international economics*) oraz ekonomię informacyjną (*informational economics*). Ten sam autor w nurcie heterodoksyjnym wymienia nową ekonomię instytucjonalną (*new institutional economics*), ekonomię rozwoju (*development economics*), ekonomię ewolucyjną (*evolutionary economics*), ekonomię ekologiczną (*ecological economics*) oraz ekonomię fizyczną (*physical economics*). Inni autorzy do ekonomii heterodoksyjnej zaliczają także szkołę historyczną, szkołę neoaustriacką oraz teorię wyboru publicznego [Kundera, 2004]. Bardzo interesującą analizę zależności pomiędzy ekonomią ortodoksyjną, nieortodoksyjną i heterodoksyjną prowadzi Csaba [2016; 2017]. Wśród mniej znanych, bardziej niszowych kierunków badań we współczesnej ekonomii Wojtyna [2017] wymienia: ekonomię narracyjną (R. Shiller), ekonomię tożsamości (R. Akerlof i R. Kranton) oraz ekonomię manipulacji i oszustwa (G. Akerlof i R. Shiller).

Odnosząc kryterium poziomu analizy do nauk o zarządzaniu należy podkreślić, że dyscyplina ta skupia się na poziomie mikro (firmy, organizacje, ludzie, grupy itp.). W obrębie nauk o zarządzaniu występują następujące teorie: nurt klasyczny (klasyczna teoria organizacji), prakseologiczna teoria organizacji, kierunek empiryczny, ujęcie systemowe, organizacja jako maszyna cybernetyczna, psychologia organizacji, socjologiczna teoria organizacji, koncepcja gry organizacyjnej, ujęcie sytuacyjne – *contingency approach*, organizacja jako teatr – perspektywa dramaturgiczna, organizacja ucząca się, zarządzanie strategiczne, zwinne zarządzanie, koncepcja zdrowia organizacji, koncepcja pozytywnego potencjału organizacji [por. Koźmiński, 1983; Koźmiński, 1987; Gorynia, 1999a; Gorynia 1999b; Gorynia, 2000; Krzakiewicz, Cyfert, 2013; Klineciewicz, 2016].

Cechą dyscypliny finanse jest, podobnie jak w wypadku ekonomii, pokrywanie polem prowadzonych analiz wszystkich poziomów ontologicznych działalności gospodarczej, ze zwróceniem szczególnej uwagi na aspekty finansowe. Podstawowe, wyjściowe znaczenie mają cztery paradygmaty charakterystyczne dla filozofii nauk społecznych: funkcjonalistyczny, interpretywistyczny (interpretacyjny), radykalny humanistyczny i radykalny strukturalistyczny [Ardalan, 2008]. Warto zauważyć, że klasyfikacja paradygmatów według Ardalan może być przydatna nie tylko w dyscyplinie finanse, do której autor ten ją odnosi, lecz także w zasadzie do całych

nauk społecznych, czyli między innymi nauk ekonomicznych. Na każdym poziomie analiz prowadzonych w dyscyplinie finanse mamy *de facto* do czynienia ze współistnieniem wielu paradygmatów bardziej szczegółowych, aniżeli te wymienione przez Ardalana. Jeśli obniżony zostanie poziom abstrakcji, to pojawia się przeciwstawienie paradygmatu neoklasycznego finansom behawioralnym [Szyszka, 2009, s. 15–43]. Natomiast gdyby zawęzić obszar refleksji do finansów przedsiębiorstw, to podkreślenia wymaga dość silne powiązanie tej subdyscypliny z teorią firmy. Inaczej rzecz ujmując, paradygmaty „teorii finansów przedsiębiorstw” w dużym stopniu nawiązują do paradygmatów teorii firmy [Bolton, Scharfstein, 1998; Zingales, 2000; Baker i in., 2000]. Jak się wydaje, w tym kontekście można także mówić o paradygmacie nawiązującym do podejścia instytucjonalnego w ekonomii. Na silne powiązanie koncepcji paradygmatów występujących we współczesnych finansach z koncepcjami ekonomii wskazują Flejterski [2007] oraz Flejterski i Pluskota [2017].

Z rozpatrywanego punktu widzenia dyscyplina towaroznawstwo (nauki o jakości) w pewnym zakresie jest podobna do nauk o zarządzaniu². O ile nauki o zarządzaniu zajmują się poziomem mikro odnoszonym do organizacji, o tyle przedmiot zainteresowania towaroznawstwa stanowią konkretne wyroby i usługi ze skupieniem uwagi na aspektach jakościowych, rozpatrywanych z punktu widzenia efektywności. Można zatem zasadnie mówić o mikroekonomicznej orientacji towaroznawstwa jako dyscypliny. Przedmiot zainteresowań towaroznawstwa dobrze opisuje model tzw. „simpleksu”, zgodnie z którym podstawowe cechy produktów (towarów) określane są przez pojęcie jakości produktu (wyrobów lub usług), który to termin jest swoistym towaroznawczym indykatorem. Indykator taki powstaje poprzez wzajemnie sprzężenie zespołu trzech podstawowych parametrów: parametrów ekonomicznych (analiza kosztów we wszystkich fazach cyklu życia produktu); parametrów przyrodniczych (projektowo-technologicznych) oraz parametrów heurystycznych (aspektów społecznych oraz wybranych zagadnień zarządzania produktem w aspekcie zrównoważonego rozwoju). Łącznie parametry te mają decydujący wpływ na poziom zadowolenia klienta. Prostą konsekwencją wynikającą z przytoczonej definicji jest uznanie, że w dyscyplinie towaroznawstwo uzasadnione są badania we wszystkich obszarach składających się na „towaroznawczy simpleks” tzn. zarówno w obszarze nauk przyrodniczo-technologicznych, jak i w obszarze nauk ekonomicznych oraz innych, składających się na pojęcie heurystyki (np. zarządzania normatywnego i marketingu produktu). Współcześnie obszar zainteresowań naukowo-badawczych towaroznawstwa w aspekcie jakości obejmuje wszystkie fazy cyklu życia produktu

² Uwagi zawarte w tym akapicie są efektem konsultacji przeprowadzonych z reprezentantami dyscypliny towaroznawstwo w Sekcji Nauk Ekonomicznych Centralnej Komisji do Spraw Stopni i Tytułów prof. prof. J. Jasiczakiem i B. Sojkinem z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

(wyrobu/usługi), czyli zarówno te składające się na część innowacyjną, jak i na część rynkową. Część rynkowa cyklu stanowiła dotychczas głównie przedmiot zainteresowań marketingu, a część innowacyjna była w zasadzie przedmiotem dociekań kilku dziedzin naukowych z obszaru nauk przyrodniczych (technologia żywności), technicznych (technologia chemiczna i procesowa) czy ekonomicznych (zarządzanie innowacjami, komercjalizacja produktów, zarządzanie nowym produktem). Obecnie przedmiotem zainteresowania towaroznawstwa jest pełen cykl życia produktu, a prowadzone badania obejmują w zasadzie wszystkie aspekty jakości produktu i procesów wytwórczych uwzględniając efektywne wykorzystanie zasobów i zmniejszenie obciążeń środowiska naturalnego – zrównoważony rozwój (przykładem jest dynamiczny rozwój metody badań LCA, czyli ocena wpływu zagrożeń każdej z faz w cyklu życia na środowisko naturalne).

Przedstawione uwagi i ich rozwinięcia w przywołanej literaturze pozwalają na sformułowanie spostrzeżenia, że poszczególne dyscypliny nauk ekonomicznych posiadają cechę, którą można by określić jako wieloparadygmatowość. Jeśli przyjąć, że definicja paradygmatu może być rozumiana jako zestaw najważniejszych problemów teoretycznych wiążących się z jakimś badanym zagadnieniem, to łatwo jest skonstatować, że praktycznie w odniesieniu do wszystkich zagadnień badawczych nauk ekonomicznych mamy do czynienia z sytuacją równoległego funkcjonowania wielu paradygmatów, modeli, teorii, nurtów, koncepcji itp. Można zatem mówić o występowaniu swoistego rynku podejść do badanych zagadnień. Niekiedy używa się nawet określenia dżungli teorii, tak jak w odniesieniu do teorii zarządzania uczynił Koontz [1961]. W wypadku dyscypliny ekonomia uwagę na tę okoliczność zwrócił Rodrik [2015], który – parafrazując Koonzta – pisze o czymś, co można by nazwać dżunglą modeli używanych w ekonomii. Rodrik zwraca uwagę na dualizm modeli wykorzystywanych w ekonomii. Z jednej strony modeli jest wiele, gdyż odnoszą się do różnych komponentów gospodarki, która jest złożona. Z drugiej strony ekonomiści nie ustają w poszukiwaniu jednego, całościowego modelu służącego do opisu całej gospodarki. Mamy zatem dylemat czy ekonomia powinna opierać się na wielu kontekstowo, sytuacyjnie dopasowanych cząstkowych modelach, czy też zmierzać do budowy jednej ogólnej teorii. Ta druga droga nie jest zdaniem Rodrika słuszną. Podobne konstatacje podkreślające wieloparadygmatowość dyscyplin można odnieść także do finansów i towaroznawstwa.

Zasygnalizowany rynek paradygmatów charakterystycznych dla poszczególnych dyscyplin podlega swoistej ewolucji. Jedne podejścia dają społecznie użyteczne wyniki i przyjmują się na dłużej, rozwijają się, ewoluują, inne zaś stosowane są coraz rzadziej, popadają w zapomnienie i przepadają. Zostają te, które dają przydatne rezultaty. Funkcjonujące paradygmaty potwierdzają zatem (lub nie) swoją przydatność i płodność przy budowaniu modeli czy systemów twierdzeń teoretycznych [Sztompka, 1985]. Taka ocena przydatności możliwa jest jednak *ex post*, czasami z dużym przesunięciem czasowym.

4.2. Różne postacie interdyscyplinarności, relacje nauk ekonomicznych z innymi obszarami, dziedzinami i dyscyplinami³

Dana dyscyplina nauki może być powiązana z innymi dyscyplinami. Może to dotyczyć zarówno dyscyplin z tej samej dziedziny, jak i dyscyplin należących do innych dziedzin, a nawet obszarów nauki. Powiązania mogą dotyczyć zarówno przedmiotu badań, języka, jak i stosowanych metod badawczych. Pomiedzy powiązanymi dyscyplinami naukowymi możliwe są w zasadzie trzy relacje – interdyscyplinarność, multidyscyplinarność i transdyscyplinarność. Relacje te są różnie definiowane w literaturze przedmiotu. Zakresy wymienionych pojęć nie zostały dotychczas jednoznacznie ustalone w piśmiennictwie. Z jednej strony spotyka się ujęcia, w których pojęcie interdyscyplinarności uważane jest za tożsame z pojęciem multidyscyplinarności, a także transdyscyplinarności [Nowak-Far, 2014, s. 106]. Z drugiej strony, odmienne stanowisko prezentuje Gagatsek [2014, s. 337–338]. Według tego autora multidyscyplinarność zakłada interakcję dwóch lub więcej dyscyplin. Z kolei warunkiem interdyscyplinarności jest dodatkowo spełnienie postulatu integracji i syntezy podejść charakterystycznych dla powiązanych dyscyplin. Natomiast „transdyscyplinarność oznacza nie tyle już nawet integrację czy też komunikację pomiędzy dyscyplinami, ile wychodzenie ponad dyscypliny, swoistą transcendencję dyscyplin” [Gagatsek, 2014, s. 338].

W tym miejscu przyjmuje się, że interdyscyplinarność można rozumieć co najmniej na cztery sposoby:

- prowadzone w danej dyscyplinie badania odwołują się wspomagająco do innych dyscyplin zlokalizowanych w innym obszarze nauki (np. odwołania ekonomii i nauk o zarządzaniu do ogólnej teorii systemów mającej korzenie biologiczne; inny przykład to nawiązania ekonomii i nauk o zarządzaniu do teorii ewolucji – ewolucyjna teoria firmy; kolejny przykład to odwoływanie się ekonomii do historii, religioznawstwa, etnologii lub antropologii; jeszcze inny przypadek to nawiązywanie przez ekonomistów i przedstawicieli nauk o zarządzaniu do biologii – ekologia organizacji);
- prowadzone w danej dyscyplinie badania odwołują się wspomagająco do innych dyscyplin zlokalizowanych w innej dziedzinie nauki, ale należącej do tego samego obszaru nauki (np. ujęcie firmy w ramach ekonomicznej teorii praw własności nawiązuje do dyscypliny „prawo” należącej do dziedziny nauk prawnych; inny przykład to nawiązanie w ekonomii i naukach o zarządzaniu do znanej z socjologii koncepcji zakorzenienia; kolejny przykład to czerpanie z dorobku psychologii przez naukowców uprawiających finanse, co doprowadziło do wykształcenia się finansów behawioralnych; na uwagę zasługują też powiązania ekonomii z naukami o polityce);

³ W przygotowaniu tej części rozdziału wykorzystano fragmenty innego opracowania autora [Gorynia, 2016].

- prowadzone w danej dyscyplinie badania odwołują się wspomagająco do dyscyplin zlokalizowanych w tej samej dziedzinie (np. teorie firmy rozwijane w ramach ekonomii i nauk o zarządzaniu często odwołują się do koncepcji wypracowanych przez dyscyplinę finanse i *vice versa*; inny przykład to czerpanie przez towaroznawstwo z ustaleń ekonomii i nauk o zarządzaniu; na uwagę zasługują także odwołania nauk o zarządzaniu do kwestii jakości produktów, stanowiącej domenę towaroznawstwa);
- prowadzone w danej subdyscyplinie badania nawiązują wspomagająco do badań należących do innych subdyscyplin w ramach danej dyscypliny (ten przypadek interdyscyplinarności daje się łatwo zakwestionować z czysto logicznego punktu widzenia, ale przez niektórych bywa on respektowany).

Na kwestię interdyscyplinarności i multidyscyplinarności można także spojrzeć z punktu widzenia wzajemnego, relatywnego znaczenia, wagi czy roli dyscyplin wchodzących w interakcje badawcze. Przytoczone odmiany interdyscyplinarności zakładają, że w prowadzonych badaniach mamy do czynienia z dyscypliną główną, inaczej podstawową, dominującą, lub wiodącą oraz z dyscypliną dodatkową, inaczej wspomagającą, traktowaną pomocniczo. Takie pojmowanie interdyscyplinarności z jednej strony nie stwarza barier dla prowadzenia badań odwołujących się do podejść teoretycznych, metod badawczych i modeli pojęciowych zaczerpniętych z innych dyscyplin, a z drugiej strony nie kreuje problemów z zakwalifikowaniem badań do obszaru, dziedziny i dyscypliny np. w sprawach awansowych lub przydziału środków na badania.

Z kolei pojęcie multidyscyplinarności (wielodyscyplinarności) może być wiązane z prowadzeniem badań określonego fragmentu rzeczywistości z perspektyw poznawczych co najmniej dwóch dyscyplin, które w realizowanym badaniu pozostają w stosunku do siebie w relacji względnej równorzędności. Oczywiście można tutaj także wygenerować co najmniej kilka typów multidyscyplinarności w zależności od tego, do jakich dziedzin i obszarów należą wchodzące w rachubę dyscypliny. Dobrym przykładem odnoszącym się do dwóch dyscyplin pochodzących z jednego obszaru i z jednej dziedziny wiedzy jest zarządzanie strategiczne [Gorynia i in., 2005]. Ta subdyscyplina we względnie podobnym, zrównoważonym stopniu czerpie zarówno z ekonomii, jak i z nauk o zarządzaniu. Inny, ale pod wieloma względami odmienny przykład może stanowić ekonofizyka. Mamy tutaj do czynienia z równoległym i wzajemnie wspomagającym się uwzględnieniem koncepcji ekonomii i fizyki, dyscyplin należących do odmiennych dziedzin, a nawet obszarów nauki.

5. Przyszłość nauk ekonomicznych

Wydaje się, że przyszłość nauk ekonomicznych można opisać w kilku najważniejszych następujących punktach: prawdopodobieństwo przełomu, kwestia tożsamości, perspektywy wieloparadygmatowości, problem granic i zagadnienie interdyscyplinarności.

Biorąc zwłaszcza pod uwagę zmiany, jakie nastąpiły w naukach ekonomicznych, a zwłaszcza w samej ekonomii po światowym kryzysie finansowym zapoczątkowanym w roku 2007, nie wydaje się, by prawdopodobieństwo wystąpienia przełomowych zwrotów w uprawianiu tych nauk było wysokie. O ile kryzysowa skala krytyki ekonomii była naprawdę duża, o tyle zdolność i chęć ekonomistów do „naprawy” ekonomii okazały się niezbyt duże. Można zatem prognozować, że nauki ekonomiczne będą się zmieniać, ale nie w sposób gwałtowny. Możliwość i zdolności absorpcji krytyki oraz wynikających z niej postulatów zdaje się być bowiem ograniczona. Trudno wyobrazić sobie jeszcze bardziej radykalne zmiany w realnej sferze gospodarki od tych, które zdarzyły się w trakcie wspomnianego kryzysu. Okazuje się jednak, że nawet taka skala niekorzystnych zmian i trudności w sferze realnej gospodarki nie była w stanie wywrzeć bardziej istotnego wpływu na sposób uprawiania nauk ekonomicznych.

Na poziomie bardziej szczegółowym nie wydaje się również, by miały nastąpić przełomowe zmiany w definiowaniu i postrzeganiu tożsamości nauk ekonomicznych. Główną domeną tych nauk pozostanie zainteresowanie szerokim spektrum aspektów związanych z alokacją rzadkich zasobów pomiędzy konkurencyjne zastosowania. Można przypuszczać, że zestaw branych pod uwagę aspektów będzie się rozszerzać, a aspekty ściśle efektywnościowe mogą relatywnie tracić na znaczeniu w związku z przywiązywaniem większego znaczenia do aspektów kulturowych, środowiskowych, krajobrazowych, etycznych, socjologicznych, psychologicznych itp. Ponadto przyglądając się szczegółowiej historii i kierunkom rozwoju filozofii nauki trudno byłoby się spodziewać, by po stronie fundamentów filozoficznych i metodologicznych oraz etycznych miały nastąpić przeobrażenia, które mogłyby radykalnie zmienić sposób uprawiania nauk ekonomicznych. Podobnie można przypuszczać, że ewolucja języka używanego przez przedstawicieli nauk ekonomicznych nie będzie wykazywać tendencji do daleko idących zmian.

Jeśli chodzi o poruszoną kwestię wieloparadygmatowości nauk ekonomicznych, to za wysoce prawdopodobną należy uznać kontynuację diagnozy opisanej przez Rodrika [2015], że próbom stworzenia jednej kompleksowej, ogólnej teorii obejmującej całość gospodarki będzie towarzyszyć istnienie dużego zbioru modeli bardziej szczegółowych, ale za to lepiej dopasowanych sytuacyjnie. W konwencji stosowanej przez Kuhna można to ująć następująco: „na wszystkich etapach ewolucji nauki istnieje duża liczba zachodzących na siebie i przenikających się paradygmatów; niektóre z nich mogą być niewspółmierne, ale nie dotyczy to z pewnością wszystkich; paradygmaty nie zmieniają się w sposób nagły i nie pojawiają się z dnia na dzień w dojrzałej postaci, lecz – przeciwnie – ich powstawanie jest rezultatem zwycięstwa w długim okresie intelektualnego współzawodnictwa” [Blaug, 1995, s. 71]. Natomiast co do przekonania niektórych przedstawicieli nauk ekonomicznych o potrzebie i zasadności podejmowania prób budowania jednego ogólnego modelu lub teorii, można wyrazić poważne wątpliwości. Taką próbę zdaje się stanowić koncepcja nowego pragmatyzmu

zaproponowana przez Kołodkę [2014], która jednak spotkała się ze sceptycznym przyjęciem przynajmniej części środowiska ekonomistów. Inne zgłaszane propozycje wydają się być obciążone trudnościami z operacjonalizacją ogólnego modelu. Do takich należy alternatywne w stosunku do klasycznej makroekonomii ujęcie optimum społecznego proponujące zastąpienie makroekonomii skalarnej makroekonomią wektorową. Z punktu widzenia tej ostatniej optymalny będzie taki stan społeczeństwa, który w ramach prawnoinstytucjonalnych zapewnia harmonizację interesów wszystkich członków społeczeństwa [Niekiplow, 2016, s. 45].

Rozważając granice nauk ekonomicznych jako dziedziny oraz granice poszczególnych dyscyplin, należy odróżnić pojęcie granic rzeczywistych i formalnych. Jeśli zaakceptujemy postulat wolności prowadzenia badań naukowych będący fundamentem istnienia współczesnych uniwersytetów, to można zauważyć, że nie ma de facto przeszkód w przesuwaniu się granic dziedzin i dyscyplin spowodowanym przesłankami badawczymi. Respektowanie tej zasady może być kluczem do podtrzymania żywotności i rozwoju poszczególnych pól badań naukowych. Jest to równoznaczne z możliwością prowadzenia badań, które na długą metę okażą się funkcjonalne ze społecznego punktu widzenia. Jeśli weźmiemy dodatkowo pod uwagę aspekt formalny, obowiązujące klasyfikacje nauki, to tutaj sytuacja przedstawia się częściowo odmiennie, zwłaszcza gdy rozważamy klasyfikacje używane do finansowania nauki oraz klasyfikacje stosowane w sprawach awansowych⁴. Nie jest jednak zasadne przecenianie samego aspektu formalnego i uznawanie, że przemieszczenie, zmiana zakresu czy nawet likwidacja jakiejś dyscypliny mają przesądzające znaczenie dla przyszłości prowadzonych w jej ramach badań. Można bowiem zakładać, że pożyteczne społecznie badania i tak znajdą dla siebie sprzyjające zakotwiczenie dziedziczne czy dyscyplinarne.

W świetle wyżej przedstawionych rozważań trudno sobie wyobrazić nauki ekonomiczne jako naukę monodyscyplinarną. Wydaje się, że kurs w kierunku roz-

⁴ Na marginesie warto zauważyć, że dyskutowane tutaj na dość wysokim poziomie abstrakcji problemy mogą mieć ważne konsekwencje praktyczne. Z rozważanym zagadnieniem wiąże się trwająca dyskusja w ramach przygotowywania Ustawy 2.0. Jako punkt wyjścia przyjęto klasyfikację OECD, która jest ogólnie poprawna, ale nie została przecież przygotowana z myślą o podstawie do wyznaczania składu Rady Doskonałości Naukowej (RDN) czy obecnej Centralnej Komisji (CK). Problemem przy sporządzaniu klasyfikacji jest brak jednego, jasnego, obiektywnego kryterium. Dyskusje wokół klasyfikacji wynikają z tego, iż w projekcie Ustawy 2.0 zapisano, że każda dyscyplina „deleguje” do RDN 3 przedstawicieli. Wydaje się, że gdyby nie ten zapis, wówczas emocje związane z klasyfikacją radykalnie opadłyby. Dlatego być może lepszym rozwiązaniem byłoby przyjęcie w ustawie innego zapisu o sposobie kształtowania składu RDN. Dobrym kryterium (obiektywnym, policzalnym) do wykorzystania przy komponowaniu składu RDN byłaby proporcjonalna reprezentacja dyscyplin w RDN. Proporcjonalna, zatem uzależniona od liczby samodzielnych pracowników lub liczby profesorów tytularnych funkcjonujących w danej dyscyplinie. Takie podejście wcale nie petryfikowałoby obecnej struktury „dyscypliny” świata nauki, gdyż – jeśli w jakiejś dyscyplinie wykształci się „krytyczna” masa naukowców uprawiających jakąś subdyscyplinę – to zawsze (raz na cztery lata – wybory do RDN) można będzie tę subdyscyplinę wyodrębnić w samodzielną dyscyplinę.

budowywania związków z innymi częściami nauki jest nieunikniony i pożyteczny zarazem. Nauka powinna uwzględniać wieloaspektowość badanej rzeczywistości niezależnie od trudności, jakie się z tym wiążą. Interdyscyplinarność, multidyscyplinarność i transdyscyplinarność to kierunki ewolucji, które mogą przyczynić się do zwiększenia adekwatności i przydatności prowadzonych badań, zatem do podwyższenia społecznej funkcjonalności nauki. Z tego zaś wynika między innymi skłonność społeczeństwa do przeznaczania funduszy na prowadzenie badań naukowych.

6. Podsumowanie

Wydaje się, że w zakończeniu można sformułować na podstawie przeprowadzonych rozważań kilka rekomendacji pod adresem naukowców uprawiających nauki ekonomiczne z myślą o zwiększeniu pożytków płynących z ich pracy dla społeczeństwa.

Pierwszy postulat to otwarcie się środowiska na argumenty inne aniżeli ściśle ekonomiczne. Eleganckie modele budowane przez ekonomistów nie zawsze przystają do świata, który mają opisywać. Oznacza to konieczność rozbudowywania modeli i uwzględniania w nich zmiennych, które dotychczas były nieobecne w badaniach ekonomicznych.

Po drugie, przedstawiciele nauk ekonomicznych powinni pokryć swoimi zainteresowaniami te pola, które nie zostały jeszcze przez nich wystarczająco zbadane. Spełnieniem tego postulatu jest zauważone już powstanie i rozwój takich pól badawczych, jak ekonomia szczęścia, ekonomia oszustwa itp. Na podobnej zasadzie można postulować rozwijanie ekonomii dobroczynności. Przy czym należy zaznaczyć, że absolutnie nie chodzi tutaj o dominację, supremację czy imperializm ekonomii w innych sferach nauki czy realnego życia.

Po trzecie, ważne jest odejście od arogancji właściwej niektórym grupom przedstawicieli nauk ekonomicznych. Należy zwłaszcza przestrzegać przed przywiązywaniem zbyt dużej wagi do argumentów wynikających z niektórych modeli formalnych, bazujących na specyficznych założeniach.

Po czwarte, należy zalecać pokorę w stosunku do świata rzeczywistego i do danych empirycznych, które go opisują. Wydaje się, że rozwój badań empirycznych jest uzasadniony, konieczny i nieunikniony. Konfrontacja koncepcji teoretycznych z realiami życia gospodarczego nie ma alternatywy.

Po piąte, warto także, by przedstawiciele nauk ekonomicznych przywiązywali odpowiednią wagę do poczucia tożsamości nauk, które uprawiają i reprezentują oraz do zrozumienia i eksponowania tego, co wspólne.

Po szóste, uznając potrzebę i konsekwencje specjalizacji we współczesnych naukach ekonomicznych nie należy fetyszyzować podziałów formalnych. Budowanie granic między dyscyplinami może bowiem prowadzić do zaściankowości.

Po siódme, wskazana jest, często dzisiaj nieobecna w uzasadnionym zakresie, refleksja nad statusem nauk ekonomicznych z punktu widzenia filozofii nauki. Fundamenty filozoficzne są ważne i brzemienne w skutki dla prowadzonych badań niezależnie od tego, czy zdajemy sobie z tego sprawę.

Po ósme, zalecać należy otwarte podejście do wieloparadygmatowości i zrozumienie różnorodności nauk ekonomicznych, unikanie uprzedzeń. Wskazana jest umiejętność czerpania korzyści z wieloparadygmatowości dziedziny nauk ekonomicznych i poszczególnych dyscyplin.

Po dziewięte, wiele wskazuje na to, że co do zasady lepsze wyniki daje uprawianie nauki w zespołach badawczych. Pojawia się zatem rekomendacja prowadzenia badań w skali większych zespołów dopasowanych do rozmiarów i doniosłości problemów badawczych. Wydaje się bowiem, że będzie wzrastać zapotrzebowanie na prace syntetyczne, integrujące w teorii wyższego szczebla wyniki prac powstałych w nurcie analitycznym, wyspecjalizowanym i sfragmentaryzowanym.

Po dziesiąte, współpraca z otoczeniem międzynarodowym jest absolutnym priorytetem. Era naszej samowystarczalności dydaktycznej odchodzi w niepamięć, a brak nadążania za trendami światowymi w uprawianiu nauki spowoduje, że nasi studenci wyjadą za granicę.

Bibliografia

- Ardalan K. [2008], *On the Role of Paradigms in Finance*, Ashgate, Aldershot, Burlington.
- Baker G., Gibbons R., Murphy K.J. [2002], *Relational Contracts and the Theory of the Firm*, „Quarterly Journal of Economics”, February.
- Bałtowski M. [2016], *Wstęp*, w: Bałtowski M. (red.), *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bertalanffy L. von [1968], *General System Theory. Foundations, Development, Applications*, New York.
- Blaug M. [1995], *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bochenek M. [2017], *Historia rozwoju ekonomii. Współczesne szkoły ekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń.
- Bolton P., Scharfstein D.S. [1998], *Corporate Finance, the Theory of the Firm, and Organizations*, „Journal of Economic Perspectives”, vol. 12, no. 4.
- Bunge M. [1967], *Scientific Realism. The Search for Systems*, Springer, New York–Heidelberg–Berlin.
- Bunge M. [1979], *A System Concept of Society. Beyond Individualism and Holism*, „Theory and Decision”.
- Chandler A. [1962], *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise*, MIT Press, Cambridge.
- Cherrier B. [2017], *Classifying Economics: A History of the JEL Codes*, „Journal of Economic Literature”, no. 55(2).
- CK [2007], Uchwała Prezydium Centralnej Komisji ds. Stopni i Tytułów z dnia 29 maja 2007 roku przyjmująca dokument zatytułowany „Zakres merytoryczny dyscypliny naukowej ‘towaroznaw-

- stwo' w ramach dziedziny 'nauki ekonomiczne'", maszynopis, Centralna Komisji ds. Stopni i Tytułów, Warszawa.
- CK [2010], *Zakres dyscyplin „ekonomia”, „finanse” i „nauki o zarządzaniu” w ramach dziedziny „nauki ekonomiczne”*, maszynopis, Centralna Komisji ds. Stopni i Tytułów, Warszawa.
- Csaba L. [2016], *Nieortodoksja, heterodoksja a ekonomia globalna*, w: Bałtowski M. (red.), *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Csaba L. [2017], *Comparative economics and the mainstream*, „Economics and Business Review”, vol. 3(17), no. 3.
- Cyfert Sz., Dyduch W., Latusek-Jurczak D., Niemczyk J., Sopińska A. [2014], *Subdyscypliny w naukach o zarządzaniu – logika wyodrębnienia, identyfikacja modelu koncepcyjnego oraz zawartość tematyczna*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 1(161).
- Fiedor B. [2013], *Uwagi o potrzebie równowagi metodologicznej w ekonomii*, „Studia Ekonomiczne”, nr 1(76).
- Fiedor B. [2014], *Stan nauk ekonomicznych w Polsce w świetle wyników badania ankietowego*, maszynopis, Komitet Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Flejterski S. [2007], *Metodologia finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Flejterski S., Pluskota P. [2017], *Homo humanus versus homo financiarus. Ewolucja w bankowości i finansach po kryzysie 2008 roku*, w: Wawrzyniak A., Wąsikowska B., Witek M. (red.), *Interdyscyplinarność w naukach ekonomicznych*, CeDeWu, Warszawa.
- Gagatek W. [2014], *Dyscyplinarna analiza czy interdyscyplinarna synteza? Uwagi o europeistyce jako kierunku studiów uniwersyteckich*, w: Czaputowicz J. (red.), *Studia europejskie. Wyzwania interdyscyplinarności*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych, Warszawa.
- Galbács P. [2017a], *Editorial. The methodology of contemporary macroeconomics*, „Economics and Business Review”, vol. 3(17), no. 3.
- Galbács P. [2017b], *Methodology...?! Why? Some methodological aspects of the controversy between mainstream economics and institutionalism*, „Economics and Business Review”, vol. 3(17), no. 3.
- Giza W. [2016], *Nowy pragmatyzm Grzegorza W. Kołodki – o poszukiwaniach ekonomii przyszłości*, w: M. Bałtowski (red.), *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gorazda M., Hardt Ł., Kwarciński T. (red.) [2016], *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków.
- Gorynia M. [1993], *Poziomy analizy w naukach ekonomicznych*, „Ekonomista”, nr 4.
- Gorynia M. [1998], *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo AE, Poznań.
- Gorynia M. [1999a], *Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych*, „Ekonomista”, nr 4.
- Gorynia M. [1999b], *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista”, nr 6.
- Gorynia M. [2000], *Teoria przedsiębiorstwa w okresie transformacji*, „Ekonomista”, nr 2.
- Gorynia M., Jankowska B., Owczarzak R. [2005], *Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa*, „Ekonomista”, nr 5.
- Gorynia M., Kowalski T. [2013], *Nauki ekonomiczne i ich klasyfikacja a wyzwania współczesnej gospodarki*, „Ekonomista”, nr 4.
- Gorynia M. [2016], *Nauki ekonomiczne a postulat interdyscyplinarności*, w: Czaja S., Graczyk A. (red.), *Ekonomia i środowisko*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Griffin W. [1999], *Management*, Houghton Mifflin Company, New York.

- Hammond D. [2003], *The Science of Synthesis. Exploring the Social Implications of General Systems Theory*, University Press of Colorado, Colorado.
- Hardt Ł. [2013], *Studia z realistycznej filozofii ekonomii*, C.H. Beck, Warszawa.
- Kliniewicz K. (red.) [2016], *Zarządzanie, organizacje i organizowanie. Przegląd perspektyw teoretycznych*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Koenig G. [1993], *Théories de la Firme*, „Economica”, Paris.
- Kołodko G. [2014], *Nowy Pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości*, „Economista”, nr 2.
- Koontz H. [1961], *The Management Theory Jungle*, „Journal of the Academy of Management”, vol. 4, no. 3.
- Koźmiński A.K. (red.) [1983], *Współczesne teorie organizacji*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Koźmiński A.K. (red.) [1987], *Współczesne koncepcje zarządzania*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Krzakiewicz K., Cyfert Sz. [2013], *Teoretyczne problemy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo UEP, Poznań.
- Kundera E. (red.) [2004], *Słownik historii myśli ekonomicznej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Landais B. [2017], *Pour une science économique efficace et une recherche équilibrée*, „Revue Internationale des Economistes de Langue Française”, vol. 2, no. 2.
- Niekpielow A. [2016], *Nowy pragmatyzm Grzegorza W. Kołodki – alternatywa czy uzupełnienie czystej teorii ekonomii?* w: Bałtowski M. (red.), *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Noga A. [2009], *Teorie przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Nowak-Far A. [2014], *Multidyscyplinarność w metodologii nauk ekonomicznych stosowanej do analizy i opisu procesów integracji europejskiej*, w: Czaputowicz J. (red.), *Studia europejskie. Wyzwania interdyscyplinarności*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych, Warszawa.
- Pabis S., Jaros M. [2009], *O klasyfikacji nauk*, „Forum Akademickie”, nr 2.
- Robbins L. (red.) [1933], *The Common Sense of Political Economy, and Selected Papers on Economic Theory*, By Philip Wicksteed, G. Routledge and Sons, London.
- Rodrik D. [2015], *Economics Rules: Why Economics Works, When It Fails, and How To Tell The Difference*, Oxford University Press, Oxford.
- Rudolf S. (red.) [2016], *Nowa ekonomia instytucjonalna a nauki o zarządzaniu*, „Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku”, t. 48.
- Ruszkowski J. [2014], *Próba delimitacji obszaru badawczego studiów europejskich między naukami o polityce i stosunkami międzynarodowymi*, w: Czaputowicz J. (red.), *Studia europejskie. Wyzwania interdyscyplinarności*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych, Warszawa.
- Scheuer B. [2016], *Konstruktywizm w ekonomii*, w: Gorazda M., Hardt Ł., Kwarciniński T. (red.), *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków.
- Sztompka P. [1985], *Wstęp*, w: Turner J., *Struktura teorii socjologicznej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Szyska A. [2009], *Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo UEP, Poznań.
- Wojtyna A. [2017], *Czy w wyniku obecnego kryzysu światowego zmienił się zakres i sposób uprawiania ekonomii?* Prezentacja na posiedzeniu Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN pt. „Klasyfikacja nauk ekonomicznych – dywergencja czy konwergencja?”, Warszawa, 13 marca.
- Zingales L. [2000], *In Search of New Foundations*, „Journal of Finance”, vol. LV, no. 4.

Contemporary economic sciences – identity, evolution, classifications

Summary: Four goals have been set before this study. The first goal is to establish the basic dimensions of the identity of economic sciences. The second goal of the study is to identify the manifestations of diversity and regularity on „the market” of paradigms in economic sciences. Another, third goal of this text is the reflection on the manifestations and possible consequences of interdisciplinarity related to economic sciences. The fourth goal of the study is to reflect on the future of economic sciences. The basic research method used in the preparation of this study was a critical analysis of the literature on the subject.

Keywords: identity of economic sciences, evolution of economic sciences, classifications of economic sciences

Część I

PERSPEKTYWA KOMITETU NAUK EKONOMICZNYCH I KOMITETU NAUK O FINANSACH

Podział na ortodoksję i heterodoksję w świetle potrzeby pluralizmu metodologicznego w ekonomii, perspektywa mikroekonomiczna

Streszczenie: Rozdział jest przyczynkiem do współczesnej dyskusji na temat rozróżnienia między ekonomią głównego nurtu, *mainstreamem*, a nurtem heterodoksyjnym. Punktem wyjścia jest dla autora teza, że obserwuje się współcześnie rosnące zróżnicowanie metodologiczne i teoriopoznawcze w ekonomii jako nauce, zwłaszcza ze względu na dwa rodzaje „dualizmu”: ekonomia jako nauka teoretyczna (nomologiczna) *versus* nauka stosowana oraz dystynkcja między ekonomią pozytywną (opisową) a normatywną. W kontekście związanym z tą dyskusją autor dowodzi potrzeby rosnącego pluralizmu metodologicznego nauki ekonomicznej, krytykuje tendencję do uniwersalizmu behawioralnego ekonomii jako nauki (związanego głównie z neoklasyczną ortodoksją). W drugiej części rozdziału, autor najpierw wyjaśnia, nawiązując szeroko do współczesnej literatury przedmiotu, jak w ogóle należy rozumieć pojęcie ortodoksji oraz dlaczego taki status ma współcześnie szeroko rozumiana ekonomia neoklasyczna, wskazując również elementy jej metodologicznego paradygmatu. Podkreśla zarazem, że współcześnie obserwujemy proces różnicowania czy wzbogacania tego paradygmatu (dzięki rozwojowi ekonomii behawioralnej, nowej ekonomii instytucjonalnej, ekonomii złożoności, czy ekonomii ewolucyjnej). Następnie autor definiuje pojęcie heterodoksji (nurtu heterodoksyjnego) we współczesnej ekonomii, identyfikuje jego elementy (m.in. ekonomia postkeynesowska), zwracając również uwagę na trudności w przeprowadzeniu jednoznacznej dystynkcji: nurt ortodoksyjny (*mainstream*) – nurt heterodoksyjny. Traktując jako punkt odniesienia krytykę *mainstreamowej* ekonomii neoklasycznej, autor podejmuje próbę określenia wspólnych cech współczesnej heterodoksji ekonomicznej. Są to według niego: realizm metodologiczny, holizm poznawczy, racjonalność proceduralna mikropodmiotów, odrzucenie neoklasycznej koncepcji równowagi i „automatyzmu rynkowego” jako mechanizmu jej osiągania, odrzucenie *mainstreamowego* formalizmu modelowo-dedukcyjnego (uznanie za równouprawnioną w ekonomii analizę historyczno-opisową).

Słowa kluczowe: ekonomia głównego nurtu, *mainstream*, ortodoksja, heterodoksja, pluralizm metodologiczny, ekonomia pozytywna (deskryptywna), ekonomia normatywna

* Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

1. Uwagi wstępne

– podstawowe wyzwania metodologiczne i teoriopoznawcze w kontekście dystynkcji między ekonomią jako nauką teoretyczną i stosowaną oraz ekonomią pozytywną i normatywną

Jeśli pojmujemy, że ekonomia jest nauką teoretyczną (nomologiczną), a więc dążącą do formułowania określonych uogólnień – kategorii, hipotez, modeli, teorii, czy nawet programów badawczych – dotyczących gospodarczych aspektów ludzkich zachowań indywidualnych i grupowych, to musi się ona opierać na określonych założeniach behawioralnych. Przyjęcie takiej perspektywy oznacza przede wszystkim, że nie możemy w ekonomii jako nauce całkowicie rugować indywidualizmu poznawczego jako określonej konwencji (postawy) metodologicznej. Niezależnie przy tym od tego, czy ten indywidualizm poznawczy ujmujemy jako element składowy określonego paradygmatu metodologicznego, na przykład współczesnej ekonomii neoklasycznej, czy też szerzej, a więc jako konwencję metodologiczną, która w mniejszym czy większym zakresie jest właściwa – a nawet konieczna – we wszelkich naukach behawioralnych, a więc i w szeroko rozumianych naukach ekonomicznych. Akceptacja potrzeby indywidualizmu poznawczego w ekonomii nie powinna jednak oznaczać akceptacji tezy, że jest on całkowicie wystarczającym podejściem metodologicznym – możliwa i potrzebna jest jego krytyka i rozmaite rozwinięcia, jak np. holizm poznawczy czy realizm poznawczy [por. Bhaskar, Lawson, 2007].

Z drugiej strony, ujęcie ekonomii jako nauki stosowanej, czyli *ipso facto* społecznie użytecznej (pragmatycznej czy nawet instrumentalnej), nie może wykluczać pierwiastka ściśle dedukcyjnego w ekonomii jako nauce, a więc i myślenia modelowego opartego na komunikowalnych i akceptowanych (choć zmiennych w czasie) w społeczności uczonych założeniach. Takie podejście ułatwia, czy wręcz jest niezbędne dla pogłębionej dyskusji naukowej, krytycznej analizy i syntezy dotychczasowego dorobku w obrębie określonych pól badawczych (dyscyplin i subdyscyplin), a także kształtowania się nowych czy „zmodyfikowanych” kierunków i szkół naukowych. Oczywiście może to też rodzić tendencję do nadmiernej specjalizacji, a także do wykluczania i „naukowej dyskryminacji” poglądów i osób, które – z różnych powodów – z tymi kierunkami się nie identyfikują czy je mniej, czy bardziej otwarcie krytykują.

Ujmując ekonomię jako naukę z jednej strony społeczną (obok socjologii, antropologii, politologii, czy demografii), z drugiej zaś – w znacznym zakresie przynajmniej – również behawioralną (podobnie jak psychologia, etnologia czy kognitywistyka¹), oraz podkreślając w tym kontekście znaczenie i potrzebę założeń

¹ W sprawie dystynkcji między naukami społecznymi i behawioralnymi patrz szeroko Smelser N.J. i Baltes P.B. [2001].

behawioralnych, przez wspomniany już взгляд na potrzebę społecznej użyteczności, czyli ujmowania ekonomii jako nauki zarówno nomologicznej, jak i stosowanej, nie powinniśmy założeniom behawioralnym nadawać charakteru ściśle aksjomatycznego. Powszechnie znanymi przykładami są tutaj klasycznie (wąsko) rozumiana koncepcja człowieka gospodarującego – *Homo Oeconomicus*, uniwersalistycznie ujęta hipoteza maksymalizacji użyteczności, czy – w szerszym ujęciu – racjonalność mikroekonomiczna w ujęciu instrumentalnym (racjonalność instrumentalna – Friedman, Becker), hipoteza racjonalnych oczekiwań (Muth), założenie o suwerenności konsumenta, czy wiele innych. Założenia behawioralne dotyczące powyższych kwestii są oczywiście w ekonomii wręcz niezbędne. Chodzi jednak o to, aby nie nadawać im charakteru aksjomatycznego czy – czego skrajnym przykładem jest instrumentalna interpretacja racjonalności wyborów mikroekonomicznych przez G. Beckera [Becker, 1990; Becker, Posner, 2013] – uniwersalistycznego, ale aby czynić je przedmiotem głębszych badań, jak choćby współcześnie w ekonomii i finansach behawioralnych czy ekonomii ewolucyjnej².

Ortodoksyjne (mainstreamowe) ujęcie racjonalności mikroekonomicznej (Robbins, Friedman, Becker, Muth – żeby wymienić tylko „luminary” tego ujęcia) to ujęcie ściśle instrumentalne, czyli odnoszące się w istocie jedynie do relacji zachodzących między (niepodlegającymi w istocie badaniu czy refleksji ekonomicznej jako takiej) celami ludzkiego działania czy aktywności, a ograniczonymi, choć mającymi alternatywne zastosowania, środkami ich realizacji. W ujęciu tym, co najdobitniej widoczne jest w podejściu Robbinsa i Beckera, problem redukuje się w istocie do racjonalności czy logiki wyboru (*rational choice behavior* – Becker, *pure logic of economic choice* – Robbins), a racjonalność ta postrzegana przez ujawniające preferencje wybory zyskuje w zasadzie aksjomatyczny charakter. Po drugie, w wymiarze behawioralno-egzystencjalnym mamy tutaj odwołanie się w „ostatniej instancji” do filozofii utylitaryzmu (Bentham i kontynuatorzy) oraz racjonalnego bądź – nawet – psychologicznego egoizmu [Fiedor, Ostapiuk, 2017].

Jeśli całkowicie nie odrzucamy (jak np. Friedman czy zwłaszcza Becker) kryterium realizmu poznawczego, to musimy przyjąć, że ekonomia jako nauka musi brać pod uwagę również aksjologiczne i społeczne uwarunkowania wyborów ekonomicznych, a nie ograniczać się do czystej czy abstrakcyjnej logiki wyboru ekonomicznego (Robbins) i wynikającej stąd (apriorycznej niemal w istocie u Beckera) racjonalności. Ekonomia jako nauka *społeczna* i „*antropocentryczna*” nie może zatem pomijać szeroko rozumianej aksjologii i społecznej kontekstualności wyborów ekonomicznych.

² Autor artykułu bardzo szeroko o tym pisze wspólnie z A. Ostapiukiem [Fiedor, Ostapiuk, 2017]. Ponieważ o założeniu o suwerenności konsumenta w literaturze metodologicznej pisze się bardzo rzadko, a odgrywa ono istotną rolę nie tylko poznawczą, ale i ideologiczną, w interpretacji współczesnej gospodarki kapitalistycznej, warto przypomnieć, że za twórcę tej koncepcji uznaje się dość powszechnie W.H. Hutta [1940], mimo że można się doszukać archetypu tej koncepcji we wcześniejszych pracach A.F. von Hayeka, W. Röpke i J. Vienera. Patrz szeroko na ten temat: Persky [1993].

Pomijając nawet szeroko rozpowszechnione już w literaturze przedmiotu argumenty A. Smitha na temat „współodczuwania” czy „wczuwania się” w koszty, korzyści i uczucia innych, do czego sprowadza się smithowska kategoria *sympathy* [Smith, 1989/1759; Khali, 2001; Sen, 2010] jako nieegoistycznej podstawy naszych decyzji i wyborów ekonomicznych, inne ważne dla współczesnej ekonomii prace, w tym zwłaszcza Kahnemana i Thaler [Kahneman i in., 1986], zakwestionowały zasadność poglądu Beckera [Becker, 1981] sprowadzającego do skrajnego, psychologicznego wręcz egoizmu wszystkie motywy naszego ludzkiego działania. W istocie też zacierającego wszelkie granice między egoizmem a altruizmem w tym działaniu.

Podsumowując, z powyższych rozważań wynikają dwa ogólne wnioski:

1. W ekonomii jako nauce potrzebna jest szeroko rozumiana **różnorodność czy pluralizm metodologiczny**, a w tym – ze względu na konieczność brania pod uwagę społecznych i moralnych uwarunkowań czy społeczną kontekstualność kategorii racjonalności i efektywności ekonomicznej – współistnienie nurtu **pozytywnego i normatywnego**³. Szerzej jeszcze można to określić jako potrzebę multiparadygmatyczności, rozciągającą się zresztą i na inne dyscypliny ekonomiczne (o czym szerzej pisze w tym tomie M. Gorynia).
2. Nie jest uprawnione ani potrzebne w kontekście poznawczym dążenie do **unifikacji behawioralnej** ekonomii, w tym zwłaszcza opartej na uniwersalnej (wywodzonej z utylitaryzmu: koncepcja *Homo Oeconomicus* i hipoteza maksymalizacji użyteczności, z różnymi jej wariantami czy rozwinięciami) koncepcji ludzkiej natury i człowieka jako podmiotu gospodarującego. Oznacza to także krytykę **imperializmu ekonomicznego**, w tym zwłaszcza tak zwanego starego, zwanego niekiedy też „imperializmem do wewnątrz” [Lazear, 2000; Milonakis, Fine, 2009]. Imperializmu oznaczającego – mówiąc w pewnym uproszczeniu – że opierając się na kryteriach i koncepcjach właściwych dla instrumentalnie pojmowanej racjonalności mikroekonomicznej można objaśniać działania, decyzje i wybory podejmowane przez ludzi we wszystkich „pozaekonomicznych” sferach ludzkiej aktywności społecznej, że ekonomia staje *ipso facto* swoistą społeczną metanauką czy „nauką o wszystkim” (*freaconomics*⁴). Przez analogię, nie ma też potrzeby uniwersalizacji behawioralnej opartej na licznych koncepcjach krytycznych względem koncepcji *Homo Oeconomicus* i – stanowiącej w istocie jej formalną operacjonalizację – hipotezie maksymalizacji użyteczności.

Jak wspomniano na początku rozdziału, potrzeba pluralizmu czy multiparadygmatyczności w ekonomii może i powinna być rozpatrywana także w kontekście dysfunkcji nurtu pozytywny *versus* nurt normatywny w ekonomii. Ograniczone rozmiary prezentowanego tekstu, a ponadto istnienie bardzo obszernej literatury temu poświę-

³ Autor artykułu omawia to szerzej w Fiedor [2013]. Patrz także Horodecka [2013].

⁴ Pojęcie *freaconomics* ma już obszerną literaturę. Patrz np. wskazana już przeglądowa książka Milonakis i Fine [2009].

conej, także polskiej, sprawiają, że nie ma tu ani możliwości, ani potrzeby szerszego uzasadniania potrzeby pluralizmu z tego właśnie punktu widzenia. Ograniczam się zatem do syntetycznego wskazania czynników, które – w opozycji do ekonomii głównego nurtu – czynią nurt normatywny co najmniej „równouprawnionym” w sensie zarówno poznawczym, jak i aplikacyjnym, w stosunku do nurtu pozytywnego, opierając się głównie na wcześniejszym [Fiedor, Ostapiuk, 2017]⁵, własnym obszernym tekście tej problematyce poświęconym. Nie chodzi tutaj oczywiście o negowanie potrzeby „myślenia pozytywnego”, czyli opartego na testowaniu przy wykorzystaniu metod naukowych hipotez odnoszących się do empirycznie obserwowalnej czy dającej się empirycznie obserwować, czy mierzyć i porządkować, rzeczywistości. Takie myślenie może też niekiedy tworzyć, jak gdyby „pas ochronny” (używając znanego języka teorii programów badawczych I. Lakatosa) przed potencjalnie przynajmniej implikowaną kryteriami o charakterze aksjologicznym nadmierną polityzacją i ideologizacją ekonomii jako nauki. Rzecz polega jedynie na tym, aby nie traktować nurtu normatywnego w ekonomii jako „drugorzędnego” czy co najwyżej „uzupełniającego” w stosunku do myślenia opartego na rygorystycznie (wąsko) pojmowanej pozytywistycznej metodologii nauki (badań naukowych)⁶.

1. Koegzystencja (tak mocno już podkreślana w *Teorii uczuć moralnych* przez A. Smitha) pierwiastka egoistycznego i empatyczno-altruistycznego w ludzkiej naturze. Ignorowanie tego i w konsekwencji rozszerzanie *ad libitum* pojęcia interesu własnego – jak na przykład czyni to G. Becker – zaciera wszelkie granice między egoizmem i altruizmem, a ponadto stoi w wyraźnej opozycji do wiedzy teoretycznej i empirycznej dostarczanej z jednej strony przez współczesną psychologię, z drugiej zaś nurt finansów i ekonomię behawioralną. Wiąże się też z tym powszechność „nieegoistycznie” motywowanych działań jednostkowych i kooperacyjnych (na przykład dotyczących gospodarowania ograniczonymi i cennymi zasobami oraz walorami środowiska przyrodniczego [Sibenhüner, 2000] czy dóbr wspólnych o lokalnym charakterze [Ostrom i in., 1994]).
2. Dychotomia: człowiek krótkookresowy – człowiek długookresowy (koncepcja *multiple selfs* – The Multiple Self [Elster, 1985]) i związana z tym idea *interpersonal bargaining*. Jest to ważny przyczynek do krytyki koncepcji *Homo Oeconomicus* i hipotezy maksymalizacji użyteczności w tym sensie, że zwraca uwagę na zasadnicze odmienności w sposobie wyrażania preferencji i podejmo-

⁵ Najobszerniejsza i w moim przekonaniu najbardziej wartościowa w polskiej literaturze ekonomicznej praca poświęcona sporowi między ekonomią pozytywną a ekonomią normatywną to monografia B. Czarnego [2011]. W opozycji do poglądu prezentowanego w tym rozdziale, B. Czarny opowiada się za ściśle pozytywnym, to znaczy opartym całkowicie na pozytywistycznej ogólnej metodologii nauki, sposobie uprawiania ekonomii jako nauki.

⁶ Patrz na ten temat zwłaszcza fundamentalna praca B.J. Caldwell [1994].

wania decyzji w zależności od ich umiejscowienia w czasie, a więc w wymiarze intertemporalnym⁷.

3. Funkcjonowanie mikropodmiotów ekonomicznych w złożonych strukturach społecznych (podkreślane zwłaszcza w ekonomii złożoności i wskazanej już, związanej z nią, koncepcji realizmu poznawczego). Akceptowane czy upowszechnione w nich systemy wartości, wzorce zachowań, modele mentalne, czyli sposoby percepcji i rozumienia otoczenia zewnętrznego, wierzenia i mity, czyli szeroko rozumiane instytucje nieformalne w języku nowej ekonomii instytucjonalnej, wywierają – uświadomiony bądź nie – wpływ na decyzje i wybory podejmowane przez gospodarujące jednostki. Można to też szerzej ująć jako krytykę neoklasycznego indywidualizmu behawioralnego i determinizmu rynkowego, której szczególnie silnym „orężem” stała się też koncepcja społecznego zakorzenienia jednostek [Polanyi, 2010/1944; Granovetter, 1985; Granovetter, 2005] jako podstawa tak zwanej nowej ekonomicznej socjologii.
4. Mówiąc o instrumentalno-efektywnościowych („czysto” ekonomicznych) i aksjologicznie oraz społecznie uwarunkowanych determinantach wyborów i decyzji podejmowanych przez ludzi jako podmioty gospodarujące, nie możemy również zapominać o wielkim dorobku filozofii moralnej (żeby wymienić tylko najważniejszych: A. Smith, J. Bentham, D. Hume, I. Kant, T. Nagel, J. Rawls, L. Kohlberg, a w pewnym zakresie i A. Sen) w tym zakresie. Teorie rozwoju moralnego człowieka, choć niekiedy znacząco różniące się w swych konkluzjach, w tym dotyczące sfery gospodarowania, są o tyle ważne z rozpatrywanego przez nas punktu widzenia, że nie ograniczają się – jak to często ma miejsce w ekonomii głównego nurtu – do prostych, uniwersalnych, niekiedy wręcz aksjomatycznych twierdzeń na temat preferencji, wyboru, efektywności czy racjonalności. Pokazują ich niejednoznaczność, zależność od czynników kulturowych, wpływ edukacji, wychowania i socjalizacji w różnych grupach społecznych. Wreszcie nie traktują egoizmu czy racjonalności jako swoistych czarnych skrzynek, że wspomnimy tak fundamentalne rozróżnienia jak egoizm racjonalny (Kant) i psychologiczny (Hobbes) czy racjonalizm etyczny (Kartezjusz, a współcześnie Rawls) i intuicjonizm etyczny (Hume, a współcześnie Haidt).

Podsumowując, równouprawnienie nurtu pozytywnego i normatywnego w szczególnym stopniu wiąże się z potrzebą dostrzegania wielkiej złożoności uwarunkowań, jakim podlegają zachowania podmiotów gospodarczych, ze współzależnością determinant stricte ekonomicznych i społecznych, kulturowych i aksjologicznych, a więc etycznych, religijnych czy wszelkich innych kształtujących społecznie akceptowane systemy wartości i wzorce zachowań. Jak to obrazowo ujął R.H. Thaler [Thaler, 2000],

⁷ Można oczywiście wskazać na inne wymiary i aspekty dyskusji o jednostce ludzkiej, które były i są pomijane, lub niedostatecznie brane od uwagę w ekonomicznej dyskusji nad indywidualnymi preferencjami, mikroekonomiczną racjonalnością czy wyborami. Patrz np. Davis [2013].

oznacza to zwłaszcza konieczność bardzo szerokiego ujmowania założenia o mikroekonomicznej racjonalności i koncepcji *homo oeconomicus*, czyli swoistej transformacji *od homo oeconomicus* do *homo sapiens*⁸. Nawiązując do pierwszego wątku tej części rozdziału, istotne w tym kontekście wydaje się podkreślenie, że poznawczo bardziej płodnym niż uniwersalizacja behawioralna oparta na wyłącznie instrumentalnym podejściu do racjonalności jest – jak choćby to się obserwuje już w modelach ekonomii ewolucyjnej – założenie o heterogeniczności agentów ekonomicznych⁹.

2. Pluralizm metodologiczny a *mainstream*, ortodoksja i heterodoksja we współczesnej ekonomii

Pojęcie *ortodoksji* w ekonomii jako nauce, podobnie jak i w innych naukach, jest wieloznaczne i budzi zawsze kontrowersje. W historii ekonomii, podobnie jak i w historii wszystkich nauk społecznych i behawioralnych, zawsze mieliśmy bowiem, mamy i będziemy z całą pewnością mieli do czynienia w przyszłości z mnogością szkół czy kierunków teoretycznych, wynikającą – jak krótko starano się to naświetlić w pierwszej części rozdziału – z istotnych różnic w zakresie przyjmowanych podstaw behawioralnych czy fundamentalnego sporu metodologicznego: ekonomia pozytywna *versus* ekonomia normatywna. Zupełnie naturalne w kontekście aplikacyjnej funkcji ekonomii jako nauki będą też różnice o charakterze ideologicznym, dotyczące „odwiecznej” kontrowersji liberalizm – etatyzm, a więc zakresu i form aktywności gospodarczej państwa, czy – w szerszym ujęciu – sposobu pojmowania państwa jako podmiotu gospodarującego. Wreszcie pojęcie ortodoksji jest – i to najczęściej – rozpatrywane także z punktu widzenia socjologii nauki. Najpierw warto wyjaśnić, że w tym ujęciu ma ono jednoznaczne konotacje do antycznej greki. Z jednej strony chodzi o słowo *orthos*, oznaczające „poprawny” czy właściwy. Z drugiej, o człon *doxa*, znaczący tyle co „wiara” (lecz także „nauczanie”). Ortodoksja w tym kontekście będzie zatem znaczyć tyle, co dominujący w danym czasie, szeroko rozumiany paradygmat (w znaczeniu T. Kuhna), zespół wewnętrznie niesprzecznych teorii i modeli, opartych

⁸ Bardzo szerokie ujęcie takiej transformacji prezentuje V.L. Smith, mówiąc o przechodzeniu od dominującego w dzisiejszej ekonomii instrumentalnego ujęcia racjonalności (nazywanego przez niego też konstruktywistycznym) do ujęcia „ekologicznego”, oznaczającego branie pod uwagę właśnie społecznych, kulturowych, aksjologicznych czy przyrodniczych uwarunkowań racjonalności mikroekonomicznej [Smith, 2007].

⁹ Wspominany wyżej R.H. Thaler [2000, s. 136] ujmując to dowcipnie w ten sposób, że „gatunki zaludniające modele ekonomiczne będą stawać się coraz bardziej zróżnicowane”, dodając także, że w modelach tych niezbędne będzie uwzględnianie zarówno podejścia opisowego (pozytywnego w języku tego rozdziału), jak i normatywnego, oraz że ekonomia nie będzie się mogła zadowalać przyjmowaniem założeń odnośnie do sposobu poznawania rzeczywistości przez podmioty gospodarcze, ale te sposoby badań, czyli podejmować zadania badawcze tradycyjnie przypisywane ogólnej filozofii i metodologii badań, w tym teorii poznania (kognitywistyce) [Thaler, 2000, s. 137–139].

na powszechnie akceptowanych przesłankach behawioralnych i metodologicznych – teoriopoznawczych (epistemologicznych) i ontologicznych – nie tylko dominujący w społeczności uczonych i badaczy, ale i stanowiący podstawę oceny postępu w nauce, a także indywidualnego postępu naukowego. Wreszcie, co także bardzo ważne, tak rozumiana ortodoksja będzie również tworzyć kryteria dla dominującego systemu finansowania nauki i badań oraz – co także bardzo istotne – determinować kierunki i formy akademickiej edukacji, w tym kształcenia młodych kadr naukowych, przyczyniając się w ten sposób do utrwalania „panującego paradygmatu”.

Podobnie ujmuje to, choć używając nazwy „mainstream”, a nie ortodoksja, D. Dequech [2007]. Akcentuje on też fakt, iż akceptacja twierdzeń *mainstreamu* jest często traktowana jako fundamentalny warunek przynależności do „elity naukowej”. Jednak wskazuje także przykłady prominentnych ekonomistów – K.J. Arrow, J.R. Hicks czy D. North, wszyscy będący noblistami w zakresie nauk ekonomicznych – którzy w znacznym zakresie w późniejszym okresie swego rozwoju naukowego całkowicie lub w znacznym stopniu odrzucili „*mainstreamowy* paradygmat” (określenie B.F.) [Dequech, 2007; por. także Colander i in., 2004]. Można także tu wskazać przykład J. Sachsa, początkowo jednoznacznego zwolennika neoliberalizmu w polityce gospodarczej, a od prawie dwudziestu lat czołowego w świecie przedstawiciela całkowicie odmiennej i krytycznej w stosunku do neoliberalizmu teorii i doktryny społeczno-gospodarczej, *Sustainable Development*. Z kolei L. Dobusch i J. Kapeller [2009] zwracają uwagę, że dominacja ekonomii neoklasycznej w nauce akademickiej wiąże się ze specyficznym wzorcem jej rozwoju i utrwalania wpływu w sferze tak edukacji, jak i polityki zgodnym – generalnie rzecz biorąc – z mechanizmem zależności od ścieżki (*path dependence*), przy braku czy słabości mechanizmu rozwoju o charakterze ewolucyjnym.

Niezależnie od nieostrości i potencjalnych kontrowersji związanych z samym rozumieniem pojęcia ortodoksji w ekonomii, pojęcie to było i jest tradycyjnie związane z szeroko rozumianą **ekonomią neoklasyczną** [por. np. Dequeche, 2007; Colander i in., 2004; Davis, 2006; Blanchard, 2008; Bludnik, 2015], jako nurtem, którego paradygmat metodologiczny tworzą trzy główne elementy.

1. Metodologiczny indywidualizm: behawioralny (koncepcja *Homo Oeconomicus* i hipoteza maksymalizacji użyteczności, ze wszystkimi ich rozwinięciami i modyfikacjami, jak na przykład hipotez racjonalnych oczekiwań), poznawczy (indywidualizm poznawczy – określający przede wszystkim związki między kategoriami mikro- i makroekonomicznymi) oraz ideologiczny (akcentujący związek między zarówno racjonalnością mikroekonomiczną, jak i systemową, a wolnością gospodarowania).
2. Neoklasyczna koncepcja równowagi (ogólnej i cząstkowej), implikująca m.in. występowanie tendencji do Pareto – optymalnej równowagi na poszczególnych rynkach oraz, w ujęciu dynamicznym – do zrównoważonego (*equilibrium, steady-state*) wzrostu gospodarczego.

3. Krytyczny racjonalizm, bądź inne pozytywistyczne, ogólne filozofie nauki (badań naukowych), jak na przykład koncepcja programów badawczych Lakatosa, implikujący zarówno dominację określonych kryteriów w ocenie rozwoju ekonomii jako nauki (instrumentalizm metodologiczny), jak i wykluczający (jeśli nie liczyć wyjątku w postaci sądów wartościujących o charakterze metodologicznym) nurt normatywny z ekonomii jako nauki, czyli redukujący ekonomię do sądów opisowych o empirycznie dającej się zidentyfikować rzeczywistości i podlegających procedurze testowania w kategoriach prawda – fałsz na podstawie naukowych metod badawczych (matematyczno-statystycznych, formalno-logicznych czy opisowo-empirycznych).

Podobnie definiują neoklasyczną ortodoksję czy *mainstream*, wyróżniając czasami nieco inne elementy lub używając nieco innego języka (terminologii), autorzy szeroko cytowanych prac poświęconych dyskusji na temat ortodoksji, heterodoksji czy *mainstreamu* we współczesnej ekonomii. Według D. Dequecha [2007, s. 280] i Hodgsona [1999, s. 29–30] ekonomię neoklasyczną współokreślają następujące komponenty poznawczo-metodologiczne:

- powszechna racjonalność mikroekonomiczna (hipoteza maksymalizacji użyteczności jako jej operacjonalizacja);
- tendencja do równowagi ogólnej i równowag częściowych;
- gospodarowanie w warunkach pewności, a przynajmniej braku tak zwanych silnych bądź fundamentalnych niepewności (na przykład politycznych, społecznych czy naturalnych) oraz przy pełnej możliwości pomiaru ryzyka i zarządzania nim;
- formalizm matematyczny.

Z kolei M. Lavoie [2006, s. 6–12] za cechy konstytutywne ekonomii neoklasycznej uznaje: instrumentalizm (racjonalność instrumentalna), indywidualizm, formalną racjonalność podmiotów (hipoteza racjonalnych oczekiwań) i konkurencyjność rynków (tendencja rynków do równowagi).

Jeden z prominentnych krytyków neoklasycznej ortodoksji, uważany też za czołowego współtwórcę ekonomii złożoności, T. Lawson, szczególnie dużo uwagi poświęca tendencji do formalizacji matematycznej w neoklasycznej ortodoksji. Opisuje on ekonomię ortodoksyjną czy *mainstreamową* jako naukę, której cechą jest właśnie opieranie się na pewnych metodach matematycznych i na matematycznym dedukcjonizmie [Lawson, 2006, s. 489]. Warto jednak zauważyć, że formalizacja matematyczna nie musi być – jak sugeruje to Lawson w odniesieniu do współczesnej neoklasycznej ortodoksji – koniecznie połączona z nadawaniem modelom ekonomicznym charakteru aksjomatycznego, bowiem leżące u ich podstaw założenia mogą (i powinny) być uogólnieniami wynikającymi z obserwacji empirycznej rzeczywistości. Jeśli oczywiście stoimy na gruncie realizmu poznawczego w ekonomii jako nauce.

W nowszych debatach, poczynając od połowy poprzedniej dekady, zwraca się uwagę, że utożsamianie ekonomii neoklasycznej z *mainstreamem* jest coraz mniej

uzasadnione w obliczu rosnącego pluralizmu paradygmatycznego czy metodologicznego w obrębie akademickiej ekonomii [np. Dobusch, Kapeller, 2009; Colander i in., 2004]. Choć w *mainstreamie* wciąż przeważa „neoklasyczny sposób myślenia”, to [por. Desquech, 2007; Brzeziński i in., 2008], obejmuje on w rosnącym stopniu elementy, które są wyraźną opozycją w stosunku do ekonomii neoklasycznej, jak ekonomia behawioralna, ekonomia eksperymentalna, nowa ekonomia instytucjonalna, ekonomia (teoria) złożoności, ewolucyjna teoria gier (szerzej ekonomia ewolucyjna), ale które stopniowo w akademickiej nauce ekonomicznej zyskują równorzędne ze „starą” ortodoksją ekonomiczną „prawo obywatelstwa”, czy też są uwalniane od stygmatu „schizmy” bądź nienaukowości. Niekiedy mówi się wręcz o „nowym *mainstreamie*” obejmującym zwłaszcza ekonomię behawioralną i neoinstytucjonalną, a także – choć w mniejszym zakresie – ekonomię eksperymentalną i ekonomię ewolucyjną [Hodgson, 2007]. Wydaje się, że szczególnym – można nawet powiedzieć, że spektakularnym – wyrazem tej zmiany jest fakt uhonorowania kilku przedstawicieli powyżej wskazanych szkół czy kierunków teoretycznych Nagrodą Banku Szwecji im Alfreda Nobla za osiągnięcia w dziedzinie nauk ekonomicznych. Są to: R. Coase, J. Buchanan, D. North, V.L. Smith, D. Kahneman, R. Thaler i E. Ostrom¹⁰.

Wychodząc poza perspektywę mikroekonomiczną (behawioralną), jako podstawową w tym rozdziale, istotny wzrost heterogeniczności paradygmatycznej współczesnej ekonomii należy wiązać oczywiście z powstaniem i rozwojem ekonomii keynesowskiej oraz jest stopniową „inkorporacją” (od modelu IS-LM Hicksa poczynając) do ortodoksji czy *mainstreamu* [Bludnik, 2015, s. 95–99]. Nie podejmując szczegółowej dyskusji na ten temat ze względu na fakt, że wychodziłoby to poza główny nurt dociekań w tym rozdziale, ograniczamy się do stwierdzenia, że w perspektywie makroekonomicznej można mówić o dwóch głównych tendencjach rozwoju *mainstreamu*:

- rozwój związany bezpośrednio z ekonomią neoklasyczną: monetaryzm, nowa klasyczna ekonomia, ekonomia podaży, teoria realnego cyklu koniunkturalnego;
- rozwój związany – bezpośrednio lub pośrednio – z keynesizmem: synteza neoklasyczna (Modigliani – Hansen – Samuelson i inni), neokeynesizm, nowa synteza neoklasyczna.

Te dwie tendencje oznaczają z jednej strony wzrost heterogeniczności *mainstreamu*, z drugiej jednak strony pewne „zbliżanie stanowisk”, co dotyczy zwłaszcza neokeynesizmu i teorii realnego cyklu koniunkturalnego [por. Bludnik, 2015; Bludnik, 2010].

¹⁰ Oczywiście należy mieć świadomość, że kwalifikacja określonego kierunku jako krytycznego w stosunku do ortodoksji neoklasycznej, czy jako rozszerzającego obszar *mainstreamu* w relacji do tej ortodoksji, jest zawsze do pewnego stopnia subiektywne. Na przykład ekonomię neoinstytucjonalną, z jej całą złożonością (zatem z uwzględnieniem takich elementów jak teoria kosztów transakcyjnych i teoria praw własności, nowa ekonomia polityczna, nowa historia gospodarcza i inne) można traktować zarówno jako opozycję w stosunku do ekonomii neoklasycznej, jak i jej rozszerzenie w postaci neoklasycznej teorii instytucji. Autor rozdziału pisze o tym obszerniej w Fiedor [2009]. Patrz szeroko na ten temat w fundamentalnej pracy E.G. Furubotna i R. Richtera [2010].

Dotychczasowe rozważania zawarte w punkcie drugim rozdziału dotyczyły w istocie pewnego „pogranicza”, a więc szkół i kierunków teoretycznych, które – choć krytyczne wobec neoklasycznej ortodoksji – można jednocześnie uznać za wzbogacające czy rozszerzające ekonomię głównego nurtu. Punktem wyjścia dla wszystkich definicji ekonomii heterodoksyjnej, a w zasadzie dla współtworzących ją nurtów, szkół czy kierunków, będzie na poziomie czysto językowym stwierdzenie, że są to szkoły czy nurty „nieortodoksyjne”, jednoznacznie zwłaszcza krytyczne w stosunku do szeroko rozumianej neoklasycznej ortodoksji. Chodzi o odrzucenie właściwego dla tej ortodoksji paradygmatu metodologicznego, zwłaszcza metodologicznego indywidualizmu i neoklasycznie interpretowanej koncepcji równowagi, z jednej strony cząstkowej i ogólnej, zaś z drugiej statycznej i dynamicznej. Mając świadomość wielkiego zróżnicowania w obrębie kierunków zaliczanych do współczesnej heterodoksji, można na poziomie metanaukowym postawić twierdzenie, że z ontologicznego punktu widzenia wspólne jest dla nich traktowanie rzeczywistości społeczno-ekonomicznej jako organicznego, bardzo złożonego w sensie strukturalnym procesu, charakteryzującego się wielką wewnętrzną i zewnętrzną dynamiką, a także podlegającego istotnym wpływom czynników „nieekonomicznych”, w tym o charakterze aksjologicznym, przyrodniczym, czy w szerokim tego słowa znaczeniu kulturowym. Na ogół łączy się to z odrzucaniem, albo przynajmniej uznawaniem za niewystarczający do opisu i zrozumienia tego procesu, metodologicznego indywidualizmu, a przyjmowaniem pozycji metodologicznej holizmu poznawczego, czy realizmu poznawczego [por. zwłaszcza Milonakis, Fine, 2009; Lawson, 1997; Lawson, 2006; Colander, 2009].

Powszechnie wskazywanymi w literaturze przedmiotu szkołami czy kierunkami w obrębie tak rozumianego nurtu heterodoksyjnego są: nowa szkoła austriacka, ekonomia ekologiczna i ekonomia trwałości (*Sustainability Economics*), ekonomia postkeynesowska, ekonomia marksistowska, ekonomia retoryczna (*Rhetoric Economics*), czy ekonomia feministyczna. Niekiedy do nurtu tego zalicza się również ekonomię ewolucyjną, ekonomię behawioralną i nową ekonomię instytucjonalną, choć – jak już wskazano wcześniej – można je też ujmować jako szkoły stopniowo inkorporowane do *mainstreamu*, rozszerzające go, czy też [por. Hodgson, 2007] tworzące „nowy *mainstream*”¹¹.

Nasuwa się pytanie, czy przy wskazanej, coraz większej „multiparadygmatyczności”, czy rosnącym pluralizmie metodologicznym, ekonomii głównego nurtu (*mainstreamu*) jest jeszcze zasadny podział na **ortodoksję** i **heterodoksję**. Wydaje się, że taki podział był, jest i pewnie zawsze będzie miał miejsce w obrębie ekonomii jako nauki, choćby ze względu na następujące argumenty:

¹¹ W literaturze przedmiotu wskazuje się też niekiedy na inne kierunki heterodoksyjne: „czarna ekonomia” (*Black Politics Economics*), ekonomia sraffańska (*Sraffian Economics*), ekonomia postkolonialna (*Post-colonial economics*), ekonomia komunii (*communion economics*), czy ekonomia postmodernistyczna.

- niezależnie od wskazanego faktu wewnętrznego różnicowania i wzbogacania w sensie metodologicznym i ontologicznym *mainstreamu* – jak choćby przez nurt keynesowski i neokeynowski, czy ekonomię behawioralną i nową ekonomię instytucjonalną – w ekonomii jako nauce społecznej zawsze będziemy mieli do czynienia z istnieniem szkół czy nurtów „radykalnych”, czy totalnie krytycznych wobec nawet wewnętrznie różnicującego się *mainstreamu*. Będzie to wynikać nie tylko z różnic w poglądach społecznych i ideologicznych (dobrym przykładem może być tutaj rozwijana w ramach społecznego nauczania Kościoła ekonomia komunii czy ekonomia społeczna), ale również z różnic w pojmowaniu istoty i mechanizmów sprawczych rozwoju społeczno-ekonomicznego. Z tego drugiego punktu widzenia bardzo dobrym przykładem jest z kolei ekonomia postkeynesowska, której generalna krytyka neoklasycznej ortodoksji, zwłaszcza zaś neoklasycznej mikroekonomii, wcale nie łączy się z ogólną negacją kapitalizmu jako efektywnego systemu instytucjonalnego;
- po drugie, nawet przy coraz większym zróżnicowaniu w wymiarze dotyczącym podstaw behawioralnych ekonomii jako nauki (często tak dalece modyfikujących hipotezę maksymalizacji użyteczności, że w zasadzie należy mówić o jej odrzuceniu), trudniejszym wciąż „orzechem” do zgryzienia jest kwestia, czy i w jakim zakresie są w ekonomii jako nauce akceptowalne, czy traktowane jako równouprawnione względem sądów opisowych, sądy wartościujące, zatem w jakim stopniu mogą czy powinny współistnieć w niej nurt pozytywny (niekiedy nazywany deskryptywnym) i nurt normatywny. Ten spór jest tak „stary” jak ekonomia jako nauka i w sposób oczywisty zawsze będzie nas różnił i to niezależnie od tezy sformułowanej w pierwszej części tego rozdziału o potrzebie „równouprawnienia” obu tych nurtów w ekonomii.

W kontekście tych pytań musimy być świadomi faktu, że podział na ortodoksję (*mainstream*) i heterodoksję nie może być ostry, czy też można mówić o stopniowości cechy heterodoksji. Wiąże się to również z tym, że niektóre nowe kierunki we współczesnej ekonomii – na przykład ekonomia złożoności, a jeszcze w większym stopniu nowa ekonomia instytucjonalna – są same w sobie w znacznym zakresie heterogeniczne. Dlatego też łatwiej podać przykłady kierunków ogólnie, czy powszechnie uznawanych za heterodoksyjne we współczesnej ekonomii, niż sformułować ogólne cechy heterodoksji. W literaturze metodologicznej [Lavoise, 2006; Colander i in., 2004; Dequech, 2007; Bludnik, 2015; Ratajczak, 2011] taki status „przypisuje się” powszechnie ekonomii postkeynesowskiej, która może też być w świetle tej literatury uznana za najważniejszy element nurtu heterodoksyjnego¹², niepodlegający

¹² Wydaje się, że główne elementy paradygmatu metodologicznego ekonomii postkeynesowskiej to: (1) kontynuacja „oryginalnej”, czyli nie poddanej licznym modyfikacjom związanym z neoklasyczną syntezą, keynesowskiej makroekonomii; (2) całkowicie nowa interpretacja podstawowych kategorii teorii produkcji i podziału (praca i płaca, kapitał, zysk, stopa procentowa i inne) a w konsekwencji i teorii wzrostu, związana z generalnym zakwestionowaniem neoklasycznej teorii produkcji i podziału;

– w odróżnieniu od keynesizmu czy neokkeynesizmu – stopniowej inkorporacji do *mainstreamu*. Innym przykładem jednoznacznym, choć o zdecydowanie mniejszym znaczeniu, jest koncepcja „ekonomii jako nauki retorycznej” [McCloskey, 1983].

3. Podsumowanie – próba określenia wspólnych cech (paradygmatu metodologicznego) nurtu heterodoksyjnego we współczesnej ekonomii

Poprzednio wskazano na problemy teoriopoznawcze i metodologiczne związane z jednoznaczną identyfikacją nurtu heterodoksyjnego we współczesnej ekonomii. Pomimo tego, przy pełnej świadomości różnic między poszczególnymi nurtami heterodoksyjnymi, poniżej podejmujemy próbę zdefiniowania pewnych cech wspólnych dla tej heterodoksji. Cech tworzących coś, co można określić mianem metodologicznego paradygmatu. Jeśli przyjąć tezę, że „neoklasyczny sposób myślenia” jest wciąż – mimo wzrostu pluralizmu metodologicznego – najbardziej upowszechniony w *mainstreamie*, to najważniejsze, wspólne cechy heterodoksji można zidentyfikować przez generalną opozycję do szeroko rozumianej ekonomii neoklasycznej [por. m.in. Lavoise, 2006; Godłów-Legiędź, 2010; Bludnik, 2015]:

1. **Realizm metodologiczny** (poznawczy, naukowy)
 - rozumiany jako ogólne kryterium oceny postępu w nauce, jako kryterium opozycyjne w stosunku do *mainstreamowego* instrumentalizmu metodologicznego (Friedman/Becker) czy realizmu instrumentalnego (Mongin/Laudan);
 - jako krytyka nadmiernego abstrakcjonizmu i modelowo-dedukcyjnego formalizmu ekonomii *mainstreamowej*, w tym zwłaszcza neoklasycznej;
 - jako postawa metodologiczna implikująca konieczność brania pod uwagę wielkiej złożoności czy nieprzewidywalności wielu zjawisk i procesów, występowanie fundamentalnych niepewności oraz ograniczoną możliwość zarządzania ryzykiem.
2. **Holizm poznawczy** (ujmowany także niekiedy w literaturze anglojęzycznej jako *organicism*)
 - **krytyka indywidualizmu poznawczego**, w tym radykalna krytyka neoklasycznego rozumienia związku między sferą mikro i makro;
 - zwrócenie szczególnej uwagi na problemy **asymetrii informacji, struktury klasowej** (w rozumieniu ekonomii klasycznej), **roli instytucji społecznych** (szczególnie widoczne w postkeynesowskiej teorii podziału funkcjonalnego) w kształtowaniu proporcji podziału i wzrostu gospodarczego.

(3) historyczne podejście do zjawisk gospodarczych, łącznie z uwypukleniem strategicznej roli czynników społeczno-instytucjonalnych w funkcjonowaniu gospodarki (krytyka „technicznego” charakteru neoklasycznej mikroekonomii); (4) holizm (*versus* neoklasyczny indywidualizm) i realizm poznawczy (*versus* *mainstreamowy* instrumentalizm).

3. **Racjonalność proceduralna mikropodmiotów**, rozumiana jako racjonalność ograniczona (Simon), selektywna (Leibenstein), oparta na koncepcji REMM (Jenkins/Meckling), czy na uproszczających rzeczywistość normach, tradycjach, względnie instytucjach (pewna analogia do pojęcia heurystyk w teorii perspektywy Kahnemana/Tversky'ego); łącznie ze zwróceniem uwagi (na przykład w ekonomii ewolucyjnej) na heterogeniczność podmiotów w sensie głównych motywów i celów ich działania.
4. **Odrzucenie neoklasycznej koncepcji równowagi i „rynkowego automatyzmu”** jako mechanizmu jej osiągania. W szerszym ujęciu, odrzucenie neoklasycznego „paradygmatu rynku” i związana z tym potrzeba aktywnego ingerowania państwa w funkcjonowanie sektora prywatnego, zwłaszcza w związku z potrzebą ograniczania siły czy skali występowania fundamentalnych niepewności.
5. **Odrzucenie mainstreamowego formalizmu modelowo-dedukcyjnego** i uznanie za co najmniej równouprawnioną w ekonomii analizę *opisowo-historyczną*, wykorzystywanie niestatystycznych źródeł informacji ekonomicznej itd.

Bibliografia

- Becker G., Posner R. [2013], *Nieoczywistości. Ekonomiczna teoria wszystkiego*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Becker G.S. [1990], *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Bhaskar R., Lawson T. [2007], *Introduction: Basic Texts and Developments*, w: Archer M., Bhaskar R., Collier A., Norrie A., Lawson T. (red.), *Critical Realism. Essential Readings*, Routledge, London–New York, s. 3–15.
- Blanchard O.J. [2008], *Neoclassical synthesis*, The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd edition, https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_1218-2.
- Bludnik I. [2010], *Nowa synteza neoklasyczna w makroekonomii*, „Bank i Kredyt”, t. 41, nr 2, s. 43–70.
- Bludnik I. [2015], *Keynesianism: Mainstream Economics or Heterodox Economics*, „Studia Ekonomiczne – Economic Studies”, vol. LXXXIV, nr 1, s. 91–103.
- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z. [2008], *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI wieku. Między imperializmem a kooperacją*, „Ekonomista”, nr 2, s. 231–232.
- Caldwell B.J. [1994], *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*, Routledge, Revised Edition, London–New York.
- Colander D. [2009], *Moving Beyond the Rhetoric of Pluralism: Suggestions for an “Inside-the-Mainstream” Heterodoxy*, w: Garnett R.F. Jr., Olson E.K., Starr M. (red.), *Economic Pluralism*, Routledge, London.
- Colander D., Holt R., Rosser B. Jr. [2004], *The changing face of mainstream economics*, „Review of Political Economy”, vol. 16, no. 4, s. 485–499.
- Czarny B. [2011], *Pozytywizm a sądy wartościujące w ekonomii*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Davis J.B. [2006], *The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism*, „Journal of Institutional Economics”, vol. 2, no. 1, s. 1–20.
- Davis J.B. [2013], *The Theory of Individual. Identity and Value*, Routledge, London–New York.

- Dequech D. [2007], *Neoclassical mainstream, orthodox and heterodox economics*, „Journal of Post Keynesian Economics”, vol. 30, no. 2, s. 279–202.
- Dobusch L., Kapeller J. [2009], *Why is Economics not an Evolutionary Science? New Answers to Veblen's Old Question*, „Journal of Economic Issues”, vol. 43, no. 4, s. 867–898.
- Elster J. (red.) [1985], *The Multiple Self*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Fiedor B. [2009], *Nowa ekonomia instytucjonalna vs. ekonomia głównego nurtu a proces transformacji od gospodarki centralnie sterowanej do centralnej*, w: *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, t. I, Warszawa, s. 229–246.
- Fiedor B. [2013], *Uwagi o potrzebie równowagi metodologicznej w ekonomii*, „Studia Ekonomiczne”, nr 1, s. 101–118.
- Fiedor B., Ostapiuk A. [2017], *Utylitaryzm versus aksjologiczne i społeczne uwarunkowania wyborów ekonomicznych*, w: Mączyńska E., Sójka J. (red.), *Ekonomia i etyka. W stronę nowego paradygmatu*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Furubotn E.G., Richter R. [2010], *Institutions and Economic Theory. The contributions of the new institutional economics*, University of Michigan Press, Ann Harbor.
- Godłów-Legiędź J. [2010], *Seria: Academia Oeconomica*, C.H. Beck, Warszawa.
- Granovetter M. [1985], *Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology”, vol. 91, issue 3, s. 481–510.
- Granovetter M. [2005], *The Impact of Social Structures on Economic Impacts*, „Journal of Economic Perspectives”, vol. 19, no. 1, s. 33–50.
- Hodgson G. [1999], *False Antagonisms and Doomed Reconciliations*, w: Hodgson G. (red.), *Evolution and Institutions*, Edward Elgar, Cheltenham, s. 23–45.
- Hodgson G.M. [2007], *Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream*, „Evolutionary and Institutional Economics Review”, vol. 4, no. 1, s. 7–25.
- Horodecka A. [2013], *Ekonomia na rozdrożu: pomiędzy monizmem i pluralizmem metodologicznym*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH”, s. 271–203.
- Hutt W.H. [1940], *The Concept of Consumers' Sovereignty*, „The Economic Journal”, vol. 50, March, s. 66–77.
- Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. [1986], *Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements and the Market*, „The American Economic Review”, vol. 76, no. 4, s. 728–741.
- Khali E.L. [2001], *Adam Smith and Three Theories of Altruism*, *Recherches économiques de Louvain*, „Louvain Economic Review”, vol. 67, no. 4, s. 412–435.
- Lavoie M. [2006], *Introduction to Post-Keynesian Economics*, Palgrave Macmillan, New York.
- Lawson T. [1997], *Economics and Reality*, Routledge, London.
- Lawson T. [2006], *The Nature of Heterodox Economics*, „Cambridge Journal of Economics”, vol. 30, no. 4, s. 483–505.
- Lazear E.P. [2000], *Economic Imperialism*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 115, no. 1, s. 99–146.
- McCloskey D.N. [1983], *The Rhetoric of Economics*, „Journal of Economic Literature”, vol. 21, no. 2, s. 481–517.
- Milonakis D., Fine B. (red.) [2009], *From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting Boundaries between Economics and other Social sciences*, Routledge, London–New York.
- Ostrom E., Gardner R., Walker J. [1994], *Rules, Games, and Common Pool Resources*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Persky J. [1993], *Retrospectives: Consumer Sovereignty*, „Journal of Economic Perspectives”, vol. 7, s. 183–191.
- Polanyi K. [2010/1944], *Wielka transformacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ratajczak M. [2011], *Co dalej z ekonomią*, w: Bochenek M. (red.), *Studia z historii ekonomii. Księga jubileuszowa dla uczczenia 45-lecia pracy naukowej Profesor Aleksandry Lityńskiej*, PTE Oddział w Toruniu, Toruń.

- Sen A. [2010], *Adam Smith and the contemporary world*, „Erasmus Journal for Philosophy and Economics”, vol. 3, issue 1, s. 50–67.
- Siebenhüner B. [2000], *Homo sustinens: towards a new conception of humans for the science of sustainability*, „Ecological Economics”, vol. 32, issue 1, s. 15–25.
- Smelser N.J., Baltes P.B. (red.) [2001], *International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences*, Elsevier, Oxford.
- Smith A. [1989], *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa.
- Smith V.L. [2007], *Rationality in economics: Constructivist and ecological forms*, Cambridge University Press, New York (polskie wydanie: [2013], *Racjonalność w ekonomii*, Wolters Kluwer, Warszawa).
- Thaler R.H. [2000], *From Homo Oeconomicus to Homo Sapiens*, „Journal of Economic Perspectives”, vol. 14, no. 1, s. 133–141.

Distinction of orthodoxy and heterodoxy in light of the need for methodological pluralism in economics. *Microeconomic perspective*

Summary: The paper is a contribution to the discussion on the distinction between mainstream economics and heterodox economics in contemporary economic thought. The author starts with a thesis that there is taking place a growing methodological and epistemological diversification within the economics as a science, particularly in view of two kinds of dualism: economics as a nomological science versus applied science, and, secondly, the distinction between a descriptive (positive) and normative stream. In the context of the discussion related to those issues, the author proves the necessity of increasing methodological pluralism of economic science criticizing, on the other hand, a tendency toward its behavioral universalism (mostly referred to the neoclassical orthodoxy). In the second part of the paper, against the background of extensive subject literature, the author defines the very notion of orthodoxy and explains why is just neoclassical economics playing such a role, also indicating components of its methodological paradigm. He emphasizes as well that one observes contemporarily the process of diversification and enrichment of that paradigm (owing to the development of behavioral economics, new institutional economics, complexity economics and evolutionary economics). Afterwards, the author defines the notion of heterodoxy (heterodox stream) in contemporary economics, identifies its components, with paying attention to difficulties in making an unequivocal distinction: orthodox stream versus heterodox stream. Treating as a reference point the criticism of mainstream neoclassical economics, the author makes an attempt at defining common features of contemporary heterodox economics. According to him, these are: methodological realism, cognitive holism, procedural rationality of microeconomic subjects, rejection of neoclassical equilibrium concept and equilibration mechanism, rejection of mainstream model-deductive formalism, along with considering the historical-descriptive analysis as equally legitimate in economics.

Keywords: mainstream economics, mainstream, orthodoxy, heterodoxy, methodological pluralism, positive (descriptive) economics, normative economics

Nauka przekracza wszelkie granice, także w ekonomii

Streszczenie: Rozwój nauki, w tym nauk ekonomicznych, zależy w dużym stopniu od uwarunkowań tworzonych zarówno wewnątrz nauki, jak i na zewnątrz, zwłaszcza w jej otoczeniu instytucjonalnym. W tym rozdziale omówione zostały skutki podziałów formalnych stosowanych w nauce światowej i w polskiej nauce. Przedstawiono negatywne skutki tych podziałów dla rozwoju nauki, w tym badań interdyscyplinarnych. Krytycznej ocenie poddano systemowo-instytucjonalne i finansowe uwarunkowania badań ekonomicznych w Polsce i zagrożenia, jakie niesie dla nauki ekspansja zjawiska postprawdy.

Słowa kluczowe: metodologia ekonomii, struktura nauki, finansowanie badań, postprawda

1. Wstęp

O najbardziej wartościowych badaniach i osiągnięciach naukowych mówimy, że przesuwają one granice badań (*research frontiers*), czy granice nauki, albo poznania. Na tym polega rozwój nauki. Sami naukowcy stworzyli jednak wiele podziałów czy granic, wewnątrz nauki, wyodrębniając obszary nauki, dziedziny nauki i dyscypliny naukowe. Wyodrębnia się także specjalności naukowe i pola badawcze wewnątrz dyscyplin. Te podziały mają niekiedy swoje uzasadnienie, ale często są też wadliwą podstawą oceny naukowców i jednostek naukowych, krępując rozwój nauki. Nazywam to budowaniem sztucznych opłotków w nauce. Niektórzy badacze okopali się w tych opłotkach i bronią naruszania ich granic. To bardzo zła postawa, niesprzyjająca postępowi w nauce. W bardzo interesującym artykule przeglądowym dotyczącym różnych nurtów, propozycji metodologicznych i sporów teoretycznych, zatytułowanym: *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?* Andrzej Wojtyna zastanawia się, czy ekonomia, odpowiadając na wyzwania współczesności, w tym kryzysu gospodarczego 2008 roku, a także na wyłaniające się nowe koncepcje w naukach ekonomicznych, staje się zwartą, twardą nauką o wyraźnie

* Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.

nakreślonych podstawach paradygmatycznych, czy też przeżywa kryzys fundamentu teoretycznego, czyli konieczności poszukiwania nowych podstaw teoretycznych tej dyscypliny, wynikających chociażby z osiągnięć ekonomii behawioralnej i ekonomii złożoności [Wojtyna, 2009]. Z tego przeglądu wynika wniosek, że współczesna ekonomia staje się nauką wieloparadygmatyczną. Czy oznacza to osłabienie, czy też wzmocnienie fundamentów teoretycznych ekonomii, jako nauki służącej także potrzebom praktycznym? Opowiadam się za tą drugą tezę; wieloparadygmatyczność ekonomii jest jej szansą na „przekraczanie granic”. Już dość dawno Thomas Kuhn w swoim klasycznym dziele o rewolucjach w nauce pisał, że nowe odkrycia naukowe i nowe teorie powstają najczęściej na „obrzeźkach” nauki instytucjonalnej, zwłaszcza na styku z innymi dyscyplinami [Kuhn, 2001].

W rozdziale tym, poza rozważaniami dotyczącymi ogólnego stanu nauk ekonomicznych, w tym ich związku z innymi naukami, a także wyłaniania się nowych podstaw metodologicznych, nieco uwagi poświęcam uwarunkowaniom rozwoju badań ekonomicznych w Polsce, polityce naukowej i finansowaniu badań, zwłaszcza w ostatnich kilku latach. Formułuję tezę, że warunki instytucjonalno-finansowe rozwoju nauki w Polsce, a zwłaszcza w ekonomii, nie sprzyjają tworzeniu ośrodków badań zaawansowanych nakierowanych na przesuwanie *research frontiers*.

2. Opłotki w nauce

Wyraźne określenie pól badawczych dyscyplin, postęp w pogłębianiu specjalizacji naukowej i towarzyszące im wyrafinowanie metodologii, to są niewątpliwe czynniki i symptomy rozwoju w nauce, pozwalające na to, co T. Kuhn nazywa instytucjonalizacją nauki i tworzeniem jej paradygmatycznych podstaw. Proces ten ma jednak również ujemne strony, wielokrotnie opisywane. Postępowi w nauce i lawinowemu przyrostowi wiedzy, w większości bardzo szczegółowej i wyspecjalizowanej, nie towarzyszy równie szybki postęp w „wyjaśnianiu świata”; jego najważniejszych problemów i mechanizmów. Dotyczy to także zjawisk i problemów ekonomicznych. Na pytanie brytyjskiej królowej Elżbiety II skierowane do ekonomistów w London School of Economics and Political Science, dlaczego nie przewidzieli kryzysu gospodarczego, zapoczątkowanego w 2007 roku, po dłuższej analizie i refleksji, najkrótsza odpowiedź brzmiała: zawiodła wyobraźnia ekonomistów¹. „Wasza Wysokość, niepowodzenie w przewidzeniu chwili, zasięgu i powagi kryzysu oraz niepowodzenie w zapobieżeniu temu zjawisku (...) miały źródło przede wszystkim w braku wyobraźni wielu sławnych osób, zarówno w kraju, jak i na poziomie mię-

¹ Cała odpowiedź brytyjskich ekonomistów na pytanie Elżbiety II liczyła trzy strony. Forsal.pl, 28.07.2009.

dzynarodowym, co do możliwości zrozumienia ryzyka systemu dotkniętego w skali globalnej” – napisali brytyjscy ekonomiści.

Wąskie wyspecjalizowanie większości ekonomistów (w tym części sławnych ekonomistów) nie pozwala dostrzec i zrozumieć funkcjonowania złożonych układów i systemów współczesnej gospodarki. W książce *Wyobraźnia ekonomiczna*, Andrzej Koźmiński napisał: „badania ekonomiczne głównego nurtu stają się w coraz większym stopniu interdyscyplinarne. Wyjaśnianie realnych procesów ekonomicznych wymaga coraz większej ilości zapożyczeń z takich nauk społecznych jak socjologia, psychologia, nauki polityczne, historia czy prawo. Oznacza to zacieranie się granic między dyscyplinami. (...) Trudno powiedzieć na przykład, czy Douglass North jest ekonomistą, socjologiem czy historykiem, i nikt nie zwraca na to uwagi” [Koźmiński, 2016, s. 17]. Gdyby D. North rozwijał swoją karierę naukową w Polsce, to zapewne miałby kłopoty z uzyskaniem habilitacji czy profesury, bo jego profil naukowy nie odpowiada sztywnym ramom klasyfikacji nauk i zakresom kompetencji komisji nadających stopnie i tytuły.

W swojej karierze naukowej byłem wielokrotnie świadkiem, zwłaszcza jako długoletni członek Centralnej Komisji do spraw Stopni i Tytułów, sporów dotyczących zarówno kompetencji różnych rad naukowych, jak i określenia problematyki prac doktorskich czy habilitacyjnych, w kontekście przyjętych podziałów na dyscypliny wchodzące w skład dziedziny nauk ekonomicznych. Stwierdzano na przykład, że dana rozprawa habilitacyjna, czy szerzej biorąc, dorobek naukowy kandydata, to w 40% problematyka finansów, 30% ekonomii i 30% nauk o zarządzaniu. A sprawa mogła dotyczyć np. teorii przedsiębiorstwa czy teorii rozwoju gospodarczego rozpatrywanych w szerokim kontekście dorobku różnych nauk ekonomicznych. To „aptekarstwo” formalno-dyscyplinarne może nie tylko tłumić nowatorskie badania, ale też bardzo utrudniać kariery naukowe. Wiadomo, że wiele osiągnięć w nauce powstaje na styku nie tylko różnych dyscyplin, ale nawet różnych dziedzin nauki. Stosowane w Polsce struktury formalne funkcjonowania nauki, badań i awansów naukowych dość skutecznie utrudniają przełamywanie „opłotków” i niepotrzebnych barier w rozwoju badań oraz postępu w nauce. Ten stan musi być zmieniony dla dobra polskiej nauki, w tym nauk ekonomicznych. Wystarczy właściwy dobór recenzentów, nawet z różnych dyscyplin, aby właściwie ocenić naukową jakość prac doktorskich, habilitacyjnych i dorobku profesorskiego.

Reforma polskiej nauki przedstawiona przez Jarosława Gowina w *Konstytucji dla nauki*, wbrew wcześniejszym zapowiedziom autorów tej reformy, „wciska” profile badawcze jednostek naukowych i poszczególnych badaczy w ciasne ramy dyscyplin, bo ich ocena ma być dokonywana z punktu widzenia osiągnięć w danej (wiodącej) dyscyplinie, a nie w nauce jako takiej.

Podam przykład Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN (IRWIR PAN), w którym obecnie pracuję. Jest to jedyna w Polsce jednostka naukowa zajmująca się kompleksowo rozwojem wsi (obszarów wiejskich), mająca długą tradycję i znaczne

osiągnięcia w tej dziedzinie badań. Jest to jednostka stosunkowo mała, zatrudniająca około 30 pracowników naukowych, reprezentujących różne nauki społeczne zajmujące się problematyką wiejską: ekonomistów, socjologów, demografów i antropologów kultury. Ze względu na swój profil badawczy (obszar badań) musi to być placówka interdyscyplinarna. Interdyscyplinarność jest siłą tego instytutu. Każdy, kto zajmuje się problematyką rozwoju wie, że rozwój jest efektem czynników ekonomicznych, społecznych, kulturowych i innych. Badanie rozwoju wielofunkcyjnych obszarów wiejskich wymaga podejścia interdyscyplinarnego, to wydaje się być oczywiste. W dodatku, instytut stara się wynikami swoich badań wspierać działania praktyczne: podstawy polityki wobec rozwoju obszarów wiejskich, przekształcenia rolnictwa, gospodarkę przestrzenną na tych obszarach, politykę społeczną, integrację z Unią Europejską itp. Taki profil działalności instytutu, zdawałoby się w pełni uzasadniony potrzebami w zakresie rozwoju badań i wdrażania ich wyników, nie pasuje jednak do systemu oceny nauki i jednostek badawczych, przyjętych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Nowe zasady tzw. kategoryzacji jednostek naukowych i przyznawania uprawnień naukowych (do nadawania stopni naukowych) dyskryminują takie jednostki. Skłaniają je do sztucznych i antyefektywnościowych przekształceń, w tym konsolidacji z innymi, w formie dużych instytutów. IRWIR PAN, jako jednostka wyraźnie interdyscyplinarna, będzie oceniana w ramach dyscypliny: ekonomia i finanse, bo nie jest możliwe ocenianie jej np. w ramach dziedziny nauk społecznych, co wydawałoby się logiczne. Jaki jest efekt takiej polityki naukowej? Socjologowie, geografowie czy demografowie na siłę udowadniają, że stają się ekonomistami, bo to będzie się liczyło w ocenie instytutu według kryteriów dyscyplinowych, wzmaga się nacisk, aby publikować prace w czasopismach zaliczanych do jednej, wiodącej dyscypliny, zawęża się możliwość rozwoju naukowego i zainteresowań badawczych wielu pracowników itp. Trudno ocenić tę tendencję w polityce naukowej (wg *Konstytucji dla nauki*) inaczej niż patologię tej polityki.

Granice ekonomii, czy nauk ekonomicznych, ulegają znacznym przesunięciom, a także „rozmywaniu”. Ekonomisci coraz szerzej korzystają z osiągnięć innych nauk społecznych, nauk przyrodniczych, matematycznych, humanistycznych, a nawet medycznych. Wyłaniają się nowe pola badawcze, które nie mieszczą się w formalnych podziałach dyscyplinowych czy dziedzinowych. Trzeba nie tylko otworzyć przestrzeń dla badań interdyscyplinarnych, czy transdyscyplinarnych, ale stworzyć zachęty dla tego typu badań. Obecna polityka naukowa w Polsce nie sprzyja temu kierunkowi działań.

W rozwoju nauk ekonomicznych w ostatnich kilkudziesięciu latach wydatnie wzbogacone zostały podstawy metodologiczne badań i tworzenia teorii naukowych. Pluralizm metodologiczny wyraźnie wygrywa z postulatami i praktyką monizmu metodologicznego. Ortodoksja metodologiczno-teoretyczna, której podstawą były osiągnięcia ekonomii neoklasycznej, została wydatnie uzupełniona wielkim bogactwem osiągnięć, jakie składają się na tzw. heterodoksyjne nurty w teorii ekonomii.

Można powiedzieć, że heterodoksja przenika ortodoksję, z korzyścią dla jednego i drugiego nurtu ekonomii². Efektem tego zjawiska jest poszerzanie tzw. głównego nurtu ekonomii. Pojęcie głównego nurtu nie jest precyzyjne i różnie interpretowane przez ekonomistów. W uproszczeniu można przyjąć, że prezentacją głównego nurtu jest zawartość najszerzej wykorzystywanych i cenionych podręczników ekonomii, zwłaszcza prezentujących podstawy ogólnej ekonomii. Wiele lat temu do głównego nurtu włączony został keynesizm, następnie instytucjonalizm (głównie nowa ekonomia instytucjonalna), ekonomia sektora publicznego, w tym teoria wyboru publicznego i ekonomiczna analiza prawa, ekonomia behawioralna, eksperymentalna i ewolucyjna, ekonomia środowiskowa, ekonomia złożoności i wiele innych. Wyrazem tej akceptacji i uznania jest przyznanie Nagrody im. A. Nobla przedstawicielom tych części współczesnej ekonomii.

3. Pochwała interdyscyplinarności

Celem badań interdyscyplinarnych jest odpowiedź na pytania, czy też rozwiązywanie problemów badawczych, które są zbyt szerokie i skomplikowane, aby uporać się z nimi mogły poszczególne dyscypliny nauki i wyspecjalizowani badacze. Wyzwaniem teoretycznym w tym zakresie jest złożoność, kompleksowość i rozległość problematyki badawczej stojących przed współczesną nauką. Jest to bardzo trudna dziedzina badań, czego przejawem jest relatywnie niewielka liczba projektów w tym zakresie i stosunkowo nieliczne grono badaczy w nie zaangażowanych. Z drugiej strony, rośnie zapotrzebowanie na takie badania, od których oczekuje się wyjaśnienia i opisanie ważnych zjawisk i problemów, przed którymi staje nauka, zdominowana przez tendencję określaną, jako „naukę w okruchach”, a więc postępującą specjalizację w badaniach prowadzonych w poszczególnych dyscyplinach naukowych. Wspomniane powyżej doświadczenia IRWIR PAN są tego ilustracją.

Badania interdyscyplinarne korzystają z osiągnięć różnych dyscyplin i specjalności naukowych, integrują te osiągnięcia i na ich podstawie proponują nowe sposoby badań i opisu oraz nowe perspektywy badawcze. R. Szostak stwierdza: „jedną z atrakcyjnych stron badań interdyscyplinarnych jest to, że pozwalają one badaczom na uwolnienie się od ograniczeń, jakie stwarzają poszczególne dyscypliny” [Szostak, 2012, s. 4]. Podobnie do tego zagadnienia podchodzi polski badacz S. Wróbel: „potrzeba interdyscyplinarności jest efektem społecznym takiego wąkospecjaliza-

² Bogusław Fiedor pisze o konieczności równowagi metodologicznej w ekonomii [Fiedor, 2018]. Użycie pojęcia równowagi w tym przypadku jest jednak mało precyzyjne i nieco mylące. Bardziej adekwatne jest tu pojęcie pluralizmu metodologicznego, zawierające zarówno komplementarność, jak i swoistą synergię metodologiczną. Prawdopodobnie B. Fiedorowi chodzi o możliwe harmonijne (nie-dyskryminacyjne) wykorzystanie zarówno osiągnięć nurtów ortodoksyjnych, jak i heterodoksyjnych.

cyjnego porządku naukowego, jest próbą wyjścia poza przekleństwo eksperckości” [Wróbel, 2014, s. 16].

W ostatnich latach pojawiło się w polskiej literaturze naukowej wiele prac przełamujących bariery między wąskimi dyscyplinami, czy nawet dziedzinami nauk, w tym nauk ekonomicznych, społecznych i humanistycznych. Przykładem może być nowatorska praca zbiorowa *Metaekonomia* [2016] czy monografia *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii* [2016] niżej podpisanego. Spotkały się one ze znacznym zainteresowaniem i wywołały wiele dyskusji. Zachęca to do kontynuowania tego kierunku badań i rozwoju nauki.

Ewolucja kształcenia ekonomistów w Polsce nie sprzyja jednak rozwijaniu badań interdyscyplinarnych i wzbogacaniu u nich wyobraźni ekonomicznej, społecznej czy, ogólnie, naukowej. Z programów studiów ekonomicznych znikają takie przedmioty jak: filozofia, socjologia, historia i prawo. Zastępują je przedmioty „narzędziowe” rozwijające warsztat ekonomisty-rzemieślnika. Tacy ekonomiści też są potrzebni, ale na ogół nie oni poszerzają „granice nauki”.

Michał Heller w wykładzie zatytułowanym *Czy fizyka jest nauką humanistyczną?*, wygłoszonym w 1996 r. z okazji przyznania mu tytułu doktora honoris causa w Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, dzieli naukowców fizyków na dwie kategorie: fizyków-rzemieślników i fizyków-artystów. Ten podział można zastosować także do innych nauk. Wielkie odkrycia i wielkie, przełomowe teorie są, jego zdaniem, dziełem fizyków-artystów. O ich teoriach mówimy, że są również piękne. M. Heller stwierdza: „Jeżeli działalność fizyków-artystów jest prawdziwą twórczością i jeżeli wytwory tej twórczości są prawdziwymi dziełami sztuki, to czy fizyka nie zasługuje na miano nauki humanistycznej? (...) Protestuję jedynie – i to stanowczo – przeciwko wyłączeniu fizyki, i w ogólności nauk ścisłych, z tzw. obszaru kultury” [Heller, Krajewski 2014, s. 36–37].

Kim są ekonomiści-artyci i dlaczego są tak bardzo potrzebni? Jak ich kształcić, aby nie zabrakło nam zarówno twardej wiedzy, jak i wyobraźni, która jest sztuką? Jak wspierać tworzenie jednostek naukowych mających cechy i warunki ośrodków badań zaawansowanych? Systemowo-instytucjonalne warunki funkcjonowania nauki i szkolnictwa wyższego w Polsce, a także żenująco niski poziom finansowania badań i rozwoju, nie dają nadziei na znaczny postęp w tej dziedzinie.

Na często zadawane pytanie: dlaczego polscy ekonomiści w stosunkowo niewielkim zakresie uczestniczą w ambitnych międzynarodowych projektach badawczych, rzadko publikują w najwyżej cenionych na świecie czasopismach, zdobywają bardzo mało grantów europejskich, nie obejmują prestiżowych katedr w najlepszych uniwersytetach itp.? To moja krótka i bardzo uproszczona odpowiedź jest następująca: duża część polskich ekonomistów, w tym dobrze wykształconych i utalentowanych, została włączona w odpowiedzialne i bardzo absorbujące działania, które związane były z historycznym procesem „Wielkiej Transformacji”, a więc przebudową systemu instytucjonalnego gospodarki, państwa i społeczeństwa, tworzenia nowych polityk

makroekonomicznych i sektorowych, reformę funkcjonowania wyższych uczelni, programów nauczania i obsługę dydaktyczną gwałtownie rosnącej liczby studentów, przygotowaniem naszego kraju do członkostwa w UE i wielu, wielu innych form zaangażowania. Mam głębokie przekonanie, że większość z nas – ekonomistów – pracowała często ponad siły. Bardzo niewielu mogło zamknąć się w „wieży z kości słoniowej”³ i uprawiać czystą, ambitną naukę, także ze względu na warunki finansowe i organizacyjne badań naukowych istniejących w naszym kraju. Niestety, nawet po 30 latach transformacji i wyżej wymienionych reform, sytuacja w tym zakresie nie ulega znaczącej poprawie.

4. Badania naukowe i wdrożenia – zaniedbane źródło rozwoju

Nauka, jej znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego, a także ogólnych zmian cywilizacyjnych, nie jest należycie doceniana w naszym kraju. Najważniejsze reformy przeprowadzane obecnie w Polsce, w tym reforma systemu edukacji, sądownictwa, obronności, funkcjonowania gospodarki, zabezpieczenia emerytalnego, ochrony środowiska, integracji europejskiej i wielu innych dokonują się bez niezbędnego i oczekiwanego wykorzystania dorobku naukowego w tych dziedzinach, a często wręcz z pogardą dla tego dorobku (reforma systemu edukacji jest chyba najbardziej wyrazistym tego przykładem). To są złe czasy dla nauki, autorytetów naukowych i ich społecznej roli. Ekspansja populizmów i wąskich, krótkookresowych interesów politycznych redukuje przestrzeń wykorzystania osiągnięć nauki i znaczenie opinii badaczy.

Czy środowisko naukowe, w tym uczelniane, ma pomysł jak zmienić tę sytuację? Czy ta niekorzystna dla nauki sytuacja mobilizuje środowisko akademickie do wzmożonej aktywności i koncepcyjnego wysiłku nakierowanego na wzmocnienie pozycji nauki oraz poprawę warunków pracy badawczej i jej efektywności? Niestety, z tym też nie jest dobrze!

W Polsce wyraźnie odczuwa się brak strategii i polityki rozwoju nauki. Nie jest to dziedzina priorytetowa ani dla obecnego rządu, ani też nie miała takiego charakteru dla rządów poprzednich. Mimo deklaracji i zobowiązań składanych przez kolejne ekipy rządowe, nie udało się dotychczas zwiększyć nakładów na badania i rozwój znacznie powyżej 1% PKB. Obecnie wynosi on 1,04% PKB (łącznie z budżetu państwa, środków unijnych i ze źródeł prywatnych), chociaż według przyjętych wobec Unii Europejskiej przez Polskę zobowiązań powinien on osiągnąć w 2020 r. 1,7% PKB. Nie ma żadnych szans na zrealizowanie tego celu, chociaż wskaźnik ten

³ W Wikipedii znajduje się takie określenie tego pojęcia-metafory: „Współcześnie ‘wieża z kości słoniowej’ oznacza miejsce odosobnienia intelektualnego, kryjówkę przed hałasem świata zewnętrznego, naciskami polityki i wymogów kariery – miejsce, w którym uczeni i pisarze mogą bez przeszkód oddawać się swoim rozmyślanom i tworzyć swój własny świat”.

dla całej Unii przyjęty został na jeszcze wyższym poziomie, bo 2,5% PKB. W krajach uchodzących za najbardziej innowacyjne, udział wydatków na badania i rozwój przekracza 3% PKB: w Izraelu i Korei Południowej ponad 4% PKB, w Szwecji, Finlandii i Japonii ponad 3%, a w Stanach Zjednoczonych 2,7%. W przyjętej przez rząd Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju zakłada się przedstawianie polskiej gospodarki na tory innowacyjnej, dynamicznej, konkurencyjnej i opartej na wiedzy. Jest to jednak strategia budowana na ruchomych piaskach, bowiem nie ma w niej koncepcji wydatnego wzmocnienia sektora badań naukowych, który stanowi fundament innowacyjnego i inteligentnego rozwoju. W ustawie budżetowej na rok 2017 na naukę przewidziano 8,4 mld zł co stanowi zaledwie 0,43% PKB (jest to nawet niższy wskaźnik niż w 2016 r.). To dramatycznie niski poziom, w niewielkim tylko stopniu uzupełniany wydatkami przedsiębiorstw. Polska ma też bardzo niski udział pracowników badawczych w strukturze zatrudnienia. Wskaźnik ten w przeliczeniu na milion mieszkańców jest np. w Czechach prawie 2 razy wyższy, a w Danii prawie 4-krotnie wyższy niż w naszym kraju. To w znacznym stopniu wyjaśnia przyczyny niskiej innowacyjności polskiej gospodarki i niedostatecznego udziału naszych badaczy w nauce światowej. W ubiegłych 30 latach dokonaliśmy wielkiego skoku, jeśli chodzi o upowszechnienie wyższego wykształcenia. Wskaźniki skolaryzacji na tym poziomie sytuują nas obecnie w czołówce Europy, ale ten wielki wzrost liczby studentów i absolwentów nie był wykorzystany do rozbudowy i wzmocnienia sektora badań i rozwoju. Pracowników naukowych mamy w Polsce relatywnie bardzo mało; są oni kiepsko wynagradzani i często przepracowani, bowiem brakuje pieniędzy na personel pomocniczy i techniczny. Młody asystent w instytucie badawczym zarabia zaledwie około połowy średniego wynagrodzenia w kraju, a profesorowie w instytutach PAN, zwłaszcza Wydziału I Nauk Humanistycznych i Społecznych mają w większości wynagrodzenie znacznie niższe od przeciętnego wynagrodzenia pracownika Lasów Państwowych.

Polski rząd zapatrzony we wzorce rozwojowe reprezentowane przez Stany Zjednoczone nie dostrzega, że obok potęgi militarnej, na którą ten kraj przeznaczają ponad 700 miliardów dolarów rocznie, a więc więcej niż kilka kolejnych krajów kształtujących potencjał militarny świata, w tym Chiny, niewiele mniejszy odsetek swojego PKB przeznaczają na badania naukowe i wdrożenia (R&D). Ponadto pokaźne fundusze przeznaczane na wzmacnianie potęgi militarnej tego kraju kierowane są do uczelni i innych instytucji badawczych na zaawansowane studia służące nie tylko rozwojowi nowych broni czy technik obronnych, ale też rozwojowi badań podstawowych, przesuwających granice nauki (*research frontiers*). Wiele fundamentalnych odkryć naukowych, technologii i zaawansowanych produktów, służących także potrzebom cywilnym, było w tym kraju wynikiem badań finansowanych przez sektor militarny. W Polsce sytuacja jest zupełnie inna. Przeznaczane na obronę 2% PKB, z zamiarem jeszcze zwiększenia tego wskaźnika, a więc relatywnie dużo w skali europejskiej i światowej, nie wspiera należycie krajowego postępu naukowego i gospodarki opar-

tej na wiedzy. To są pieniądze kierowane na utrzymywanie tradycyjnego potencjału militarnego i zakup sprzętu i technologii z innych krajów. Zamiast przeznaczania miliardów złotych na Terytorialne Oddziały Obrony, których przydatność we współczesnych konfliktach militarnych jest wysoce wątpliwa, środki te mogłyby posłużyć do budowania zarówno zaawansowanych rodzajów broni, jak i wspierania zaplecza badawczego wzmacniającego tworzenie nowoczesnego potencjału obronnego, z korzyścią także dla sektorów cywilnych.

Niedoceniane są badania ekonomiczne w istniejącym obecnie w naszym kraju systemie finansowania nauki. Narodowe Centrum Nauki w 2017 roku na projekty badawcze finansowane w ramach panelu HS 4 skupiającego ekonomię, finanse, zarządzanie, demografię, geografię ekonomiczną i urbanistykę przeznaczyło tylko 2,5% rozdysponowanych przez tę instytucję środków. W dodatku, jest tu tendencja spadkowa, bowiem w 2012 roku HS 4 wydatkował 3,3% środków NCN. To dramatycznie mało, biorąc pod uwagę udział kadrowy ww. dyscyplin w polskim sektorze badań i rozwoju.

Innym problemem i barierą rozwoju nauk ekonomicznych jest przyjęta w rozwiązaniach systemowych tzw. kosztochłonność dydaktyki i badań w zakresie nauk ekonomicznych.

Na początku 2019 roku skierowałem wraz z prof. J.J. Michałkiem, dziekanem Wydziału Nauk Ekonomicznych UW pismo do Ministra J. Gowina w sprawie wskaźnika kosztochłonności kształcenia i badań naukowych w dziedzinie nauk ekonomicznych, protestując przeciwko przyznaniu tym naukom najniższego wskaźnika, czyli 1. Stwierdzamy w nim, że:

1. Proponowane wskaźniki kosztochłonności dydaktyki i badań naukowych w dyscyplinie ekonomia i finanse powinny być ustalone na poziomie niepowodującym relatywnego pogorszenia sytuacji dyscypliny ekonomii – ważnej dla sprawnego działania państwa.
2. Proponowany niski poziom kosztochłonności dydaktyki grozi rezygnacją z prowadzenia studiów o wyższej kosztochłonności (np. finansowych czy ilościowych) i bardzo utrudni prowadzenie badań naukowych w dyscyplinie. To są m.in. koszty komputerów i oprogramowania służących do nauczania i prowadzenia badań, rosnące koszty zakupów literatury, subskrypcji czasopism i dostępu do międzynarodowych baz danych.
3. Proponowane wskaźniki kosztochłonności dydaktyki i badań naukowych w dyscyplinie ekonomia i finanse nie powinny być zróżnicowane, bowiem nie zaistniały powody do różnicowania kosztów dydaktyki i badań naukowych w dyscyplinie. Co więcej, wskaźniki te powinny być ustalone na poziomie niepowodującym relatywnego pogorszenia sytuacji dyscypliny ekonomii – ważnej dla sprawnego działania państwa.
4. W ostatnich latach na wydziałach ekonomii w Polsce zaszły zmiany dążące do uzyskania przez studentów praktycznego wykształcenia w warunkach pozwalających poznać przyszłe wymagania pracodawcy. Te nowe sposoby nauczania

kładą nacisk na przygotowanie absolwenta na potrzeby rynku pracy. Musi to pociągać za sobą większe koszty niż kształcenie o tradycyjnym czystym profilu humanistycznym. Proponowane, najniższe, poziomy kosztocłonności ekonomii ograniczają uczelniom możliwości wprowadzenia takich form kształcenia, które powodują, że absolwenci uznanych kierunków ekonomicznych są rozchwytywani na rynku pracy jeszcze w trakcie studiów i praktycznie zawsze pracują w wyuczonym na studiach zawodzie.

5. Koszty prowadzenia badań oraz kształcenia zwłaszcza na kierunkach związanych z dyscypliną ekonomia i finanse, wymagają wykorzystania nowoczesnych narzędzi dydaktycznych (np. takich jak gry dydaktyczne), a także specjalistyczne programy pozwalające w dużej mierze na wykorzystanie zdobytej wiedzy teoretycznej i nabycie praktycznych umiejętności (np. pakiety statystyczne, oprogramowanie do zarządzania projektami itp.). Wymaga to istotnych nakładów w sferze materialnej i organizacyjnej (zapewnienia wyposażenia w odpowiedni sprzęt laboratoriów oraz laboratoriów komputerowych, wybór właściwych – służących pracy zespołowej czy indywidualnej typów zajęć – oraz ustalenia optymalnej liczebności grup) a także zakupu i utrzymania licencji wykorzystywanych programów i pakietów informatycznych. Często potrzebny jest również zakup kosztownych baz danych, prowadzenie badań z ekonomii eksperymentalnej czy prowadzenia badań ankietowych.
6. Współczesna ekonomia stała się dyscypliną nauki wykorzystującą duże zasoby danych empirycznych pochodzących z różnych źródeł, w tym ze skomplikowanych badań opartych zarówno na metodach ilościowych, jak i jakościowych. Ekonomści coraz częściej wykorzystują też metody eksperymentalne, podobnie jak np. psychologowie czy przedstawiciele niektórych nauk medycznych. Powszechnie wykorzystują osiągnięcia matematyki oraz innych nauk, zwłaszcza społecznych. Realizacja badań ekonomicznych wymaga coraz większych kosztów, niewątpliwie wyższych niż przeciętnie w naukach społecznych i humanistycznych.
7. Przyznanie ekonomii i finansom tak niskiego wskaźnika kosztocłonności badań będzie prowadzić do pogorszenia kondycji i poziomu nauk ekonomicznych w Polsce oraz może zagrozić egzystencji jednostek naukowych, dla których badania są głównym obszarem ich aktywności, zwłaszcza niektórych placówek PAN.

Od obecnych władz w kraju raczej nie można oczekiwać ani zwiększonego zainteresowania rozwojem nauki, ani zapotrzebowania na autorytety naukowe czy poszanowania autonomii jednostek badawczych, ani też zachęty do krytycznego i twórczego włączania się w procesy reform instytucjonalnych. Pozostaje więc nadzieja, że środowisko naukowe, mimo wszelkich trudności, ożywi się, zmobilizuje i spróbuje spełnić swoją misję torowania dróg postępu, nie tylko wąsko naukowego, ale też społecznego i cywilizacyjnego. Sytuacja w naszym kraju wymaga takiej nadzwyczajnej mobilizacji i zaangażowania.

5. Nauka wobec postprawdy

Jednym z największych zagrożeń dla rozwoju nauki i wykorzystania jej osiągnięć jest zjawisko ekspansji postprawdy. Postprawda skutecznie przeciwstawia się prawdzie, jako fundamentalnej wartości przyświecającej uprawianiu nauki, wolność zagrożona jest przez nacjonalizm, różnorodność przez czystość rasy i wrogość wobec Innego, demokracja przez populizm i wolę większości. Nasilenie zjawisk, które składają się na pojęcie postprawdy, szczególnie mocno i powszechnie widoczne w ostatnich kilku latach, ma swoje początki we wcześniejszych dekadach. Jak napisał Steven Pinker: „Od lat sześćdziesiątych XX wieku zaufanie do instytucji nowoczesności dramatycznie spadło, a w drugiej dekadzie XXI wieku karierę robią populistyczne ruchy, które bez ogródek odrzucają ideały oświecenia. Mają charakter plemienny, a nie kosmopolityczny, autorytarny, a nie demokratyczny, pogardzają ekspertami, zamiast szanować wiedzę, i głoszą nostalgię za idylliczną przeszłością zamiast nadziei na lepszą przyszłość” [Pinker, 2018, s. 49].

Hasło zawarte w tytule tego rozdziału: „nauka przekracza wszelkie granice” dotyczy różnych granic, zarówno tworzonych wewnątrz nauki, jak i granic zewnętrznych. Osiągnięcia nauki są, w jakimś sensie, osiągnięciami całej ludzkości. Likwidowanie barier politycznych, ułatwianie współpracy międzynarodowej, likwidowanie barier w przepływie informacji i temu podobne procesy liberalizacji niewątpliwie sprzyjały rozwojowi nauki. Nauka była dotychczas coraz powszechniej traktowana jako dobro uniwersalne. Postprawda, lekceważenie argumentów i osiągnięć nauki, zastępowanych emocjami i interesami politycznymi, odradzanie nacjonalizmów i tym podobne zjawiska negatywnie wpływają też na rozwój nauki. Pojawiają się nowe „opłotki” w uprawianiu i upowszechnianiu nauki, także w ekonomii. Na jeden z nich, dość charakterystyczny dla epoki postprawdy, zwraca uwagę A. Wojtyna: „Nowego i bardzo istotnego zagrożenia dla konwergencji poglądów we współczesnej ekonomii należy upatrywać w przesuwaniu się ciężaru dyskusji z różnic w poglądach teoretycznych, empirycznych i metodologicznych w stronę różnic w narodowych doktrynach ekonomicznych czy też w tym, co M.K. Brunnermeier, H. James i J.-P. Landau [2016] określają jako narodowe różnice w „filozofiach ekonomicznych”. Pojawia się ryzyko pójścia w kierunku narodowych szkół ekonomii, mających uzasadnić sensowność „patriotyzmu ekonomicznego” i przekonania, że *this time is different* [Wojtyna, 2018].

To kolejne niepokojące zjawisko, z którym nauka światowa musi się zmierzyć.

Bibliografia

- Brunnermeier M.K., James H., Landau J.-P. [2016], *The Euro and the Battle of Ideas*, Princeton University Press, Princeton.
- Fiedor B. [2018], *Uwagi o potrzebie równowagi metodologicznej w ekonomii*, „Studia Ekonomiczne”, nr 1, s. 101–118.

- Gorazda M., Hardt Ł., Kwarciński T. (red.), [2016], *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków.
- Heller M., Krajewski S. [2014], *Czy fizyka i matematyka to nauki humanistyczne?*, Copernicus Center Press, Kraków.
- Koźmiński A.K. [2016], *Wyobrażenia ekonomiczne*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
- Kuhn T. [2001], *Struktura rewolucji naukowych*, Fundacja Aletheia, Warszawa.
- Kurczewska J., Lejzerowicz M. (red.) [2014], *Głosy w sprawie interdyscyplinarności. Socjologowie, filozofowie i inni o pojęciach, podejściach i swych doświadczeniach*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Pinker S. [2018], *Nowe Oświecenie. Argumenty za rozumem, nauką, humanizmem i postępem*, Zysk i s-ka Wydawnictwo, Poznań.
- Repko A.F. [2011], *Interdisciplinary Research: Process and Theory*, Sage Publications, Inc., Thousand Oaks.
- Repko A.F., Newel W.H., Szostak R. [2012], *Case Studies in Interdisciplinary Research*, Sage Publications, Inc., Thousand Oaks.
- Szostak R. [2012], *The Interdisciplinary Research Process*, w: Repko A.F., Newel W.H., Szostak R. [2012], *Case Studies in Interdisciplinary Research*, Sage Publications, Inc., Thousand Oaks.
- Wilkin J. [2016], *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wojtyna A. [2009], *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu*, w: Fiedor B., Hockuba Z. (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 25–49.
- Wojtyna A. [2018], *Trwale czy przejściowe zmiany w badaniach ekonomicznych w reakcji na obecny kryzys?* Konferencja KNE PAN i RN PTE nt. „Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność, relacje do innych nauk, problemy klasyfikacyjne”, Warszawa, 14 marca 2018 r.
- Wróbel S. [2014], *Interdyscyplinarność jako efekt dyscyplinarności*, w: Kurczewska J., Lejzerowicz M. (red.) [2014], *Głosy w sprawie interdyscyplinarności. Socjologowie, filozofowie i inni o pojęciach, podejściach i swych doświadczeniach*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.

Science is breaking any borders, also in economics

Summary: Progress in science, including economics, depends significantly on conditions determined both inside particular science and outside, especially in institutional conditions or socio-economic systemic environment. In this paper we discuss consequences of divisions and classifications of sciences applied in sciences in international scale and in Polish scientific sector. It is presented several negative results of these divisions for scientific progress, including interdisciplinary research. Systemic, institutional and financial conditions of scientific sector in economics in Poland are analysed and critically evaluated. It is also discussed how potentially damaging for scientific progress is emerging form the expansion of post-truth phenomenon.

Keywords: methodology of economics, structure of science, research financing, post-truth

Trwałe czy przejściowe zmiany w badaniach ekonomicznych w reakcji na ostatni kryzys?

Streszczenie: W analizie zmian, jakie zaszły w badaniach ekonomicznych w wyniku ostatniego kryzysu, za przydatne należy uznać rozróżnienie między dwoma odrębnymi, ale powiązanymi ze sobą aspektami. Zmiany w sposobie uprawiania ekonomii (aspekt czy wymiar metodologiczny) należy odróżnić od zmian w zakresie wyjaśniania rzeczywistości gospodarczej (aspekt teoretyczny i empiryczny). Te dwa aspekty mogą się wzajemnie dobrze uzupełniać, ale w pewnych okresach zbyt rygorystyczne podejście do sposobu uprawiania ekonomii może ograniczać postęp w wyjaśnianiu rzeczywistości. Przedstawione w rozdziale poglądy wybranych wybitnych ekonomistów skłaniają do refleksji, że w przypadku badań nad problemami stabilności makroekonomicznej i finansowej utrzyma się w nadchodzących latach charakterystyczny dla głównego nurtu prymat rygoru metodologicznego, aczkolwiek zwiększy się realizm przyjmowanych w modelach założeń. Wyraźnie większej otwartości na dorobek nurtów heterodoksyjnych i innych nauk społecznych można spodziewać się w badaniach nad przyczynami wzrostu długookresowego oraz nad ewolucją systemu kapitalistycznego. Za trwałe zmiany w ekonomii w reakcji na obecny kryzys można uznać: a) znacznie większe uwzględnienie czynników finansowych; b) wyraźne otwarcie się głównego nurtu na dorobek ekonomii behawioralnej; c) położenie silniejszego nacisku na znaczenie podziału dochodów i majątku we wzroście i rozwoju gospodarczym.

Słowa kluczowe: ekonomia głównego nurtu, nurty heterodoksyjne, światowy kryzys gospodarczy i finansowy

Przed próbą odpowiedzi na pytanie, czy i które zmiany w badaniach ekonomicznych mogą okazać się trwałe, najpierw konieczne jest określenie charakteru tych zmian. Tu istotne stają się dwa rozróżnienia. Z jednej strony, warto odróżnić zmiany, które stały się już wyraźnie widoczne przed obecnym kryzysem, a w trakcie kryzysu uległy znaczącej intensyfikacji od zmian, które pojawiły się bezpośrednio w reakcji na kryzys. Trzeba przy tym pamiętać, że kryzys trwał długo (można umownie przyjąć,

* Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Komitet Nauk Ekonomicznych PAN.

że około 10 lat), w związku z czym pewne zmiany mogły w jego wyniku się pojawić, ale potem uległy odwróceniu lub rozwodnieniu i są obecnie trudno dostrzegalne. Poza tym umacniające się ożywienie gospodarcze mogło trochę zniechęcić ekonomistów do zajmowania się wyjaśnianiem minionego kryzysu, chociaż powinno utrzymać się, a nawet zwiększyć zainteresowanie możliwością uniknięcia następnego kryzysu. Z drugiej strony, zmiany w sposobie uprawiania ekonomii (aspekt czy wymiar metodologiczny) należy odróżnić od zmian w zakresie wyjaśniania rzeczywistości gospodarczej (aspekt teoretyczny i empiryczny). Te dwa aspekty są ze sobą powiązane i mogą się wzajemnie dobrze uzupełniać, ale w pewnych okresach zbyt rygorystyczne podejście do sposobu uprawiania ekonomii może ograniczać postęp w wyjaśnianiu rzeczywistych procesów gospodarczych.

Rozpatrując reakcję ekonomii na ostatni kryzys, można wyróżnić umownie dwa główne jego okresy, których cezurę stanowi referendum w sprawie brexitu i zwycięstwo wyborcze D. Trumpa. Wydarzenia te są najbardziej wyraźnymi symptomami szybko narastającej fali populizmu ekonomicznego i politycznego, która okazała się zaskoczeniem nie tylko dla ekonomistów, ale i dla socjologów, i politologów. Zaskoczenie było tym większe, że to nowe jakościowo zjawisko zbiegło się w czasie z początkami ożywienia w krajach najsilniej dotkniętych kryzysem. Co istotne, ożywienie to, nawet jeśli początkowo dosyć anemiczne i nietrwałe, zaczęło wyhamowywać zmiany w teorii ekonomii uruchomione przez kryzys. Jeśli bowiem gospodarka zaczyna znowu lepiej funkcjonować i – co ważniejsze – zachodzące w niej procesy ponownie stają się bardziej zrozumiałe, to bodźce do głębszych zmian w ekonomii ulegają naturalnemu osłabieniu. Sytuacja okazała się jednak znacznie bardziej skomplikowana, ponieważ badania nad przyczynami narastania nastrojów populistycznych sugerowały, że ważną rolę odegrało tu niezadowolenie dużej części społeczeństwa z rozkładu kosztów wychodzenia z kryzysu, za który obwiniano nie tylko rządy, ale pośrednio także ekonomię jako naukę. „Powrót do normalności” („*back to normal*”) czy do *status quo ante* stał się w przypadku ekonomii mocno utrudniony, ponieważ w kampaniach wyborczych pojawiły się programy stanowiące swoisty konglomerat starych i nowych idei. Chociaż konglomerat ten wydawał się często niespójny czy nawet wewnętrznie sprzeczny, to przynosił on sukces wyborczy. Synteza poglądów, która na gruncie teorii ekonomii wydawała się niemożliwa do zaakceptowania, okazała się dobrze sprzedającym się produktem marketingu politycznego, jeśli udało się ją przełożyć na nową, atrakcyjną dla wyborców doktrynę ekonomiczną. Ważnym, ale i trudnym zadaniem, staje się wówczas rozszyfrowanie struktury poglądów teoretycznych „zasilających” daną doktrynę.

Biorąc pod uwagę częstotliwość, a przede wszystkim kaliber zarzutów formułowanych wobec ekonomii w pierwszych latach kryzysu, można uznać, że zmiany, jakie w niej zaszły, nie były zbyt daleko idące. Dużo głębszej rekonstrukcji stanu wiedzy należało się spodziewać przede wszystkim z tego względu, że kryzys o skali globalnej, dla którego punktem odniesienia mógł być właściwie tylko Wielki

Kryzys lat 30. XX wieku, wystąpił po okresie znacznego zwiększenia stabilności makroekonomicznej (tzw. *Great Moderation*). Można by przypuszczać, że publicznie wyrażany przez niektórych czołowych ekonomistów optymizm, że problem stabilizowania gospodarki został od strony teoretycznej i praktycznej w zasadzie rozwiązany, wywoła w zetknięciu z głębokim załamaniem finansowym rewolucyjne wręcz zmiany w ekonomii. W krótkim okresie trudno było oczekiwać oczywiście skokowego postępu w teorii. Możliwe i właściwie nieuniknione wydawały się natomiast duże zmiany w układzie sił we współczesnej ekonomii, przede wszystkim między głównym nurtem a nurtami heterodoksyjnymi. Trzeba bowiem pamiętać, że w latach 70. XX wieku trudności z wyjaśnieniem przez dominującą wówczas teorię (tzw. syntezę neoklasyczną) zjawiska o wyraźnie mniejszej skali i konsekwencjach, jakim była stagflacja, wywołały dużo większe zmiany w teorii.

Początkowo wiele wskazywało na to, że znaczące i trwałe zmiany faktycznie się dokonają i to zarówno w strukturze ekonomii (pozycji różnych szkół), jak i w wymiarze sposobu uprawiania ekonomii. Nastąpił renesans keynesizmu, a nawet bardziej poglądów samego Keynesa („powrót mistrza”) oraz tych poglądów kontynuatorów jego myśli, które nie zostały wcześniej wchłonięte przez syntezę neoklasyczną, a które nagle ujawniły swą przydatność w zrozumieniu kryzysu (przede wszystkim H. Minsky’ego). Renesans zainteresowania keynesizmem dotyczył nie tylko jego warstwy teoretycznej, ale również wynikających z niej zaleceń dla polityki ekonomicznej. Szansa na wzmocnienie swojej pozycji otworzyła się też przed innymi nurtami heterodoksyjnymi, których pozycja w poprzednich dwu dekadach została praktycznie zmarginalizowana lub które nie miały jeszcze możliwości zaistnieć w dyskursie publicznym.

Szansa na radykalną przebudowę układu sił w ekonomii nie trwała jednak długo. Mimo że kryzys światowy nadal trwał i wszedł nawet w nową fazę w postaci kryzysu strefy euro, to stopniowo dał się zauważyć odwrót od poglądów bardziej etatystycznych, a obóz określany przez P. Krugmana jako opowiadający się za stymulowaniem gospodarki (*stimulus camp*) zaczął ustępować pola zwolennikom wyrzeczeń (*austerians*). Ten dosyć zaskakujący zwrot w kierunku „nowej ortodoksji”, jak tę doktrynę określa M. Wolf [2014], poddali też ostatnio interesującej analizie H. Farrell i J. Quiggin [2017]. Za przyczyny stosunkowo małych zmian w ekonomii w tym okresie można uznać: skuteczność zastosowanych działań antykryzysowych, istotną rolę poglądów keynesistowskich w ramach tzw. nowej syntezy neoklasycznej i w dominujących bankach centralnych modeli DSGE oraz przede wszystkim utrwalenie się specyficznego metodologicznego statusu ekonomii (nadrzędności sposobu jej uprawiania w stosunku do realizmu teorii). Z kolei nurty heterodoksyjne były zbyt zaskoczone przez kryzys i zbyt rozproszone, a tym samym nieprzygotowane wystarczająco, aby dokonać daleko idącej zmiany w układzie sił we współczesnej ekonomii.

W obydwu wyróżnionych na początku wymiarach badań ekonomicznych nastąpiło w reakcji na kryzys i nadal następuje otwieranie się na nowe ujęcia i można

uznać, że jest to proces trwały. Proces ten jest jednak bardziej powolny w przypadku badań dotyczących średniego okresu (wahań koniunkturalnych) niż w przypadku badań nad wzrostem długookresowym, a przede wszystkim nad rozwojem i przyszłością kapitalizmu. Głównym czynnikiem spowalniającym zmiany w tym pierwszym przypadku pozostaje dominujące w środowisku ekonomistów przekonanie o nadrzędności sposobu uprawiania ekonomii nad realizmem założeń, przez co niektóre najważniejsze gospodarcze problemy współczesności są ujmowane w analizach w sposób nieadekwatny lub nawet całkiem z nich wyłączane. Ten podstawowy problem można zilustrować badaniami nad przyczynami ostatniego kryzysu. Nie można na pewno twierdzić, że badania prowadzone w ramach głównego nurtu przy zachowaniu obowiązującego kryterium metodologicznego nie przyniosły znaczącego postępu w budowaniu bardziej realistycznych modeli kryzysów. Problem polegał jednak na tym, że badania te natrafiły na barierę w postaci konieczności uwzględnienia w łańcuchu przyczynowo-skutkowym pewnych głębszych przyczyn kryzysu, które należą do wymiaru długofalowego rozwoju i których główny nurt nie potrafi na razie modelować zgodnie z własnymi wymaganiami metodologicznymi. W próbie łączenia obydwu wymiarów badań bardzo przydatna mogłaby okazać się przeżywająca renesans hipoteza sekularnej stagnacji, ponieważ w poszukiwaniu źródeł kryzysu koncentruje uwagę na długookresowych procesach demograficznych, technologicznych oraz w zakresie podziału dochodów. Chociaż hipoteza ta została wprowadzona do dyskusji w głównym nurcie, to na razie nie ma możliwości włączenia jej do dominującej klasy modeli.

Bardzo ważną i dosyć powszechnie uważaną za udaną próbę położenia pomostu między obydwojma wyróżnionymi wymiarami badań jest słynna już książka T. Piketty'ego [2014]. Jej przełomowy i obiecujący charakter polega przede wszystkim na tym, że poddaje ona analizie teoretycznej i historycznej kluczowe czynniki dotyczące rozwoju gospodarki kapitalistycznej przy zachowaniu wymogów metodologicznych narzucanych przez główny nurt, a w każdym razie przy uwzględnieniu ważnej ich części. Tym samym praca ta nie mogła zostać potraktowana jako swoiste kuriozum (choćby ze względu na swoje rozmiary) i stała się tematem wielu prestiżowych sympozjów oraz konferencji naukowych. Implikacjom pracy Piketty'ego dla rozwoju badań poświęcono już zresztą bardzo poważną monografię zbiorową [Boushey i in., 2017]. Paul Krugman, jeden z jej współautorów, uznaje pracę za wybitne osiągnięcie uważając, że jej znaczenie polega przede wszystkim na ponownej integracji teorii wzrostu z teorią podziału. Z punktu widzenia tematu niniejszego rozdziału bardziej nawet istotne są dwie jego inne oceny. Po pierwsze, uważa on, że praca Piketty'ego to *tour de force* modelowania ekonomicznego, co powinno otworzyć ekonomię na współpracę z innymi naukami społecznymi. Po drugie, jego zdaniem, Piketty „przekształcił ekonomiczny dyskurs i badacze nigdy już nie będą rozmawiać o nierównościach w taki sam sposób” [Krugman, 2017, s. 71]. Można dodać, że praca Piketty'ego jest ważna dla ekonomii także dlatego, że przywraca znaczenie

historii gospodarczej i wskazuje na możliwości wykorzystania nowych technik do rekonstrukcji szeregów czasowych. Występuje tu pewna analogia z nowym podejściem Acemoglu i Robinsona w badaniach nad głębszymi przyczynami wzrostu czy książką Reinhart i Rogoffa o historii kryzysów finansowych. Pewnym zaskoczeniem jest natomiast dosyć chłodne przyjęcie pracy przez ekonomię heterodoksyjną i przez inne nauki społeczne. Rodzi to bardziej ogólne pytanie, czy ekonomia heterodoksyjna równie mocno broni swojej odrębności metodologicznej jak główny nurt i tym samym opóźnia reintegrację dyscypliny.

Podejmowane są oczywiście też inne istotne, chociaż nie tak zaawansowane i nagłośnione, jak praca Piketty'ego, próby szukania wspólnych pól obydwu wyróżnionych płaszczyzn badań. Można do nich zaliczyć książkę francuskiego ekonomisty A. Orléana, zdaniem którego nie ma właściwie nic szczególnego w tym, że po kryzysie nie doszło jak dotąd do radykalnej zmiany w ekonomii, gdyż reakcja ekonomistów na krytykę jest ogólnie zgodna z teorią Kuhna. Zwraca on zresztą uwagę, że badania prowadzone przez ekonomię neoklasyczną przyniosły wiele pożytecznych rezultatów. Problem z teorią ekonomii leży, według niego, w przyjęciu zbyt wąskich założeń instytucjonalnych. Ponieważ założenia te koncentrują się na pewnych aspektach funkcjonowania rynków, to zaniedbana w analizie pozostaje znaczna część rzeczywistości gospodarczej. Cel książki autor upatruje więc w pokazaniu, że jeśli chce się zrozumieć pełnię zachowań ekonomicznych, to nieodzowne staje się ponowne skierowanie uwagi na kategorię wartości rynkowej. Według autora, wartość rynkowa jest autonomicznym zjawiskiem, które nie może zostać zredukowane do jakiegokolwiek wcześniej istniejącej (*preexisting*) kategorii, takiej jak użyteczność, praca czy rzadkość. Można więc sformułować uwagę, że podobnie, jak Piketty próbuje przywrócić ekonomii znaczenie problematyki podziału, tak Orléan [2014] usiłuje zrobić to z kwestią wartości. Interesujące są również komentarze autora dotyczące relacji ekonomii z innymi dyscyplinami nauk społecznych. Otóż jego zdaniem, możliwe jest zbudowanie bardziej ogólnego wyjaśnienia wartości, które obejmuje aktywność gospodarczą jako specjalny przypadek. Oznacza to, że „prawdziwe zreformowanie ekonomii musiałoby rozpocząć się od pokornego uznania swojej tożsamości jako jednej z dyscyplin nauk społecznych; uznania, że fakty ekonomiczne są w swej istocie faktami społecznymi oraz zaakceptowania, że rzeczywistość gospodarcza nie posiada zasadniczej własności, która uzasadnia odrębną epistemologię i usprawiedliwia stworzenie odrębnej dyscypliny dla jej badania”. Zdaniem autora, dzięki przyjęciu takiego stanowiska, które proponuje on określić jako perspektywę unidyscyplinarną, można by oczekiwać znaczących postępów w zrozumieniu istoty kapitalizmu, z czym ortodoksyjna teoria ekonomii nadal nie może sobie poradzić.

Próby wyjścia poza ograniczenia własnego ujęcia są też widoczne u badaczy, których jednoznacznie można traktować jako przedstawicieli głównego nurtu uznających nadrzędność sposobu uprawiania ekonomii. Szczególnie interesujące są te przypadki, w których chodzi o poszerzenie lub reinterpretację najważniejszych elementów ujęcia

neoklasycznego, czyli sposobu rozumienia mikropodstaw. Warto przytoczyć tu dwa przykłady. Pierwszym jest program badawczy R. Farmera [2017], który przez autora jest konsekwentnie rozwijany już prawie przez 10 lat, czyli właściwie od wybuchu kryzysu i który w najnowszej książce jest przez niego określany, może trochę na wyrost, jako nowy paradygmat. W kontekście analizowanego w tym rozdziale „budowania mostów” między różnymi podejściami, program R. Farmera jest ważny z trzech powodów. Po pierwsze, podobnie jak Piketty (rola podziału) czy Orléan (rola wartości), autor ten włącza do formalnej analizy modelowej dodatkowy element. W jego przypadku są to przekonania (*beliefs*), które same stają się „fundamentami” i które dlatego powinny mieć taki sam status metodologiczny, jak preferencje czy technologia. Jak zauważa, „kiedy *czujemy się bogaci, to jesteśmy bogaci*”. Oznacza to też, że „jeśli uczestnicy rynku z zaufaniem podchodzą do przyszłości, to są skłonni zapłacić więcej za aktywa, a wzrost nominalnej ich wartości ma realne konsekwencje”. Nadanie „przekonaniom” tak wysokiego statusu metodologicznego oznacza więc wyraźne otwarcie na ekonomię behawioralną i urealnienie mikropodstaw. Po drugie, w programie tym silnie uwypuklone są związki między ekonomią i finansami („Wall Street i Main Street są ze sobą powiązane”), co znajduje też odzwierciedlenie w prowadzonej przez autora analizie empirycznej oraz w propozycjach dotyczących polityki ekonomicznej. Z analizy tej wynika, że bardziej właściwe ujęcie czynników finansowych, od których zależy konsumpcja, a mianowicie, że nie zależy ona od dochodu, lecz od majątku, pozwala lepiej wyjaśnić zmiany w sektorze realnym (w bezrobociu i w wolumenie produkcji). Z badania autora dotyczącego Stanów Zjednoczonych wynika, że wzrost realnej wartości akcji na giełdzie o 10 pkt proc. prowadzi kwartał później do spadku stopy bezrobocia o 3 pkt proc. Badacze z Banku Anglii i z Uniwersytetu w Hamburgu podjęli się replikacji tych wyników i stwierdzili podobną zależność dla Wielkiej Brytanii i Niemiec. Po trzecie, autor zgadza się, że w analizach znacznie więcej miejsca powinno się poświęcać instytucjom. Jak zauważa, „projektowanie instytucji jest ciągłym organicznym procesem, który musi adaptować się do sił społecznych i politycznych w taki sam sposób, jak podmioty nastawione na zysk adaptują się do sił rynkowych”. Zdanie to można uznać za symptom uznania konieczności zdecydowanie większego otwarcia się głównego nurtu na bardzo ważne, rzeczywiste uwarunkowania procesów gospodarczych.

Książka Paula De Grauwe [2012] jest drugim przykładem, podobnym jak w przypadku Farmera, zamysłem zmierzającym do rozszerzenia perspektywy badawczej głównego nurtu. Kluczową rolę w tym zamyśle odgrywa odmienne niż w tradycyjnych modelach rozumienie racjonalności. Wychodząc od doświadczeń płynących z ostatniego kryzysu, autor kwestionuje pogląd przyjmowany w modelach makroekonomicznych głównego nurtu, że istnieje tylko jeden możliwy sposób określenia, czym jest racjonalny podmiot. W zbudowanym przez siebie behawioralnym modelu makroekonomicznym przyjmuje, że podmioty doświadczają ograniczeń poznawczych i posługują się heurystykami, co jednak, mieści się, według niego,

w „poszerzonej koncepcji racjonalności”. W tym kontekście De Grauwe stawia ważne pytanie o charakterze nie tylko metodologicznym, ale i etycznym, „czy nie lepiej przyznać, że zachowanie podmiotów jest kierowane przez heurystyki i nie włączyć ich od samego początku do modelu niż udawać, że podmioty są w pełni racjonalne i polegać w nieprzejrzysty sposób na trikach statystycznych, aby polepszyć dopasowanie modelu”. W części empirycznej autor pokazuje, że przyjęcie poszerzonego rozumienia racjonalności poprzez uwzględnienie miar optymizmu i pesymizmu w zachowaniach podmiotów prowadzi „do bogatszej dynamiki makroekonomicznej, która jest bliższa obserwowanej dynamice produkcji i inflacji niż uzyskanej na podstawie modeli głównego nurtu”. Z perspektywy przenikania idei między różnymi szkołami i tradycjami za rozczarowujące można uznać to, że Richard Thaler [2015] w swojej książce w ogóle nie powołuje się na monografię De Grauwego, mimo że w zakończeniu wyraża żal z powodu ciągle małego wpływu ekonomii behawioralnej właśnie na makroekonomię.

Analizując stan i perspektywy ekonomii, J. Tirole [2017] z jednej strony wyraźnie dostrzega specyfikę ekonomii polegającą na hołdowaniu przez nią zasadzie indywidualizmu metodologicznego i na silnym nachyleniu w stronę formalnej analizy teoretycznej i statystycznej analizy danych. Z drugiej jednak strony uważa, że jesteśmy świadkami stopniowej, ale nieuchronnej reunifikacji nauk społecznych, co będzie wymagać otwarcia się środowisk naukowych na techniki i idee innych dyscyplin. W sposób ciekawy pokazuje, jak ekonomiści wychodzą poza swój tradycyjny obszar (*homo oeconomicus*) i jak przedmiotem ich zainteresowania staje się *homo psychologicus*, *homo socialis*, *homo incitatus*, *homo juridicus*, a ostatnio także *homo darwinus* i *homo religiosus*. Trochę zaskakujące jest natomiast to, że akurat w świeżo wydanej książce nie pojawił się na tej liście *homo politicus*. Tak czy inaczej, ekspansję ekonomii na inne obszary Tirole uważa za zjawisko pozytywne i nie traktuje go jako przejawu często wytykanego ekonomistom „imperializmu”.

Dokonany przegląd literatury dotyczącej stanu badań prowadzi do następujących ogólnych spostrzeżeń:

- Badania będą w najbliższych latach nadal rozwijać się równolegle na dwu poziomach: a) na poziomie głębszych przyczyn wzrostu długookresowego i rozwoju oraz ewolucji kapitalizmu jako systemu gospodarczo-społeczno-politycznego; b) na poziomie uwarunkowań stabilności makroekonomicznej i finansowej. W przypadku pierwszego poziomu badań ekonomię powinno cechować coraz większe otwarcie na inne nauki społeczne i tym samym większy pluralizm metodologiczny. W drugim przypadku należy spodziewać się nadal dominacji podejścia modelowego, wzmacnianego przez elementy socjologii nauki, ale przy relatywnie większym realizmie założeń i unikaniu nadmiernej formalizacji. W efekcie w najbliższych latach mniej uwagi będzie mogło być poświęcone najważniejszej kwestii, która pozwoliłaby przełamać tę dwutorowość badań, czyli temu, w jaki sposób stabilność i niestabilność przekłada się na długofalowy wzrost i rozwój.

- Za trwałe zmiany w ekonomii w reakcji na obecny kryzys można uznać: a) znacznie większe uwzględnienie czynników finansowych; b) wyraźne otwarcie się głównego nurtu na dorobek ekonomii behawioralnej; c) położenie silniejszego nacisku na znaczenie podziału dochodów i majątku we wzroście i rozwoju gospodarczym.
- Dominacja podejścia opartego na budowaniu modeli nie musi na dłuższą metę oznaczać, że będą to nadal głównie modele typu DSGE (w tym te wzbogacone o zmienne finansowe i psychologiczne). Teoria złożoności też jest oparta na modelach, tyle że dużo bardziej skomplikowanych, chociaż bardziej ateoretycznych (tzw. *agent-based modeling*, które m.in. R. Bookstaber [2017] traktuje jako prawdziwą alternatywę dla ekonomii neoklasycznej). Dopóki nie uda się zbudować nowego ogólnego modelu (*core model*), to jedynym rozwiązaniem będzie prawdopodobnie szukanie konsensu w sprawie sposobu wyboru takiego modelu (spośród dostępnych ich rodzajów), który jest najbardziej przydatny dla rozwiązania danego praktycznego problemu, co sugeruje m.in. D. Rodrik [2016] a ostatnio również O. Blanchard [2018].
- Nowego i bardzo istotnego zagrożenia dla konwergencji poglądów we współczesnej ekonomii należy upatrywać w przesuwaniu się ciężaru dyskusji z różnic w poglądach teoretycznych, empirycznych i metodologicznych w stronę różnic w narodowych doktrynach ekonomicznych czy też w tym, co M.K. Brunnermeier, H. James i J.-P. Landau [2016] określają jako narodowe różnice w „filozofiach ekonomicznych”. Pojawia się ryzyko pójścia w kierunku narodowych szkół ekonomii mających uzasadnić sensowność „patriotyzmu ekonomicznego” i przekonania, że *this time is different*.

Bibliografia

- Blanchard O. [2018], *On the Future of Macroeconomic Models*, “Oxford Review of Economic Policy”, no. 1–2.
- Bookstaber R. [2017], *The End of Theory. Financial Crises, the Failure of Economics, and the Sweep of Human Interaction*, Princeton University Press, Princeton.
- Boushey H., DeLong J.B., Steinbaum M. (red.) [2017], *After Piketty. The Agenda for Economics and Inequality*, Harvard University Press.
- Brunnermeier M.K., James H., Landau J.-P. [2016], *The Euro and the Battle of Ideas*, Princeton University Press, Princeton.
- De Grauwe P. [2012], *Lectures on Behavioral Economics*, Princeton University Press, Princeton.
- Farmer R.E.A. [2017], *Prosperity for All. How to Prevent Financial Crises*, Oxford University Press, Oxford.
- Farrell H., Quiggin J. [2017], *Consensus, Dissensus, and Economic Ideas: Economic Crisis and the Rise and Fall of Keynesianism*, “International Studies Quarterly”, no. 2, s. 269–283.
- Krugman P. [2017], *Why We're in a New Gilded Age*, w: Boushey H. (red.), *After Piketty. The Agenda for Economics and Inequality*, Harvard University Press, s. 60–71.

- Orléan A. [2014], *The Empire of Value. A New Foundation for Economics*, The MIT Press, Cambridge, MA.
- Piketty T. [2014], *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Rodrik D. [2016], *Economics Rules*, Oxford University Press, Oxford.
- Thaler R.H. [2015], *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*, Norton, New York.
- Tirole J. [2017], *Economics for the Common Good*, Princeton University Press, Princeton.
- Wolf M. [2014], *The Shifts and the Shocks. What we've Learned – and Have Still to Learn – from the Financial Crisis*, Penguin Press, New York.

Research in economics responding to the recent world crisis: permanent or transitory changes?

Summary: While assessing the impact of the recent world crisis on research in economics it is useful to distinguish between two distinct but interrelated aspects. Changes in the way of conducting research (a methodological aspect) should be separated from changes in its explanatory power. These two aspects have usually a complementary character but sometimes sticking to an overly rigorous methodological requirements may lead to incomplete understanding of real-world economic processes (may hinder a progress in a better understanding of). The presented views of some most renowned economists seem to reveal that in the coming years the primacy of methodology will prevail in research on macroeconomic and financial stability, although one can expect a shift toward more realistic assumptions. Much more pronounced openness of the mainstream to both heterodox economics and other social sciences will probably be observed in research on long-term growth and evolution of capitalist system. The three permanent changes in economics in reaction to the recent world crisis can be singled out: a) more emphasis on interactions between economic and financial factors; b) increasing openness of the mainstream to behavioural economics; c) a much bigger significance attached to income and wealth distribution and its role in economic growth and development.

Keywords: mainstream economics, heterodox economics, world economic and financial crisis

Współczesne nauki o finansach – status metodologiczny, struktura, otoczenie, paradygmaty

Streszczenie: Nauka o finansach jest wśród nauk ekonomicznych dyscypliną szczególną: z pewnego punktu widzenia najbardziej interesującą, najważniejszą, a zarazem najtrudniejszą. Choć do roli „królowej nauk” nieprzypadkowo aspirują filozofia, matematyka czy fizyka, to właśnie ekonomia, nie tylko zdaniem ekonomistów, jest „królową” wśród nauk społecznych, a nauka o finansach uważana jest, nie tylko przez finansistów, za „królową” wśród nauk ekonomicznych. Zaprezentowane studium jest próbą ukazania metodologicznego statusu nauki o finansach, jej specyfiki, paradygmatów i miejsca w systemie współczesnych nauk ekonomicznych. Nauka o finansach jest dyscypliną złożoną, z licznymi klasycznymi i nowymi subdyscyplinami. Ma silne związki z licznymi dyscyplinami ekonomicznymi i pozaekonomicznymi. Nauka o finansach, chociaż rozwijana jest od ponad 100 lat, może być z pewnej perspektywy traktowana jako nauka *in statu nascendi*.

Słowa kluczowe: nauka o finansach, status metodologiczny, system nauk ekonomicznych, paradygmaty

1. Wstęp

Nauki ekonomiczne są dziedziną szczególną: z pewnego punktu widzenia najbardziej interesującą, najważniejszą, a zarazem najtrudniejszą. Choć do roli „królowej nauk” nieprzypadkowo aspirują filozofia, matematyka czy fizyka, to właśnie dziedzina ekonomia *sensu largo* (z dyscyplinami – ekonomia, finanse, zarządzanie, towaroznawstwo) – nie tylko zdaniem ekonomistów – jest „królową” wśród nauk społecznych. Opinia ta na pierwszy rzut oka może sprawiać wrażenie nieco przerysowanej, a może nawet nieco prowokacyjnej (zapewne zaprotestowałoby przeciwko

* Uniwersytet Szczeciński, Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych.

niej nie mało przedstawicieli pozostałych nauk społecznych, wskazujących na fenomen tzw. imperializmu ekonomii).

W literaturze można się spotkać z poglądem, że definiowanie „nauki” jest bezcelowe, a każda zamierzona definicja – a było już tych prób nie mało – może co najwyżej wyrazić w mniej lub więcej niezadowolający sposób jeden i to często jeden z mniej ważnych spośród wielu aspektów nauki w poszczególnych okresach rozwoju. Poszukiwanie i prowadzenie rozważań na temat cech nauki oraz kryteriów „naukowości” – w warunkach niezwyklej złożoności badanego zagadnienia, co wynika tak z rozmaitych jego związków z innymi, z historycznej zmienności kryteriów, jak i ich różnorodności oraz sporej liczby – jest bardzo utrudnione, zwłaszcza, że niektórzy autorzy zajmujący się tą problematyką nie formułują *explicite* tych cech i kryteriów, a jedynie zajmują się nimi niejako „po drodze”, na marginesie innych rozważań.

Często używając określenia „nauka” rozumie się ją jako pewną całość, jako sumę wyników badań naukowych podejmowanych we wszystkich dziedzinach. W praktyce jednak ta całość dzieli się na wiele odrębnych nauk. Znamionną cechą współczesnej nauki – oprócz szybko postępującego zróżnicowania jej problematyki oraz stosowanych metod – jest mnożenie się w szybkim tempie odrębnych dyscyplin naukowych. Nie zanosz się na to, aby procesy te miały stracić na żywotności, bo wciąż powstają nowe specjalności (kierunki, nurty) badawcze, które nierzadko w krótkim czasie przekształcają się w osobne nauki.

J. Zieleniewski, prakseolog, jeden z pionierów polskiego naukoznawstwa, ponad pół wieku temu określił dyscyplinę naukową jako część nauki, jaką – na danym szczeblu jej rozwoju, w danym miejscu i czasie – może jeszcze skutecznie (w zakresie twórczego rozwijania systemu zadań naukowych i w zakresie nauczania wyższego) uprawiać przeciętnie zdolny pracownik naukowy [Zieleniewski, 1966, s. 15–16]. Jest to pogląd interesujący, jednak nie daje on precyzyjnej odpowiedzi na rozmaite pytania i dylematy.

W tej sytuacji za najbardziej trafny można uznać często głoszony pogląd, że głównymi atrybutami samodzielności danej dyscypliny naukowej mogą być: zakres rzeczywistości przez nią badany, wzgląd, aspekt, czy też punkt widzenia, z którego rozpatruje się badany wycinek rzeczywistości, stosowane metody badań, forma wypowiedzanych twierdzeń (aparatus pojęciowy, język), potrzeby społeczne, których zaspokojeniu ma służyć dana dyscyplina.

Problemem dyskusyjnym jest to, czy wszystkie wymienione kryteria uznania poszczególnej części nauki za samodzielną dyscyplinę muszą być spełnione jednocześnie, czy też wystarczy do tego uznania spełnienie tylko jednego czy dwóch kryteriów, jeśli tak, to których. Wydaje się, że w praktyce może wystarczyć spełnienie nawet tylko jednego z wymienionych kryteriów na przykład – uważanego często za podstawowe kryterium wyodrębniania poszczególnych dyscyplin – warunku odrębności punktu widzenia (perspektywy) i związanych z tym metod badawczych.

2. *Differentia specifica* finansów

Przed ponad dziesięciu laty autor niniejszych rozważań zaproponował następującą definicję współczesnej nauki finansów: Finanse są „wieloparadygmatyczną” nauką ekonomiczną, której przedmiotem jest opis, analiza oraz ocena procesów globalizacyjnych, wyborów i decyzji finansowych podejmowanych w warunkach niepewności i ryzyka przez gospodarstwa domowe, instytucje, przedsiębiorstwa finansowe i niefinansowe, jednostki samorządu terytorialnego, państwa oraz organizacje między- i ponadpaństwowe, z ugrupowaniami integracyjnymi włącznie [Flejterski, 2007, s. 71–72]. Powyższa definicja nie pretendowała i nie pretenduje do jedynej, naukę finansów można bowiem definiować na różne sposoby. Można choćby ograniczyć się do sławnego, prowokacyjnego stwierdzenia amerykańskiego ekonomisty Jacoba Vinera i zdefiniować finanse następująco: finanse są tym, czym zajmują się finansisci (*finance is what financiers do*).

Do dyscypliny nauka finansów (alternatywnie: nauk o finansach, nauki o finansach) zalicza się na ogół następujące subdyscypliny: finanse globalne i międzynarodowe, finanse publiczne, z finansami samorządowymi i ubezpieczeniami społecznymi włącznie, finanse rynków i instytucji finansowych (banki centralne, komercyjne, spółdzielcze, instytucje parabankowe, towarzystwa ubezpieczeń gospodarczych – życiowych i majątkowych, banki inwestycyjne, giełdy papierów wartościowych itd.), finanse przedsiębiorstw (korporacje, średnie, małe i mikroprzedsiębiorstwa), finanse gospodarstw domowych (finanse osobiste). W szerokim ujęciu do nauk o finansach zalicza się także rachunkowość oraz analizę finansową. Listę tę można uzupełnić o kilka subdyscyplin (*nurtów*) *in statu nascendi*: finanse sfery nieformalnej, e-finance, ekofinance, finanse nieruchomości, finanse inwestycji alternatywnych, finanse instytucji pozarządowych, finanse behawioralne, finanse intertemporalne, finanse niekonwencjonalne (islamskie), *last but not least* – finanse porównawcze (komparatystykę finansów) [Flejterski, 2007, s. 96 i nast.; Flejterski, Solarz, 2015].

Wymienione subdyscypliny posługują się licznymi kategoriami, przy czym część spośród nich jest specyficzna właśnie głównie dla nauk o finansach. Poza uniwersalnymi, ogólnoeconomicznymi kategoriami, jak pieniądź czy kapitał, należy wymienić zwłaszcza: wartość pieniądza w czasie, koszt kapitału, struktura kapitału, źródła kapitału, dźwignia finansowa, stopa procentowa, pozyskiwanie kapitału, pomnażanie kapitału, fundusze, zasoby finansowe, strumienie finansowe, decyzje finansowe, system finansowy, finansjalizacja, nadzór finansowy, regulacje finansowe, montaż finansowy, kredyt, pożyczka, wiarygodność finansowa, zdolność kredytowa, zabezpieczenie kredytu, wypłacalność, płynność, przychody, koszty, rentowność, bilans, budżet, nadwyżka, deficyt, dług, instrumenty finansowe, inwestycje finansowe, zarządzanie ryzykiem finansowym, konflikt interesów finansowych, kryzys bankowo-financeowy, polityka finansowa i wiele innych. Po roku 2008 wielu analityków rynków i instytucji finansowych często posługiwało się też starymi, dobrze znanymi pojęciami w rodzaju:

chciwość, zachłanność, żądza zysku za wszelką cenę, spekulacja, hazard moralny, lekkomyślność, uleganie pokusom, pobłażliwość, złudzenia, oczekiwania, skłonności, podświadomość, rozrzutność, egoizm, strach, niepewność, plotka, manipulacja, dezinformacja, panika, owczy pęd, stadne reakcje, przypadek, samospełniająca się przepowiednia, niechęć do straty, apetyt na ryzyko, irracjonalny entuzjazm, nadmierny optymizm, nadmierny pesymizm, ponadto zaufanie (część erozja zaufania).

Próba zdefiniowania cech specyficznych nauk o finansach byłaby niepełna bez udzielenia odpowiedzi na pytanie o ich społeczne funkcje. Nie wnikając głębiej w osobliwości i różnice pomiędzy poszczególnymi naukami można stwierdzić, że każda nauka spełnia co najmniej dwojakiego rodzaju funkcje: funkcję poznawczą oraz – w większym lub mniejszym stopniu – funkcję praktyczną (zwaną również czasem utylitarną, prakseologiczną, aplikacyjną lub kreatywną). Badacze zajmujący się dyscypliną finanse próbują: opisywać, mierzyć, objaśniać, porównywać (finanse pozytywne – deskryptywne, ilościowe, eksplanacyjne, porównawcze), oceniać/wartościować oraz formułować wzorce i zasady (finanse normatywne), ponadto – w ramach finansów stosowanych – przewidywać, ostrzegać, proponować.

Nie jest to łatwe, co w znacznym stopniu wynika ze specyfiki nauk ekonomicznych. Ich cechą jest między innymi to, że zbudowane przez nie teorie są często w stanie początkowym, w stanie niezwyfikowanych hipotez. Nauki te nie posiadają na razie zbyt wielu teorii wyjaśniających o dużym zasięgu, uznanych za zadowalające przez większość badaczy. Charakteryzują się poważnymi rozbieżnościami opinii w sprawach zarówno metodologicznych, jak i przedmiotowych; czego wyrazem jest istnienie tzw. „szkół” naukowych („świat jest jeden, ale patrzymy nań przez różne okna”). Nauki ekonomiczne dalekie są od doskonałości, zarzuca się im nieprecyzyjność i wieloznaczność używanych terminów, chwiejność rozumowania, niepewność stawianych prognoz.

T.S. Kuhn pisał kilkadziesiąt lat temu, że „pozostaje sprawą otwartą, czy którakolwiek z dyscyplin nauk społecznych w ogóle osiągnęła już jakiś paradygmat. Historia wskazuje, że droga do osiągnięcia takiej jednomyślności w badaniach jest niezwykle uciążliwa” [Kuhn, 1962, s. 31]. W następstwie tego niejednokrotnie kwestionowano właściwość stosowania terminu „nauka” (*science*) w stosunku do którejkolwiek z istniejących dyscyplin społecznych, powołując się zwykle na fakt, że jakkolwiek badania społeczne dostarczyły sporej ilości niejednokrotnie wiarygodnych informacji, to jednak są one przede wszystkim studiami opisowymi nad faktami społecznymi dotyczącymi historycznie zlokalizowanych grup ludzkich i nie dostarczają ściśle ogólnych praw rządzących zjawiskami społecznymi. Nawet jeśli ekonomia jest w jakimś sensie nauką, to różni się od fizyki, matematyki czy chemii, a istotę tej różnicy stanowi skala niepewności. W tym sensie jest to raczej wiedza akademicka niż nauka. Na marginesie warto przypomnieć interesującą wypowiedź M. Kaleckiego z 1964 roku: *Dlaczego ekonomia nie jest nauką ścisłą* [Kalecki, 1985, s. 282–285].

3. Nauki o finansach w systemie nauk

Problematyka klasyfikacji nauk należy do zagadnień legitymujących się odległą przeszłością. Od czasów starożytnych aż do współczesności klasyfikacja nauk stanowi problem sporny, budzący wiele dyskusji i kontrowersji, choćby tę dotyczącą woluntaryzmu i arbitralności. Konieczność dokonywania stałych prób klasyfikacji wynika z potrzeb samego rozwoju nauk. Wzrastająca stale wielkość materiału badawczego powoduje wyodrębnienie się coraz to nowych dyscyplin, taka sytuacja natomiast prowadzi z kolei do konieczności uporządkowania systemu nauk. U podstaw klasyfikacji nauk leżą nie tylko potrzeby teoretyczne, związana z aspektami teoriopoznawczymi i metodologicznymi, ale i praktyczne. Podział nauk jest potrzebny dla łatwiejszego ogarnięcia i zorientowania się w systemie wiedzy naukowej, wprowadza pewien ład i hierarchię w sferze badań naukowych, jest wreszcie niezbędny na potrzeby dydaktyki, a także bibliotek i ośrodków informacji (na marginesie warto wspomnieć o radykalnej opinii, że w gruncie rzeczy klasyfikacje nauk nie mają żadnego sensu, a ich jedynymi beneficjentami są bibliotekarze odpowiedzialni za ład na półkach...).

Problem podziału nauk ekonomicznych, w tym ekonomii budził w Polsce przez wiele lat sporo kontrowersji, zwłaszcza na tle postulatu „jedności ekonomii”. Wzrost stopnia złożoności życia gospodarczego i potrzeby praktyki spowodowały przyspieszony proces różnicowania nauk ekonomicznych, wyodrębnienie się ze wspólnego pnia licznych dyscyplin, których przedmiotem stały się różne sfery i wycinki życia gospodarczego. W rezultacie dotychczasowego rozwoju można obecnie mówić nie o jednej nauce ekonomicznej, ale o całym systemie nauk ekonomicznych. Ekonomia pozostaje nadal podstawą i ukoronowaniem nauk ekonomicznych, jednak od dawna nie może ona rościć sobie prawa do miana nauki uniwersalnej, monopolizującej całość badań nad różnymi przejawami procesów zachodzących w gospodarce.

Z chwilą, gdy ekonomia przestała być jedyną nauką ekonomiczną, gdy pojawiły się inne dyscypliny i subdyscypliny ekonomiczne stało się celowe dokonywanie prób klasyfikacji nauk ekonomicznych. Rozważania nad klasyfikacją nabierają dużej wagi i nie mają bynajmniej wyłącznie akademickiego charakteru. Dobra klasyfikacja (zupełna, poprawna, ekonomiczna) może bowiem w pewnej mierze pomóc w rozeznaniu kwestii natury metodologicznej, na przykład metody badań przydatne, a nawet nieodzowne w jednej dziedzinie badań mogą okazać się zbędne, a nawet działające w sposób deformujący w innych, jeśli je zastosowano mechanicznie, bez głębszego przemyślenia.

W odniesieniu do nauk ekonomicznych trudno o stworzenie idealnej klasyfikacji. W okresie dość szybkiego rozwoju nauk ekonomicznych żadna ich klasyfikacja nie może być utrwalana na czas zbyt długi, nie może być uważana za swoisty dogmat. Mówiąc o poszczególnych dyscyplinach naukowych musimy zdawać sobie sprawę z tego, że każdy podział jest z konieczności bardzo uproszczony. W rzeczywistości nie ma przecież żadnej precyzyjnej linii demarkacyjnej pomiędzy poszczególnymi

dyscyplinami i subdyscyplinami, natomiast istnieją między nimi różnorodne i wielopłaszczyznowe powiązania, istnieje stała wymiana myśli i spostrzeżeń, a nowe odkrycie w jednej gałęzi wiedzy często poważnie wpływa na inne dyscypliny. Zakres przedmiotowy dyscyplin naukowych kształtuje się historycznie pod wpływem różnych okoliczności, wśród których względna „czystość klasyfikacji” z reguły nie znajduje się na pierwszym miejscu (jeżeli w ogóle jest brana pod uwagę). Stąd często dana dyscyplina obejmuje oprócz zakresu specyficznego tylko dla siebie, obcego innym dyscyplinom, pewne fragmenty badań uprawianych równocześnie przez inne dyscypliny. Przykładami prac z pogranicza ekonomii i finansów są choćby: *Ekonomia sektora publicznego* Josepha E. Stiglitz, *Finanse a dobrobyt społeczny* Roberta J. Shillera, *Etyka i odpowiedzialność w świecie finansów* Paula H. Dembińskiego, *Kredyt i kryzys. Od Marksa do Minsky’ego* Jana Toporowskiego, a także *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości* Grzegorza W. Kołodki. Potwierdza to znaną konstatację, że obie dyscypliny: ekonomia i finanse – mimo formalnego rozstania – są blisko związane i wzajemnie sobie potrzebne. Spostrzeżenie to można wzmocnić opinią – stanowiącą herezję z perspektywy matematyki i matematyków – „dodawanie jest ważniejsze od odejmowania, mnożenie ważniejsze od dzielenia”.

Problem klasyfikacji nauk był niejednokrotnie przedmiotem dyskusji. Wskazywano, że powoływanie do życia i rozprzestrzenianie się „super – szczegółowych” subdyscyplin jest zjawiskiem negatywnym, zwłaszcza z punktu widzenia możliwości organizowania i prowadzenia badań kompleksowych, jak i możliwości doskonalenia procesu kształcenia. Twierdzono, że w sytuacji, kiedy nadmierna atomizacja nauk przynosi negatywne skutki, kierunkiem obowiązującym w najbliższej przyszłości powinna być komasacja takich rzekomo odrębnych dyscyplin. Podkreślano, że ważnym zadaniem jest zbliżanie poszczególnych dyscyplin ekonomicznych, przełamanie bariery stawianej przez obrońców wąskiej specjalizacji i swoistego separatyzmu wobec ekonomii, stanowiącej ogólną podstawę wszystkich nauk ekonomicznych.

Ważną w tym kontekście jest tzw. Polska Klasyfikacja Tematyczna. Obejmuje ona m.in.: 060000 Nauki ekonomiczne. Ekonomika; 060200 Historia myśli ekonomicznej; 060900 Ekonomia polityczna; 060911 Metodologia ekonomii politycznej; 060921 Poszczególne kategorie ekonomiczne; 061900 Ekonometria; 062100 Gospodarka światowa. Międzynarodowe stosunki gospodarcze; 062500 Nauka rachunkowości. Rachunkowość; 062700 Nauka finansów. Nauka bankowości; 070000 Organizacja i zarządzanie.

Tytułem przykładu warto też zaprezentować jedną z najważniejszych współczesnych klasyfikacji, pod auspicjami American Economic Association, mianowicie znaną i uznaną klasyfikację *JEL* (*Journal of Economic Literature*), obejmującą następujące dziedziny literatury ekonomicznej [www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php]: A – Ekonomia ogólna i nauczanie (*General Economics and Teaching*); B – Historia myśli ekonomicznej, metodologia i podejście heterodoksyjne (*History of Economic Thought, Methodology, and Heterodox Approaches*); C – Metody matematyczne

i ilościowe (*Mathematical and Quantitative Methods*); D – Mikroekonomia (*Microeconomics*); E – Makroekonomia i ekonomia monetarna (*Macroeconomics and Monetary Economics*); F – Ekonomia międzynarodowa (*International Economics*); G – Ekonomia finansowa (*Financial Economics*); H – Ekonomia sektora publicznego (*Public Economics*); I – Zdrowie, edukacja i dobrobyt (*Health, Education, and Welfare*); J – Praca i ekonomia demograficzna (*Labor and Demographic Economics*); K – Prawo i ekonomia (*Law and Economics*); L – Organizacja przemysłu (*Industrial Organization*); M – Zarządzania biznesem i ekonomika biznesu, marketing, księgowość, ekonomika zarządzania personelem (*Business Administration and Business Economics • Marketing • Accounting • Personnel Economics*); N – Historia gospodarcza (*Economic History*); O – Rozwój ekonomiczny, innowacje, zmiany technologiczne, wzrost (*Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth*); P – Systemy ekonomiczne (*Economic Systems*); Q – Ekonomika rolnictwa i zasobów naturalnych, ekonomika środowiskowa i ekologiczna (*Agricultural and Natural Resource Economics • Environmental and Ecological Economics*); R – Ekonomika miast, obszarów wiejskich, nieruchomości i transportu (*Urban, Rural, Regional, Real Estate, and Transportation Economics*); Y – Różne kategorie (*Miscellaneous Categories*); Z – Pozostałe szczegółowe problemy (*Other Special Topics*) (np. socjologia ekonomiczna, antropologia ekonomiczna, ekonomika sztuki i literatury, religia, ekonomika sportu).

4. Wielo- i interdyscyplinarność z perspektywy dyscypliny finanse. Relacje z innymi dyscyplinami

Rozwój nauki można współcześnie określić dwiema charakterystycznymi cechami. Z jednej strony da się obserwować dość szybki proces pogłębiania się specjalizacji nauki („przekleństwo specjalizacji”), wyodrębniania się ze „starych” dyscyplin, o wiekowych tradycjach, nowych dziedzin nauki zajmujących się badaniem stosunkowo wąskich wycinków rzeczywistości. Procesowi temu – mającemu również miejsce w naukach ekonomicznych – towarzyszy proces integracji, zbliżania się, przenikania poszczególnych dyscyplin naukowych. Konieczność integracji nauk ekonomicznych wynika stąd, że rzeczywistość społeczno-gospodarcza, stanowiąca przedmiot badań, nie jest podzielona na części, lecz stanowi całość. Współcześnie niewiele jest problemów tylko wąsko ekonomicznych czy też wąsko finansowych. Wysoki stopień złożoności zjawisk i procesów ekonomicznych, potrzeby współczesnej praktyki gospodarczej, konieczność szybkiego poznawania przebiegu zjawisk i dokonywania prawidłowej ekstrapolacji zarysowujących się tendencji – wszystko to powoduje, że rozważania ekonomiczne muszą mieć charakter wielostronny i zespolowy. Konieczność rozwiązywania przez naukę coraz bardziej skomplikowanych zadań, wymagających analizy przy udziale różnych specjalistów, z różnych punktów

widzenia, rodzi potrzebę rozwoju tzw. badań wielo- i interdyscyplinarnych (interdyscyplinowych).

Jeżeli przedsięwzięcia gospodarcze mają mieć racjonalny charakter, to muszą być oparte na rozległej wiedzy, wykraczającej coraz częściej nawet poza zakres nauk ekonomicznych. Żaden człowiek, a tym bardziej polityk, praktyk gospodarczy, czy naukowiec, nie może się dać zepchnąć do roli robota z racji wyboru jakiejś węższej specjalizacji. Specjalizacja nie tylko nie wyklucza rozległej orientacji, ale wręcz zakłada taką orientację, w przeciwnym bowiem razie specjalista mógłby się łatwo zagubić w powodzi różnych faktów (nieprzypadkowo rozróżnia się zarówno specjalistów, jak i tzw. generalistów, czy też według określenia prof. M. Kleibera tzw. multiinstrumentalistów).

Teżą programową rozwoju nauk ekonomicznych o szczególnym znaczeniu, staje się obecnie nastawienie na interdyscyplinarność, na tzw. podejście kompleksowe. U jego podstaw leży związek wszystkich aspektów badanych zjawisk i procesów, fakt, że każdy z tych aspektów może być rozpatrywany tylko jako względnie samodzielny, wreszcie różne style pracy poszczególnych dyscyplin współdziałających ze sobą w celu poznania jednego problemu. Bez badań kompleksowych, w których uczestniczą różne nauki ze swoimi specyficznymi metodami i aparaturą pojęciową, nie można obecnie uzyskiwać osiągnięć naukowych na wielu odcinkach.

Przykładów zagadnień, których analiza i rozwiązanie wymagają udziału – oprócz ekonomistów – specjalistów z wielu innych nauk, jest współcześnie coraz więcej. Niemal wszystkie ważniejsze dla gospodarki i finansów problemy wymagają obecnie badań interdyscyplinarnych. Trudność analizy ekonomicznej wynika m.in. z tego, że zajmuje się ona procesami, na które oddziałują zarówno czynniki ekonomiczne, jak i pozaekonomiczne. W ekonomii, w finansach, w zarządzaniu wszystko ze wszystkim się łączy, wszystko na wszystko oddziałuje. Znana zasada *ceteris paribus* jest często stosowanym założeniem ułatwiającym analizę, ale też często wprowadzającym zbyt poważne uproszczenia.

Postulat stosowania w sferze badań ekonomicznych podejścia interdyscyplinarnego, kompleksowego czy systemowego jest szczególnie istotny współcześnie, w warunkach stałego wzrostu stopnia złożoności życia gospodarczego. W jego labiryncie nie sposób się już poruszać bez znajomości rozmaitych dyscyplin spoza nauk ekonomicznych. Współcześnie nikogo już nie zadowala wyłącznie analiza jakościowych aspektów gospodarowania. Jeżeli do rejestrowania tendencji rozwojowych, do analizy aspektów jakościowych wystarczyło i wystarcza niekiedy jeszcze materiał historyczny, to do konkretnych rozstrzygnięć niezbędnych w praktycznej działalności trzeba prowadzenia analizy struktur różnych układów gospodarczych i konkretnych relacji ilościowych, algorytmów matematycznych itp.

Granice między dziedzinami, dyscyplinami i subdyscyplinami nauki były, są i będą płynne. Nauki ekonomiczne stanowią – podobnie jak i sama rzeczywistość gospodarcza – ściśle zintegrowaną całość. Skądinąd zrozumiałe rozpatrywanie rze-

czywistości gospodarczej przez oddzielne dyscypliny i subdyscypliny może być uzasadnione głównie trudnością pełnego i równoczesnego ujęcia wszystkich problemów.

Jedną z głównych przesłanek względnego niedorozwoju nauk ekonomicznych jest niezdolność tradycyjnych dyscyplin do pełnego objęcia przedmiotu i zakresu rzeczywistości. Podejścia monodyscyplinarne bywają niewystarczające do pełnej analizy naukowej, chociaż każda z dyscyplin ma własne osiągnięcia i jest w stanie wskazać niektóre prawidłowości rozwojowe. Nie kusząc się w tym miejscu o ogólną ocenę stopnia rozwoju i „dojrzałości” nauk ekonomicznych można odnotować, że w Polsce raczej dominują nadal ujęcia monodyscyplinarne. Trudno byłoby odmawiać takim ujęciom rozmaitych zalet, jednak można wyrazić pogląd, że w wielu przypadkach bardziej wartościowe mogłyby okazać się ujęcia wielodyscyplinarne (współlistnienie wielu dziedzin), a tym bardziej interdyscyplinarne (współdziałanie wielu dziedzin).

Wyrażona tu „nostalgia” za ujęciami synoptycznymi, wielo- i interdyscyplinarnymi ma współcześnie szczególnie silne podstawy. Bogate w zaskakujące wydarzenia i doświadczenia ostatnich lat wywróciły dawny system rozumienia i wartościowania zjawisk ekonomicznych, nie wprowadzając na jego miejsce nowego. Stąd często można obserwować swoisty kryzys zaufania do ekonomistów. Rzeczywistość ekonomiczna (mega-, makro-, mezzo- i mikro-) stanowi *de facto* ściśle zintegrowaną całość.

Czy nauki ekonomiczne (ekonomia, finanse, nauki o zarządzaniu) są odrębną, a przy tym „dojrzałą” dziedziną nauki? Szeroko rozumiane nauki ekonomiczne są wielowątkową dziedziną (zbiorem dyscyplin) z pogranicza (według Bendheim Center for Finance: *“Modern finance is remarkably eclectic”* [<http://www.princeton.edu>]). W świetle tego można zaryzykować tezę, że przy badaniu współczesnej gospodarki, w tym na przykład rzeczywistości finansowej, tradycyjne, tzn. monodyscyplinarne ujęcia coraz częściej będą się okazywać mało adekwatne, niewystarczające z punktu widzenia złożoności i zmienności przedmiotu badań.

W tym miejscu należy zaakcentować, że między ekonomią, finansami, zarządzaniem a wieloma innymi dyscyplinami istnieją, a w każdym razie istnieć powinny, silne związki. Relacje między nauką finansów a innymi dyscyplinami zostały szczegółowo przedstawione w literaturze polskiej [m.in. Korenik, Korenik, 2004; Flejterski, 2007; Jajuga, 2007; Owsiak, 2015]. Dla pełnego zrozumienia zjawisk i procesów finansowych konieczna jest rekonstrukcja kontekstu, w jakim one przebiegają. Niezbędne jest więc odwoływanie się do rozmaitych dyscyplin, od filozofii i metodologii nauk, poprzez socjologię, psychologię, historię, geografę, demografię, matematykę i dyscypliny pokrewne, nauki polityczne, stosunki międzynarodowe, ponadto prawo, etykę, oraz – od niedawna – tzw. neuronauki. Korzystanie z pomocy wymienionych dyscyplin jest konieczne, niesie jednak ze sobą pewne niebezpieczeństwa. Chodzi o to, aby badania nad gospodarką i finansami nie zostały „przytłoczone” rozważaniami „nieekonomicznymi”/„niefinansowymi”, które ze swej istoty mają

charakter pomocniczy. W centrum zainteresowań ekonomistów/finansistów muszą znajdować się każdorazowo zjawiska i procesy ekonomiczne/finansowe, a także zależności między nimi.

Niezależnie od tego, jak bardzo się będziemy o to starać, świat nie jest uporządkowany, brak porządku jest szczególnie wyraźny w systemach gospodarczych i na rynkach finansowych. Wiele modeli nie sprawdza się, wyjaśniając jedynie część struktury. Wartość prognoz jest często ograniczona, ekonomiści popełniali i popełniają poważne błędy prognostyczne. Tam, gdzie prognozy bywają trafne, sprawdzają się jedynie w krótkiej perspektywie. Prognozy ekonomistów, porównywane niekiedy do prognoz meteorologicznych, bywają nierzadko przedmiotem szyderstw, okazują się wprawdzie zajmujące i inspirujące, ale mało użyteczne. Warto też dodać, że niektóre prognozy ekonomiczne mają tę szczególną cechę, że gdy są upowszechnione, sprzyjają własnej realizacji (prognozy samospełniające się) lub przeciwdziałają jej (prognozy samounicestwiają się, a także prognozy ostrzegawcze).

Przykłady kłopotów z prognozowaniem można odnaleźć również w świecie finansów. Świat ten – złożony z bankowości, finansów korporacji, rynków papierów wartościowych, funduszy inwestycyjnych, zorganizowanego kierownictwa i doradztwa finansowego – mianem jednej z dziedzin „gospodarki niewinnego oszustwa” – określił kiedyś J.K. Galbraith. Jego zdaniem przyszłych wyników ekonomicznych gospodarki, przejścia od dobrych czasów do recesji czy depresji i na odwrót, nie da się przepowiedzieć. Istnieją bardziej niż bogate prognozy, lecz nie ma żadnej solidnej wiedzy. Łączny wynik nieznanych nie może być znany. Niemniej w świecie gospodarki, a szczególnie finansów, przewidywanie nieznanego i niepoznawalnego jest zajęciem pielęgowanym, a często dobrze wynagradzanym, może być także podstawą opłacalnej kariery. Stąd się biorą – zdaniem J.K. Galbraitha – rzekomo kompetentne osądy. Świat finansów utrzymuje wielką, aktywną, dobrze wynagradzaną wspólnotę opartą na nieuchronnej, choć na pozór wyrafinowanej ignorancji. Prognozom ekspertów niełatwo zaprzeczyć: bogaty arsenał ilustracji, wykresów, równań i pewności siebie potwierdzać mają głębię wiedzy co do przyszłości.

W metodologii od dawna znana jest opinia „tyle jest nauki w danym przedmiocie, ile jest w nim matematyki”, znane jest też klasyczne sformułowanie: „nauka jest pomiarem”, będące hasłem Towarzystwa Ekonometrycznego (*The Econometric Society*). Metody analizy ilościowej w swej długiej i bogatej historii miały zarówno zagorzałych wrogów, jak i bezkrytycznych zwolenników. Współcześnie wydaje się, że – jakkolwiek spory na ten temat bynajmniej się nie zakończyły – należy w pełni uznać konieczność stosowania metod matematycznych (w szerokim rozumieniu) w naukach ekonomicznych. Metody te mogą bowiem odgrywać bardzo pożyteczną rolę służebną w stosunku do teorii i praktyki gospodarczej. Problem nie polega zatem na tym: „czy”, lecz na tym: „kiedy”, „w jakim zakresie”.

Wzajemne relacje matematyki i ekonomii, analizy ilościowej i jakościowej, były niejednokrotnie przedmiotem rozważań metodologów i badaczy. Na ogół for-

mułowano pogląd, że błędem byłoby wyrzeczenie się posługiwania się metodami matematycznymi w badaniach ekonomicznych, błędem byłoby jednak także przypisywanie metodom matematycznym roli, jakiej odegrać nie są w stanie. Głównym celem badań ekonomicznych musi więc pozostać badanie trendów rozwojowych, zaś kwantyfikacja ma charakter pochodny.

Ekonomia *sensu largo*, z finansami włącznie, nie powinna być traktowana jako gałąź matematyki. Matematyka jest narzędziem, a nowocześni ekonomiści/finansiści, którzy ją stosują – choć próbują wydobyć z niej jak najwięcej – uważają, że jest narzędziem o ograniczonym zastosowaniu. Jednym w fundamentalnych wyborów w metodologii jest wybór między rygoryzmem a odniesieniem do rzeczywistości. Trzeba podjąć decyzję, jakim chce się być ekonomistą: rygorystycznym, precyzyjnym, ale i luźno związanym z rzeczywistością, czy ukierunkowanym na rzeczywistość, choć nieprecyzyjnym i mniej rygorystycznym. W tym miejscu nasuwa się pytanie, czy możliwe byłoby połączenie ukierunkowania na rzeczywistość z precyzją.

Postęp nauki wymaga przekraczania granic dyscyplin, na ich „skrzyżowaniu” powstają często nowe idee i ważne odkrycia. W ekonomii pojawiły się fascynujące interdyscyplinarne „hybrydy”, które w starą naukę tchnęły zupełnie nowe życie (chodzi m.in. o ekonomię ewolucyjną, ekonomię złożoności, ekonomię behawioralną, neuroekonomię, a także neurofinanse czy neurobankowość).

Ogólnie rzecz biorąc, można wyróżnić cztery podejścia do metodologii nauk ekonomicznych: fundamentalizm, pluralizm, eklektyzm i anarchizm. Wydaje się, że – podobnie, jak to zaproponował Łukasz Sułkowski w odniesieniu do nauk o zarządzaniu [Sułkowski, 2005, s. 106 i nast.] – również na gruncie nauk o finansach należałoby odrzucić podejścia skrajne, a zatem zarówno tzw. fundamentalizm metodologiczny, odwołujący się do neopozytywistycznych wzorów nauk przyrodniczych, jak i tym bardziej tzw. anarchizm metodologiczny, liberalny poznawczo, odznaczający się brakiem przywiązania do jakiejkolwiek metody i równouprawnionym wykorzystywaniem wszystkich metod i technik zaczerpniętych zarówno z nauki, jak i z życia codziennego. W obecnym stadium rozwoju nauk o finansach i pozostałych nauk ekonomicznych potencjalnie w rachubę wchodzi dwa bliskie sobie podejścia: pluralizm metodologiczny, zakładający gotowość do stosowania metod zaczerpniętych z różnych dyscyplin i podejść teoretycznych dla rozstrzygnięcia problemu badawczego oraz eklektyzm metodologiczny, dopuszczający łączenie niewspółmiernych lub nawet sprzecznych metod naukowych, pochodzących z różnych inspiracji poznawczych.

Opowiedzenie się za pluralizmem czy też nawet eklektyzmem jest konsekwencją ukazanego wcześniej granicznego charakteru nauk ekonomicznych. Rezultatem transdyscyplinarności tych nauk jest tzw. polimetodyczność, a także próby adaptacji na potrzeby własne metod zaczerpniętych z innych dyscyplin, co byłoby niemożliwe w przypadku przyjęcia rygorystycznych założeń fundamentalizmu metodologicznego, ortodoksji tolerującej wyłącznie jedną metodę.

Zdaniem niektórych świat współczesnej ekonomii i finansów – mimo swej zagałowanej otoczki, zgiełku różnych podejść i szkół – jest trywialny, bo i tak przecież zawsze najważniejsze były, są i będą transakcje: taniej kupić, drożej sprzedać, tylko trzeba wiedzieć, kiedy... Zasady, na których opierają się transakcje są dosyć proste, zamieszanie wprowadzają zwykle niuanse i szczegóły. Świat ekonomii i finansów ukształtował niezrozumiałe najczęściej dla laika zwyczaje i żargon, zatem nawet pojętny obserwator sceny gospodarczej znajduje się raczej w niekorzystnej sytuacji. Można odnieść wrażenie, że światu nauk ekonomicznych czasem to odpowiada, ponieważ otoczka tajemnicy podnosi wartość jego usług.

Za uprawnione można uznać takie obrazowe określenia współczesnych finansów, jak „finanse wysokiej niepewności i ryzyka”, czy też „kruchy świat finansów”. Ekonomia i finanse nie zawsze dostarczają jednoznacznych odpowiedzi na konkretne pytania, które nurtują społeczeństwa, społeczności lokalne, poszczególne sektory czy przedsiębiorstwa. Brytyjski ekonomista Paul Ormerod, autor książki *Butterfly Economics* zalecił pogłębione studia nad teorią chaosu. Zdaniem Ormeroda, który wyraźnie nawiązał do tzw. *butterfly effect* odkrytego na początku lat 60. przez amerykańskiego matematyka Edwarda Lorenza, gospodarka współczesna, w tym i finanse, przypomina żywy organizm wirujący nad krawędzią chaosu, przy czym drobne wydarzenia mogą wywołać, podobnie jak uderzenia skrzydeł motyla, nieoczekiwane, poważne skutki. Współczesne finanse są trudno przewidywalne.

Współczesny kryzys pokazał, że największym błędem było to, że pozwolono systemowi finansowemu żyć własnym życiem. To on jest głównym czynnikiem niestabilności, a nie ci, którzy go krytykują czy próbują ograniczyć. System finansowy ma służyć obywatelom, tak jak instytucje sektora publicznego. Nie powinien być dla obywateli niezrozumiały, nie powinien też być niezrozumiały dla tych, którzy mają go regulować w imieniu obywateli.

Tylko pewna, relatywnie niewielka transza codziennych transakcji finansowych na świecie ma na celu finansowanie inwestycji czy innych działań zmierzających do rozwoju gospodarki, natomiast większość tych operacji to transakcje spekulacyjne, co jest dowodem coraz większego rozdźwięku między gospodarką „realną” a „finansową”, wyemancypowania się świata finansów ze świata rzeczywistego. Według rozmaitych opinii już od lat celem zglobalizowanego, zliberalizowanego systemu finansowego nie jest gospodarka realna, lecz spekulacyjna. Istotę tego zjawiska oddaje znane sformułowanie autorstwa J. Toporowskiego: „w epoce finansów finanse finansują przede wszystkim finanse” („*in an era of finance, finance mostly finances finance*”). Sektor finansowy zdołał się oderwać i w dużym stopniu uniezależnić od sektora produkcji czy usług, stając się bytem samoistnym. F.A. von Hayek zwracał przed laty uwagę na odwieczną i instynktowną niechęć społeczeństwa do świata handlu i finansów, ponieważ ten miał tajemniczą zdolność tworzenia czegoś z niczego.

5. Stare i nowe podejścia metodologiczne w naukach ekonomicznych. W poszukiwaniu nowych paradygmatów

Żyjemy w swego rodzaju „międzyepoce” czy też „interregnum”, przenikania się znanego starego i nieznanego nowego. Dotychczasowe, tradycyjne podejścia wymagają modyfikacji i uzupełnień. Nieprzypadkowo pojawiły się postulaty stworzenia nowej, alternatywnej ekonomii i nowych finansów, raczej heterodoksyjnych niż ortodoksyjnych.

Spróbujmy w tym miejscu odnieść do współczesnych nauk o finansach (pozytywnych, normatywnych, stosowanych) znaną i uznaną (ale i krytykowaną przez niektórych) kategorię „paradygmat”, autorstwa wspomnianego wcześniej Thomasa S. Kuhna. Autor ten ponad pół wieku temu wprowadził to pojęcie do rozważań na temat metodologii nauki, rozumiejąc przezeń zbiór oryginalnych i atrakcyjnych przekonań teoretycznych (założeń, praw, teorii itp.) powszechnie w danym czasie uznawanych. Uczestnictwo dużej grupy badaczy w jednej naukowej wspólnotcie, „szkole” i wynikająca z niego jednomyślność miałyby być niezbędnymi warunkami nauki instytucjonalnej, tzn. ukształtowania i trwania określonej zwartej tradycji badawczej. Powstanie paradygmatu świadczyć miałoby – za T.S. Kuhnem – o dojrzałości danej dyscypliny naukowej.

Pogląd taki, posiadający niewątpliwie walory teoretyczne, budzi jednak określone wątpliwości w konfrontacji z praktyką. Chodzi na przykład o to, że paradygmaty wpływające na pracę uczonego i warunkujące jego badania mogą być bardzo różne. Sprawa się komplikuje, zwłaszcza gdy przechodzi się do poszukiwania paradygmatów poszczególnych, coraz bardziej wyspecjalizowanych dyscyplin, bowiem występuje tu raczej krzyżowanie się, nakładanie się na siebie wielu rozmaitych paradygmatów niż obowiązywanie jednego, powszechnie akceptowanego. Najważniejszą jednak trudnością, zmniejszającą użyteczność poglądów T.S. Kuhna, jest brak teoretycznych wskazówek co do tego, jakie założenia mają charakter paradygmatyczny; stwierdzenie, że są to założenia powszechnie przyjmowane jest mało ścisłe i tym samym niewystarczające, jako odpowiedź na postawione poprzednio pytanie o kryterium wyodrębniania samodzielnych dyscyplin naukowych.

Reprezentanci nauk ekonomicznych niejednokrotnie stwierdzali, że nauki te znajdują się w stadium przedparadygmatycznym. Wśród głównych przyczyn niezadowalającego stanu ich rozwoju wymieniano m.in.: jednostronność orientacji poszczególnych kierunków (szkół) i poszczególnych uczonych, wynikającą z preferowania jakiegoś aspektu badawczego, a więc z przyjmowania dość wąskiego „kąta widzenia”, a przy tym utrzymywania, że tylko wybrana orientacja jest jedynie słuszna; rozbieżności terminologiczne, wynikające ze swobodnego wprowadzania przez uczonych własnych terminów lub przyswajania terminów zapożyczonych z innych nauk; niedostatki metodologiczne, wynikające z preferowania przez uczonych pew-

nych tylko metod i zabiegów badawczych oraz dość bezkrytycznego przyjmowania metod właściwych dla innych nauk; nieuporządkowanie dorobku teoretycznego (brak rejestru podstawowych terminów i twierdzeń), co uznawane było za główną, bezpośrednią przyczynę niedostatecznego postępu w osiągnięciu celów nauki.

Paradygmaty – w przypadku ich absolutyzacji – mogą skłaniać do indolencji umysłowej. Paradygmaty należy traktować jako punkty wyjścia, rzecz tymczasową i zmienną. Paradygmat różni się od dogmatu: nie jest dany raz na zawsze, podlega stałym powolnym zmianom lub od czasu do czasu głębokim zmianom, nikt nie twierdzi, że jest on na pewno absolutnie słuszny, przy czym każdy kwestionujący go ma obowiązek udowodnienia tego zarzutu.

Rozważania o charakterze metodologicznym są relatywnie rzadkie wśród współczesnych polskich ekonomistów/finansistów. Na tym tle, nie pretendując bynajmniej do wyczerpania natury tego pasjonującego i – wbrew pozorom – mającego ogromne implikacje praktyczne problemu, można sformułować na przykład następujące, bynajmniej nie retoryczne pytania:

- a) Czy współczesna ekonomia *sensu largo*, w tym dyscyplina finanse, jest „nauką normalną”? Jeśli tak, to jaki właściwie jest jej obecny paradygmat? Dla przykładu, w przypadku nauki stosowanej, jaką jest „zarządzanie finansami” paradygmat mógłby być następujący: „światem rządzi pieniądz, wobec tego należy się bogacić, dążyć do pomnażania pieniądza, jednak przy konieczności uwzględnienia zasady odpowiedzialności finansowej”.
- b) Czy pod koniec II dekady XXI wieku, w związku z licznymi nowymi fenomenami (niepewność i ryzyko, globalizacja i deglobalizacja, internetyzacja, digitalizacja itd.) nie występują przesłanki do sformułowania na gruncie tej dziedziny nowego, konkurencyjnego paradygmatu?
- c) I wreszcie czy chodzi – w obu powyższych pytaniach – o jeden paradygmat, czy o kilka paradygmatów? Inaczej mówiąc, czy istnieje lub może istnieć (powinien) jeden wspólny paradygmat dla całej dziedziny, czy raczej paradygmatów jest (powinno być) tyle, ile jest dyscyplin składających się na naukę ekonomii *sensu largo* (ekonomia, finanse, zarządzanie)?

Interesującą inspirację w tej kwestii mogą stanowić spostrzeżenia autorstwa E. Geblewicza sprzed ponad 40 lat, dotyczące nauk zaawansowanych i niezaawansowanych. Jego zdaniem różne poglądy na te same sprawy są charakterystyczne dla nauk słabiej rozwiniętych, a stopień uzgodnienia poglądów jest miarą zaawansowania nauk. W naukach rozwiniętych występuje tendencja do uzupełniania aktualnych teorii wszelkimi elementami z innych teorii, które uważa się za odpowiadające obecnemu stanowi wiedzy. W miarę rozwoju badań naukowych pojawia się więc tendencja do eklektyzmu. E. Geblewicz twierdził nawet, że współczesna teoria, jeśli ma być naukowa, musi być eklektyczna. Eklektyzm jest normalnym zjawiskiem w naukach rozwiniętych, w naukach słabiej rozwiniętych bywa piętnowany.

T.S. Kuhn, już wiele lat temu sformułował pytanie o to, dlaczego pewne dziedziny nauk skupiają się na paradygmacie, a inne pozostają w procesie nieustannego przepływu. Do nich należą nauki ekonomiczne, które nie przyjmują na dłużej jednego paradygmatu, lecz posługują się zbiorem paradygmatów. Wydaje się, że do potencjalnych paradygmatów współcześnie należałoby zaliczyć między innymi e-gospodarkę, a także – co najważniejsze – podejście globalne, z racjonalnością globalną na czele. Do tego miana może też aspirować – w odniesieniu do finansów publicznych – rozwój zrównoważony, integrujący gospodarkę, społeczeństwo i przyrodę [np. Cieślukowski, 2017].

Rzeczywistość jest różnorodna, a świat jest eklektyczny. Słowo „eklektyzm”, łączone z tzw. postmodernizmem, pochodzące od greckiego słowa „eklektikós”, używane jest w różnych kontekstach i bywa odnoszone do filozofii, religii, architektury, sztuki, malarstwa, rzeźby, muzyki, opery, teatru, filmu, mody, edukacji, nauki. Także do ekonomii i do gospodarki. Eklektyzm to styl niezwykle trudny, wymaga smaku, harmonii, szlachetności, zachowania właściwych proporcji, aby kompozycja elementów z różnych stylów, epok, szkół, kierunków, teorii pozostawała w równowadze. Eklektyzm świadomie stosowany, kontrolowany, bynajmniej nie jest tożsamy z kompilacją, brakiem spójności, chaosem.

Wydaje się, że powyższa „pochwała eklektyzmu” zasługuje na uwagę środowiska teoretyków szeroko rozumianych nauk ekonomicznych, w tym nauk o finansach. Obserwując poziom i styl dyskusji między ekonomistami, zresztą nie tylko w Polsce, można odnieść wrażenie, że wiele debat odbywa się według zasady: „albo – albo”. Dyskutanci nie są skłonni przyjąć, że antagonistą też może mieć rację: w pewnych sprawach może rzeczywiście się mylić, ale wiele zagadnień ujmując trafnie. Można tu więc posłużyć się następującą formułą: eklektyzm tak, ale nie za wszelką cenę i „nie wszystko ze wszystkim”. Teoria ekonomii, jeśli ma być naukowa i użyteczna, powinna być eklektyczna. Oznacza to uznanie trafności opinii, że nie istnieje pojedyncza doktryna czy też teoria, w ramach której dałoby się zadowalająco wyjaśnić poszczególne fragmenty rzeczywistości. W praktyce należy wykorzystywać różne istniejące podejścia, łącząc kilka częściowo pokrywających się dyskursów metodą porównywania za pomocą metafor i budowania systemów myślowych wyższego rzędu, dzięki czemu można dojść do syntetycznych odkryć wykraczających poza granicę poszczególnych dyscyplin.

Współczesna gospodarka nie przystaje do prostych, spoistych wzorców, do stereotypów myślowych, często natomiast wydaje się – na pierwszy rzut oka – bezładna, nielogiczna. Z uwagi na złożoność przedmiotu analizy niesłuszne z metodologicznego punktu widzenia byłoby tworzenie uniwersalnych modeli czy też formułowanie kategoriycznych ponadczasowych ocen i konkluzji (bardziej uprawniona jest więc „heterodoksja”, zamiast „ortodoksji” czy też skrajnego fundamentalizmu). Jedno jest pewne: roli poprawnej metodologii w naukach ekonomicznych nie sposób przecenić.

Podobnie jak roli pokory i skromności, gdy chodzi o wszelkie prognozy finansowe i oparte na nich obietnice przedwyborcze.

Wszystko jest bardziej skomplikowane niż myśli większość ludzi. Nauki ekonomiczne, również finanse, znajdują się – *per analogiam* do przedmiotu swoich badań – w trakcie Schumpeterowskiej „twórczej destrukcji”. Należy się spodziewać, że z tego zamieszania wyłonią się nowe („niefałszywe” – jeśli posłużyć się polskim tytułem książki prof. Steve Keena, postkeynesisty, krytyka ekonomii neoklasycznej [Keen, 2017]) paradygmaty nauk ekonomicznych; można mieć również nadzieję, że te nowe paradygmaty uczynią z nauk ekonomicznych narzędzie dużo bardziej efektywne niż obecnie. Wydaje się, że dwanaście podejść wymienionych w tabeli 1 należałoby traktować jako całość, tzn. dążyć do respektowania wszystkich lub większości w trakcie badań nad zjawiskami i procesami ekonomicznymi/finansowymi.

Tabela 1. Postulowane wzorce myślenia w naukach o finansach w XXI wieku

Pożądanane podejścia metodologiczne
• Interdyscyplinarne podejście systemowe w duchu holizmu (teoria chaosu, teoria złożoności, ekonofizyka/finafizyka)
• Metoda porównawcza (finanse komparatywne, wielokryterialna analiza porównawcza)
• Nacisk na analizy średnio- i długookresowe (<i>long-term thinking</i>)
• Kult badań empirycznych (finanse deskryptywne, odwrót od aprioryzmu)
• Priorytet badań ilościowych (kwantyfikacja)
• Finanse eksperymentalne (behawioralne)
• Etyka w finansach (społeczna odpowiedzialność finansów)
• Ekologia w finansach (eko-finance)
• E-finance (cyfryzacja, <i>knowledge-based economy and finance</i>)
• Heterodoksja (podejście „zarówno, jak i” zamiast „albo-albo”)
• Finanse zrównoważone (<i>sustainable finance</i>)
• Podejście globalne (racjonalność globalna)

Źródło: opracowanie własne.

Kryterium dodatkowym, które odróżnia nauki rozwinięte od nierozwiniętych jest stosunek do przewidywania i formułowania praktycznych zaleceń, np. na potrzeby polityki ekonomicznej. Chodzi o możliwość przewidywania zdarzeń w zakresie objętym zainteresowaniami danej nauki i możliwość sformułowania pewnych wniosków i rekomendacji, które pozwoliłyby uzyskać wpływ na rzeczywistość w kierunku

pożądanym. Stopień trafności przewidywań jest miarą dojrzałości danej nauki, a samo przewidywanie, nawet błędne, jest naukowe. Zalecenia praktyczne warto formułować tylko wówczas, kiedy opieramy je na prawidłowościach pozwalających z dostatecznym prawdopodobieństwem przewidywać skutki podjętych działań.

6. Podsumowanie. Nauki o finansach – *quo vadis?*

Powierzchniowa znajomość problemów metodologicznych jest niewątpliwie jednym z czynników hamujących rozwój badań naukowych. Nonszalancja wobec kwestii metodologicznych przynosi poważną szkodę rozwojowi ekonomii i innych nauk ekonomicznych. Bez pogłębienia podstaw metodologicznych nie może być mowy o pomyślnym rozwoju nauki. Znaczenie metodologicznej strony rozwoju nauk ekonomicznych wynika ze wzrostu liczby skomplikowanych zadań stojących przed tymi naukami, z konieczności wnikania w istotę zachodzących procesów gospodarczych. Ignorowanie problemów metodologicznych rozbraja nauki ekonomiczne, stanowi jeden z hamulców poznawania istoty zjawisk ekonomicznych i teoretycznych uogólnień.

Dociekania metodologiczne ułatwiają także praktyczne zastosowanie osiągnięć naukowych. Znajomość problemów metodologicznych konieczna jest nie tylko dla dalszego rozwoju teorii ekonomii czy finansów, ale także dla praktycznego zastosowania wyników badań ekonomicznych. Rozwój nowoczesnych nauk ekonomicznych zależy od eliminacji barier występujących między wąskimi subdyscyplinami. Potrzeba „budowania mostów” odnosi się również do relacji między teorią a praktyką gospodarczą. Znajomość metodologicznych fundamentów nauk ekonomicznych, a nawet swego rodzaju „kult metodologii”, powinny stanowić jeden ze sposobów zapobiegania zjawisku woluntaryzmu, występującego często na gruncie polityki uprawianej w ramach finansów publicznych. Ogólnie rzecz biorąc, wydaje się, że w każdym przypadku należałoby dążyć do poszukiwania „złotego środka” między Scyllą woluntaryzmu a Charybdą dogmatyzmu (doktrynerstwa, ortodoksji, fundamentalizmu). Wielu współczesnych autorów podważa tzw. jedyne prawdy, ukazując bogactwo alternatywnych wizji świata i niebezpieczeństwo myślenia według znanego kanonu „*There Is No Alternative*”.

Dobrą wiadomością dla praktyków, w tym polityków gospodarczych jest to, że na gruncie nauk o finansach, podobnie jak w dyscyplinach ekonomii oraz zarządzania, udało się sformułować sporo użytecznych ustaleń, dobrą wiadomością dla naukowców jest to, że pozostało jeszcze wiele pracy do wykonania. Nierozstrzygniętych ostatecznie, a wielce intrygujących problemów, tak dla teorii, jak i praktyki finansów jest wiele. Rzeczywistość gwarantuje nam, że koniec historii nie nadejdzie, a problemów do rozwiązania będzie przybywać. Oznacza to zatem, że okazji i możliwości przyszłym badaczom zainteresowanym metodologią nauk ekonomicznych nie

powinno zabraknąć. Trzeba podzielić opinię, że przyszłe nauki ekonomiczne muszą być w znacznym stopniu inne niż obecne. Nie oznacza to zatem akceptacji postawy „pesymizmu badawczego”, wręcz przeciwnie – wydaje się, że trzeba stale na nowo próbować. Szczególną rolę w tym dziele może i powinien nadal odgrywać Komitet Nauk o Finansach Polskiej Akademii Nauk oraz Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

Bibliografia

- Cieślukowski M. [2017], *Nauka o finansach publicznych w świetle paradygmatu zrównoważonego rozwoju*, „Finanse”, nr 1.
- Flejterski S. [2007], *Metodologia finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Flejterski S., Solarz J.K. [2015], *Komparatystyka finansów*, C.H. Beck, Warszawa.
- Jajuga K. [2007], *Elementy nauki o finansach*, PWE, Warszawa.
- Kalecki M. [1985], *Dlaczego ekonomia nie jest nauką ścisłą*, w: *Dzieła*, t. 5, PWE, Warszawa.
- Keen S. [2017], *Ekonomia neoklasyczna: fałszywy paradygmat*, Wydawnictwo Ekonomiczne Hetereodox, Poznań.
- Korenik D., Korenik S. [2004], *Podstawy finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kuhn T.S. [1962], *Struktura rewolucji naukowych*, PWN, Warszawa.
- Owsiak S. [2015], *Finanse*, PWE, Warszawa.
- Sułkowski Ł. [2005], *Epistemologia w naukach o zarządzaniu*, PWE, Warszawa.
- Zieleniewski J. [1966], *Efektywność badań naukowych*, PWN, Warszawa.

The contemporary sciences of finances – the methodological status, structure, environment, paradigms

Summary: The science of finances is a particular one among economic sciences: from a certain perspective the most interesting, the most important and at the same time, the most difficult. Though it is not without accident that philosophy, mathematics, physics also aspire to the role of “queen of sciences”, it is just economics that is considered “queen” among social sciences, and that not only by economists; the science of finances, on the other hand, is considered “queen” among economic sciences not only by financial experts. The present study attempts to show the methodological status of the science of finances, the *differentia specifica* of the discipline, the paradigms, and present its position in the system of contemporary economic sciences. The science of finances is a highly complex discipline, with many classical and new subdisciplines. It has strong relations with numerous economic and non-economic disciplines. The science of finances, although boasting an over hundred-year – old existence, from another point of view can be considered as an *in statu nascendi* science.

Keywords: science of finances, methodological status, system of economic sciences, paradigms

Część II

PERSPEKTYWA KOMITETU NAUK ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA ORAZ KOMITETU STATYSTYKI I EKONOMETRII

Nauki o zarządzaniu. Pojęcie zarządzania, zakres i granice nauk o zarządzaniu, ich miejsce w klasyfikacji nauk oraz subdyscypliny

Streszczenie: W Polsce i na świecie nie ma dotąd jednakowego rozumienia pojęcia zarządzania. W rozdziale proponuje się cztery kryteria uznania działania ludzi za zarządzanie. Zarządzanie jest procesem bardzo złożonym i uważa się je obecnie za jeden z najważniejszych czynników rozwoju gospodarczego i społecznego krajów. Praktyka zarządzania występuje od tysięcy lat. Nauki o zarządzaniu narodziły się na początku XX wieku. Należą do praktycznych nauk społecznych. Nie doczekały się do dziś ogólnego określenia ich granic, co jest z wielu przyczyn trudne, ale nie można się zgodzić, że wyznaczenie tych granic jest niemożliwe. Granice te nie powinny być ostre. Przedmiotem zainteresowania i badania przez nauki o zarządzaniu jest funkcjonowanie i rozwój organizacji bez wchodzenia na obszary makroekonomiczne i makrospołeczne. Nauk o zarządzaniu nie należy określać naukami interdyscyplinarnymi. Występowanie nauk o zarządzaniu obecnie w Polsce w dziedzinie nauk ekonomicznych i w dziedzinie nauk humanistycznych jest nieracjonalne. Powinny one występować jako samodzielna dziedzina nauki. W ich ramach należy dążyć do ukształtowania się pewnej liczby subdyscyplin, ale wystrzegając się ich nadmiernej liczby, gdyż to powodowałoby niekorzystną sytuację w nauczaniu nauk o zarządzaniu oraz prowadziłoby to do ich dezintegracji jako dyscypliny naukowej.

Słowa kluczowe: zarządzanie, praktyka zarządzania, nauki o zarządzaniu, przedmiot i granice nauk o zarządzaniu, rozmycie granic nauk o zarządzaniu, interdyscyplinarność nauk o zarządzaniu, miejsce nauk o zarządzaniu w klasyfikacji nauk, dziedzina nauk o zarządzaniu, subdyscypliny nauk o zarządzaniu, zarządzanie biznesowe, zarządzanie w jednostkach publicznych, dezintegracja nauk o zarządzaniu

* Komitet Nauk Organizacji i Zarządzania PAN.

1. Pojęcie zarządzania

Można uznać za dziwną sytuację, że nie ma dotąd w Polsce i na świecie jednakowego rozumienia pojęcia „zarządzanie”. Używane jest ono w bardzo różnych kontekstach znaczeniowych. Tadeusz Oleksyn [2008] powiedział, że obecnie zarządza się wszystkim. Zarządza się przedsiębiorstwem, państwem, różnorodnością, konfliktem, własnym zdrowiem, otoczeniem, przyszłością, polityką, strachem itp. Jest to zatem słowo absolutnie niejednoznaczne. Bolesław R. Kuc [2015, s. 115] zauważył, że pojęć zarządzania jest tyle, ilu autorów pisało na ten temat w ciągu 100 lat. Łukasz Sułkowski dodaje do tej dziwnej sytuacji co następuje: „Współcześnie określenie zarządzania jest nadużywane w odniesieniu do wszystkich procesów społecznych (np. zarządzanie konfliktem bądź zarządzanie kulturą organizacyjną) a nawet w odniesieniu do bytów abstrakcyjnych (zarządzanie chaosem)” [Sułkowski, 2005, s. 54]. Ten „wszystkoizm” słowa zarządzanie można by jakoś tolerować, gdyby to dotyczyło tylko języka potocznego. Niestety, wieloznaczne rozumienie tego słowa znalazło prawo obywatelstwa także w nauce, w tym w naukach o zarządzaniu. Aby się o tym przekonać wystarczy otworzyć którąkolwiek książkę lub przeczytać jakiś artykuł w czasopiśmie naukowym dotyczącym zarządzania. Sytuacja ta dotyczy nie tylko Polski, o czym może świadczyć np. następujące stwierdzenie w niemieckim podręczniku akademickim z roku 1990: „Ani zakres nauki o zarządzaniu nie jest jasno zarysowany, ani samo pojęcie zarządzania nie zostało dotychczas w sposób jednolity sprecyzowane” [Steinmann, Schreyögg, 1990].

Dążąc do wyjaśnienia pojęcia zarządzania trzeba wyjaśnić jego stosunek do pojęcia „kierowanie”. Przyjmuję definicję Jana Zieleniewskiego: „Kierowanie to działanie zmierzające do spowodowania funkcjonowania innych rzeczy, zgodnego z celem tego, kto nim kieruje” [Zieleniewski, 1964, s. 339]. **Zarządzanie jest jednym z rodzajów szeroko rozumianego kierowania¹, obok administrowania, dowodzenia i rządu.** Te poszczególne formy (rodzaje) kierowania odróżniają się obiektami swojego zainteresowania i badania oraz w pewnym zakresie stosowanymi metodami kierowania.

Pojęcie zarządzania można różnie definiować w zależności od tego, co za najważniejsze uważa się w zarządzaniu (definicja nie może być zbyt długa), jednak przy spełnianiu – moim zdaniem – poniżej podanych warunków.

1. **Zarządzanie jest profesjonalnym działaniem kierowniczym**, w którym źródłem władzy kierującego nad kierowanymi jest własność zasobów, lub prawo do reprezentowania tej własności przez kierującego.

¹ Kierowanie w wąskim jego rozumieniu oznacza to działanie, którego celem jest spowodowanie działania innej osoby (innych osób) zgodnego z wolą tego, kto nim kieruje.

2. **Jest procesem dokonującym się w organizacji (instytucji)²**, niezależnie od jej formy prawnej, wielkości, struktury przestrzennej i rodzaju działalności³, **która ma spajający ją wspólny cel(e).**
3. **Zarządzana organizacja posiada niezbędne zasoby ludzkie, materialne i niematerialne**, które są wykorzystywane do osiągania celów organizacji.
4. **Organ zarządzający organizacją (organ władzy) przez realizację funkcji kierowniczych ma wpływ na jej funkcjonowanie i rozwój.** Nie można mówić o zarządzaniu organizacją, gdy jej organ kierowniczy nie ma istotnego wpływu na bieżącą i przyszłą jej działalność.

Zarządzanie jest działaniem organu zarządzającego skierowanym do innych ludzi, aby realizowali oni działania zgodnie z jego wolą, choć powszechnie mówi się na przykład: „zarządzanie przedsiębiorstwem lub w przedsiębiorstwie”, „zarządzanie szkołą lub w szkole” lub inną organizacją, ale proces zarządzania przebiega zawsze poprzez reakcje i działania ludzi w tych instytucjach na decyzje zarządzającego. Taka sama sytuacja występuje, gdy mówimy o zarządzaniu rzeczami (budynkami, maszynami, zasobami materiałowymi). Zmiany w odniesieniu do tych rzeczy następują również poprzez reakcje ludzi, którzy nimi gospodarują. Można przeto powiedzieć, że zarządzający uzyskuje realizację określonych przez niego działań zmierzających do osiągnięcia celów za pośrednictwem innych ludzi.

W opracowaniach naukowych istota zarządzania jest różnie definiowana, jednak większość autorów, jeżeli niejednakowo, to w każdym razie podobnie rozumie sens zarządzania jako rodzaj kierowania zespołową działalnością. Zarządzanie rozumie się jako działalność kierowniczą, w której cele osiąga się poprzez planowanie działań, ich organizowanie i motywowanie ludzi do określonych postaw i działań oraz kontrolę ich realizacji. Niektórzy autorzy mocno podkreślają okoliczność, że zarządzający podejmują decyzje w zakresie dysponowania zasobami organizacji.

Można przyjąć dopełniającą uwagę Adama Stabryły [1986, s. 111]⁴ dotyczącą istoty pojęcia zarządzania, że zarządzanie dotyczy w szczególności ich udziału w procesie pracy. Istotnie, procesy zarządzania dotyczą najczęściej pracy, choć nie można – moim zdaniem – wyłączać z zarządzania aktywności, która nie jest pracą, a na przykład rozrywką.

Należy zakwestionować wypowiadany nieraz pogląd, że zarządzanie jest zespołowym rozwiązywaniem przez człowieka wszelkich złożonych problemów i podej-

² Jednoznaczne jest stwierdzenie P.T. Druckera – autorytet w skali światowej w zakresie zarządzania, że „Zarządzanie jest konkretnym wyróżniającym się instrumentem **każdej organizacji** (podkreślenie – S.S.) [Drucker, 2009, s. 17].

³ Podkreślenie, że zarządzanie dotyczy wszelkich organizacji niezależnie od rodzaju ich działalności jest ważne, gdyż jeszcze obecnie można spotkać staroświeckie poglądy, że zarządzanie wiąże się tylko z przedsiębiorstwami. Współcześnie zarządzanie w wysokim stopniu dotyczy także różnych dziedzin działalności realizowanych poza przedsiębiorstwami.

⁴ Taki pogląd wyrażał też S. Kowalewski [1975, s. 17].

mowanych w związku z tym decyzji. Taka definicja nie odróżniałaby zarządzania od innych działań człowieka, na przykład takich jak przeprowadzanie przez lekarzy operacji chirurgicznych.

Zarządzanie jest procesem bardzo złożonym. Uważa się je obecnie za jeden z najważniejszych czynników rozwoju gospodarczego i społecznego krajów⁵. Powoduje to wzrost znaczenia nauk o zarządzaniu, które w większym lub mniejszym stopniu pomagają doskonalić praktykę zarządzania i dostosowywać ją do zmieniającej się rzeczywistości.

2. Przedmiot oraz granice nauk o zarządzaniu

Zarządzanie można rozpatrywać jako działalność praktyczną, jako naukę oraz w pewnym stopniu jako sztukę. W referacie tym uwaga moja skoncentrowana jest na naukach o zarządzaniu, ale przy uwzględnieniu ich związku z praktyką.

Praktyka zarządzania występuje od tysięcy lat, od czasu, gdy ludzie zaczęli podejmować złożone działania, np. organizowanie przez pierwotnego człowieka polowania na grubego zwierza. Można śmiało powiedzieć, że bez planowania, organizowania i kontroli, a przecież te trzy funkcje, plus motywowanie, uważane są do dziś za podstawowe funkcje zarządzania, nie powstałoby siedem cudów świata starożytnego, gigantyczne piramidy egipskie, wielki mur chiński, zadziwiające budowle Majów i Azteków oraz strzeliste średniowieczne katedry gotyckie. W ich realizacji uczestniczyły ogromne masy ludzi i poważne zasoby materiałów przy bardzo niskim poziomie techniki.

O ile z praktyką zarządzania mamy do czynienia od bardzo wielu pokoleń, o tyle nauki o zarządzaniu są bardzo młode, już nie tylko w stosunku do nauk ścisłych i przyrodniczych, lecz także do większości nauk społecznych. Na ogół nie kwestionuje się stwierdzenia, że ich początek datuje się w pierwszych latach XX wieku. Przyspieszenie ich rozwoju jest widoczne w latach trzydziestych, w okresie II wojny światowej, a zwłaszcza po jej zakończeniu od lat sześćdziesiątych. W USA pojawiło się nawet hasło „Zarządzanie jest największą innowacją XX wieku”.

Nauki o zarządzaniu⁶ zalicza się do nauk społecznych jako wiążących się z działaniami ludzi. P.F. Drucker określa to dokładniej: „...Nauki społeczne, w tym zarządzanie, zajmują się zachowaniem ludzi i stworzonych przez ludzi instytucji” [Drucker, 2001, s. 112]. Przeważająca liczba badaczy zarządzania uważa nauki

⁵ Mocno podkreśla to P.F. Drucker [1980], pisząc, że niesprawne zarządzanie bezpośrednio hamuje tempo wzrostu gospodarczego i uniemożliwia spełnienie rosnących oczekiwań społeczeństw.

⁶ Od lat sześćdziesiątych w Polsce powszechnie było używane określenie „nauki organizacji i zarządzania”. Poza Polską nigdzie w nazwie nauk o zarządzaniu nie spotkałem słowa „organizacja”. Już w roku 1989 M. Holstein-Beck proponowała usunięcie z nazwy dyscypliny słowa „organizacja” [Holstein-Beck, 1989, s. 95].

o zarządzaniu za naukę stosowaną (praktyczną)⁷. Podstawowym celem tych nauk jest poznanie czynników wpływających korzystnie lub niekorzystnie obecnie i w przyszłości na przebieg i efektywność działalności organizacji, ustalanie prawidłowości w ich funkcjonowaniu i rozwoju oraz dostarczenie menedżerom propozycji racjonalnych rozwiązań w tym zakresie, prowadzące do doskonalenia praktyki zarządzania. Cenne jest stwierdzenie Adama Podgóreckiego: „Podstawowym zadaniem tych nauk (nauk praktycznych – S.S.) jest zbadanie warunków niezbędnych do realizacji postulowanych stanów rzeczy. W związku z tym można by powiedzieć, że o ile ideałem naczelnym nauk teoretycznych jest poznanie prawdziwe, o tyle ideałem naczelnym nauk praktycznych jest poznanie umożliwiające działanie skuteczne” [Podgórecki, 1962, s. 129]. Funkcja aplikacyjna nauk o zarządzaniu powinna być najważniejsza, tak jak w naukach technicznych i medycznych. Ocenia się, że – mimo różnych ich niedostatków – nauki o zarządzaniu wpływają znacząco na rozwój gospodarczy i społeczny w różnych krajach.

Do dnia dzisiejszego przedmiot i zakres nauk o zarządzaniu nie doczekały się w Polsce, a także w innych krajach, takiego określenia, które byłoby powszechnie, alb prawie powszechnie przyjęte⁸. Niejasności, a tym bardziej zamęt wobec tego co należy do nauk o zarządzaniu, oraz jakie są ich granice w stosunku do innych nauk, nie sprzyja ich rozwojowi, hamuje ten rozwój, obniżając rangę tych nauk.

Na ogół przyjmuje się, że czynnikami wyróżniającymi poszczególne nauki są:

- a) przedmiot ich zainteresowań i badań, czyli zakres rzeczywistości obejmowanej przez daną naukę,
- b) взгляд badawczy tzn. punkt widzenia, z którego przedmiot badania jest analizowany i naświetlany,
- c) metody badawcze.

Dawniej jako zasadniczy czynnik przy wyznaczaniu granic nauk podkreślało się odmiennność metod badawczych. Obecnie czynnik ten jest rzadziej podnoszony, gdyż współcześnie czymś normalnym, wręcz standardem, jest przepływ metod badawczych pomiędzy naukami i to nieraz bardzo odległymi od siebie. Jest zrozumiałe, że w pierwszym okresie rozwoju danej nauki, czyli na etapie jej młodości, chyba każda dyscyplina naukowa zapożycza metody badawcze od starszych, ukształtowanych już dyscyplin, niejako wchłaniając je w siebie. Z czasem młoda dyscyplina sama wypracowuje własne oryginalne metody poznania naukowego. W efekcie metody badawcze coraz słabiej wyróżniają dyscypliny naukowe.

⁷ Odmiennie niż większość autorów J. Kurnal [1970, s. 96–97] zalicza teorię organizacji i zarządzania do nauk teoretycznych a nie stosowanych.

⁸ W roku 1989 Oddział Śląski TNOiK zorganizował w Szczyrku konferencję pod hasłem „Dyskusja nad tożsamością nauk organizacji i zarządzania” oraz przeprowadził ankietyzację wśród polskich profesorów wykładających przedmiot „organizacja i zarządzanie”. Materiały przygotowane na tę konferencję oraz wyniki z ankietyzacji, ujęte w czterech tomach, wykazują bardzo duże zróżnicowanie poglądów na temat pojmowania nauk o zarządzaniu.

Już dawno zauważono, że na styku dyscyplin często pojawiają się najbardziej twórcze koncepcje naukowe. Z tych powodów granice pomiędzy naukami nie powinny być zbyt ostre. Powinny być w miarę elastyczne. Zbyt ostre granice pomiędzy nimi utrudniałyby podejmowanie badań w zakresie problemów, które wymagają penetracji ze strony kilku dyscyplin naukowych. Słusznie Witold Morawski [2001, s. 15] stwierdza, że ważniejszą kwestią od wyznaczania granic między dyscyplinami nauk jest współpraca pomiędzy pracownikami naukowymi je reprezentującymi.

Można nieraz zauważyć tendencję do bardzo szerokiego zakreszania przedmiotu i obszaru współczesnych nauk o zarządzaniu jako związanych z wszelkim zbiorowym działaniem ludzi. Widzę w tej tendencji duże niebezpieczeństwo dla nich jako dyscypliny naukowej, gdyż ustalone przez nie prawidłowości i formułowane teorie miałyby charakter wysoce ogólnikowy, wręcz abstrakcyjny. Groziłoby tym naukom „rozpłynięcie się”, wchodzenie na obszary innych dyscyplin naukowych i utrata swojej tożsamości. Aby do tego nie dopuścić trzeba nie dać się zepchnąć na nieokreślone tory. Nauki o zarządzaniu, tak jak każdy spójny system, muszą się trzymać (używając terminologii Leszka Balcerowicza) swej kotwicy, którą jest tu proces zarządzania organizacją (w rozumieniu podmiotowym, rzeczowym). I choć nauki zarządzania w Polsce przejęły dużo od prakseologii, należącej do nauk filozoficznych i określonej przez jej twórcę Tadeusza Kotarbińskiego [1968, s. 37] jako nauka o usprawnianiu działań, której przedmiotem są ogólne zasady wszelkiego sprawnego działania (zespołowego i osobniczego), to jednak co do swojego zakresu nauki o zarządzaniu nie mogą włączać pracy osobniczej. Istnieją jednak przesłanki za tezą, że prakseologia stwarza od strony metodologiczno-pojęciowej możliwości systematyzowania dorobku nauk o zarządzaniu [Szpaderski, 2013].

Nie ma – moim zdaniem – dostatecznych argumentów, aby nauki o zarządzaniu wchodziły na obszary makroekonomiczne i makrospołeczne, z wyjątkiem funkcjonowania konkretnych organizacji (instytucji) związanych z tymi obszarami. Rozszerzanie zakresu, a tym samym pola badawczego nauk o zarządzaniu, byłoby nietrafną propozycją.

Rozważając w roku 2018 problem granic nauk o zarządzaniu, pragnę wrócić do dyskusji w polskim środowisku naukowym, tworzoną wokół Towarzystwa Naukowego Organizacji Kierownictwa oraz Zakładu Ogólnych Problemów Pracy Polskiej Akademii Nauk. W latach sześćdziesiątych odbyło się 13 zebrań dyskusyjnych pod kierunkiem profesora Jerzego Kurnala. Na ostatnim zebraniu w ramach tego cyklu w roku 1970 dyskutowano też nad granicami nauki „ogólna teoria organizacji” (tak na tym seminarium określano nauki o zarządzaniu). W dyskusji zdecydowanie przeważał pogląd, że granica ta powinna dotyczyć organizacji w skali mikro, choć charakterystyczna była wypowiedź profesora Jana Zieleniewskiego: „wspólne nam obydwu: docentowi Koźmińskiemu i mnie – przekonanie, że dojrzeła już moment, w którym teoria organizacji nie będzie się mogła ograniczać do problematyki tylko mikroorganizacyjnej” [*Ogólna teoria organizacji...*, 1970, s. 64].

Pod koniec uwag dotyczących granic nauk o zarządzaniu pragnę powiedzieć, że na obecnym etapie ich rozwoju granice te nie zawsze da się jednoznacznie i precyzyjnie określić. Jednak stwierdzenie Ł. Sułkowskiego, że „**nauka o zarządzaniu ma z założenia rozmyte granice**” (podkreślenie S.S.) jest chyba trochę zbyt mocno podkreślona. Ta „rozmytość” wynika częściowo z obecnego nie zawsze dostatecznego definiowania nauk o zarządzaniu oraz z faktu ich współdziałania w rozwiązywaniu należnych do nich problemów z innymi dyscyplinami naukowymi.

3. Nie – na określanie nauk o zarządzaniu naukami interdyscyplinarnymi

Rozwiązywanie złożonych problemów zarządzania organizacjami wymaga bardzo często naświetlenia ich z wielu stron, z pozycji nie tylko nauki o zarządzaniu, lecz także z pozycji wielu innych dyscyplin naukowych. Korzysta się przy tym z dorobku wielu nauk i licznych metod badawczych wypracowanych w tych naukach. Z tego powodu dość często spotykamy się z określaniem nauk o zarządzaniu jako nauki interdyscyplinarnej (mówi się, że są dyscypliną interdyscyplinarną lub że mają charakter interdyscyplinarny). Określenie to nie jest trafne: miesza się tu granice dyscyplin naukowych ze współpracą dyscyplin w rozwiązywaniu problemów zarządzania. Weźmy analogię do innej nauki. Medycyna korzysta z wielu osiągnięć nauk technicznych, biologicznych i innych oraz z metod statystycznych i dorobku psychologii, a mimo tego nie mówi się, że nauki medyczne są naukami interdyscyplinarnymi. Ze względu na korzystanie z dorobku innych nauk wiele nauk można by nazwać interdyscyplinarnymi.

Słusznie Leszek Krzyżanowski [1985, s. 57–58] napisał, że to nie nauki, lecz problemy badane przez nauki mają interdyscyplinarny charakter. Podzielał też w pełni pogląd Kazimierza Kucińskiego, że „Interdyscyplinarność powinna polegać na tworzeniu zespołów badawczych złożonych z przedstawicieli różnych dyscyplin nauki i sięgania do dorobku tych dyscyplin, nie zaś na próbach ich uprawiania”. Interdyscyplinarność badania w zakresie zarządzania, w którym uczestniczą przedstawiciele innych dyscyplin niż nauki o zarządzaniu, może głębiej i wszechstronniej spenetrować badany problem, co jest niezwykle cenne w sytuacji, gdy problemy zarządzania stają się coraz bardziej złożonymi. W tej sytuacji włączanie do badań nad zarządzaniem naukowców z innych dyscyplin naukowych, tworzenie zespołów interdyscyplinarnych, w których uczestniczą przedstawiciele różnych dyscyplin naukowych, jest wręcz nieodzowne. Rozumienie zaś interdyscyplinarności nauk o zarządzaniu jako podejmowanie się przez ich przedstawicieli także takich badań, do których trzeba mieć wykształcenie i praktykę w zakresie innych dyscyplin niż nauki o zarządzaniu, np. prawa, socjologii, techniki, ekologii, jest nieporozumieniem. Pracownik naukowy w zakresie zarządzania nie jest w stanie wejść głęboko

w podejmowany złożony problem zarządzania z pozycji wymienionych tu przykładowo dyscyplin naukowych, jeżeli w ich zakresie nie ma wykształcenia. Jest natomiast wskazane, aby pracownik nauki w obszarze nauk o zarządzaniu, jeżeli chce analizować problemy z udziałem przedstawicieli innych dyscyplin, miał ogólną orientację w tych dyscyplinach, np. w ich kierunkach i w tendencjach rozwojowych i o podstawowych metodach badawczych.

Do powyższej argumentacji trzeba dodać, że mówienie o interdyscyplinarnym charakterze nauk o zarządzaniu, którą to interdyscyplinarność mają zapewnić sami przedstawiciele nauk o zarządzaniu, podważa ich tożsamość i samodzielność w klasyfikacji nauk.

4. Miejsce nauk o zarządzaniu w klasyfikacji nauk

Nauki o zarządzaniu występują w Polsce jako dyscyplina naukowa w dwóch dziedzinach, a mianowicie w dziedzinie nauk ekonomicznych (obok ekonomii, finansów i towaroznawstwa) i w dziedzinie nauk humanistycznych jak historia, archeologia, etnologia, filozofia, pedagogia, psychologia, socjologia, religioznawstwo i inne. Jest to rozwiązanie dziwaczne, aby jedna dyscyplina naukowa występowała w dwóch dziedzinach nauki. Jest to jedyny przypadek, poza informatyką, która występuje w dziedzinie nauk matematycznych i w dziedzinie nauk technicznych. Nie można przyjąć do wiadomości, że zarządzanie może być oparte albo tylko na kryteriach ekonomicznych, albo na kryteriach humanistycznych i w związku z tym nie można uzasadniać, że nauki powinny występować w naukach ekonomicznych albo w humanistycznych. Kryteria ekonomiczne i humanistyczne muszą być uwzględniane w każdym problemie zarządzania. Jestem przekonany, że **nauki o zarządzaniu powinny być uznane za samodzielną dziedzinę nauki**. Jest oczywiste, że nauki te są i nadal powinny być bardzo silnie powiązane z naukami ekonomicznymi, ale także niezbędne są ich powiązania z innymi naukami, choć może w trochę w mniejszym stopniu. W problematyce zarządzania trzeba się często odwoływać do wielu innych nauk: socjologii, psychologii, matematyki, informatyki, techniki, prawa, nauk politycznych, zjawisk kulturowych.

Nauki o zarządzaniu wyodrębniły się w skali światowej w samodzielną dziedzinę nauk na przełomie lat dwudziestych i trzydziestych XX wieku jako *management sciences* lub *business administration*, występując równolegle samodzielnie z naukami ekonomicznymi⁹. W Polsce rozwiązanie takie występowało krótko, gdyż tylko w latach 1974–1975.

⁹ W krajach niemieckojęzycznych (Niemcy, Austria, Szwajcaria) utrzymały się tradycyjne nazwy „Betriebswirtschaftslehre” i „Volkswirtschaftslehre, przy czym pierwsze wyrażenie w pełni merytorycznie odpowiada wyrażeniu „management”, a „Volkswirtschaftslehre” wiąże się z gospodarką narodową, a zatem z ekonomią.

Występowanie nauk o zarządzaniu w dwóch dziedzinach nauki jest przyczyną bardzo utrudniającą racjonalne określenie ich granic jako dyscypliny naukowej. Jan Lichtarski [2015, s. 40–41] mocno podkreśla, że brak wyrazistej tożsamości nauk o zarządzaniu i brak powszechnie akceptowanych podstaw metodologicznych tej dyscypliny naukowej jest źródłem wielu niejasności, nieporozumień a nawet konfliktów w prowadzonych w szkołach wyższych przewodach doktorskich i habilitacyjnych w zakresie zarządzania.

Decyzja w sprawie uznania w Polsce nauk o zarządzaniu w aktach prawnych za samodzielną dziedzinę jest sprawą ważną, mającą istotny wpływ na ich rozwój. Nie jest korzystna sytuacja, gdy miejsce nauk o zarządzaniu w klasyfikacji nauk w Polsce jest inne niż w innych wyżej rozwiniętych krajach.

Przy podejmowaniu decyzji w tym zakresie trzeba wziąć pod uwagę okoliczność, że w jej wyniku niektóre wydziały ekonomiczne uczelni utraciłyby, przynajmniej przejściowo, posiadane uprawnienia do nadawania stopni naukowych w dziedzinie nauk ekonomicznych.

5. Subdyscypliny nauk o zarządzaniu

Obecny stan nauk o zarządzaniu oraz ich przyszły rozwój uzasadniają ustanowienie w ich ramach subdyscyplin, tak jak to ma miejsce w innych naukach. Jestem za ukształtowaniem się w Polsce w naukach o zarządzaniu kilku subdyscyplin. Wyłanianie się subdyscyplin jest współcześnie charakterystyczną cechą rozwijających się wielu nauk.

W wielu krajach i w pewnym stopniu również w Polsce przyjęto następujące subdyscypliny: **zarządzanie w jednostkach gospodarczych**, określane często jako **zarządzanie biznesowe** (*business management*) oraz **zarządzanie w jednostkach publicznych** – pozabiznesowych (*public management*). Jako jednostki publiczne trzeba widzieć organy administracji publicznej (rządowej i samorządowej) oraz organizacje użyteczności publicznej (instytucje naukowe, szkoły, jednostki służby zdrowia, instytucje kulturalne i inne organizacje non-profit). Rozróżnianie w zarządzaniu organizacji biznesowych i pozabiznesowych jest w pełni uzasadnione. Te dwie grupy organizacji mają odmienne cele i zadania, działają w innych warunkach oraz mają odmienny zakres samodzielności decyzyjnej. Inne też mają źródła dochodów, a także inne są podstawy oceny efektywności ich działalności.

Zarządzanie w organizacjach gospodarczych ukształtowało się wcześniej w stosunku do organizacji publicznych. *Public management* jako subdyscyplina ukształtowała się w krajach wysoko rozwiniętych dopiero po II wojnie światowej, co było wyrazem otwarcia się nauk o zarządzaniu na nowe dziedziny i problemy życia społecznego. Ocenia się, że proces podejmowania decyzji w organach publicznych cechuje niższy poziom racjonalności niż w organizacjach biznesowych.

Należy brać pod uwagę, że z upływem czasu liczba subdyscyplin będzie wzrastać. W toku kształtowania się są już następujące subdyscypliny: „zarządzanie strategiczne”, „marketing”, „zarządzanie jakością”, „zarządzanie procesami produkcyjnymi” (wyłanianie się tej subdyscypliny widoczne jest zwłaszcza na politechnikach), „zarządzanie zasobami pracy”, „zarządzanie projektami”. Przy ustanawianiu subdyscyplin w naukach o zarządzaniu należy się kierować potrzebami życia gospodarczego i społecznego, a także dotychczasowym rozwojem nauk o zarządzaniu w świecie oraz prawdopodobnym ich rozwojem w przyszłości. Należy unikać „legalizowania” już kształtujących się w dużej liczbie dalszych subdyscyplin. Są one często produktem mody i będą miały krótki żywot.

W ostatnim okresie wśród młodych pracowników naukowych w obszarze nauk o zarządzaniu z kilku polskich uniwersytetów ujawniła się tendencja do ustanowienia wielu (do 21) subdyscyplin [Cyfert i in., 2014]. Duża liczba subdyscyplin prowadziłaby do wąskiego rozpatrywania problemów zarządzania, do merytorycznego zawężenia ich widzenia. Całą złożoność problemów zarządzania można ukazać tylko przy kompleksowym ich rozpatrywaniu. Duża liczba subdyscyplin może prowadzić do fragmentacji i dezintegracji nauk o zarządzaniu. Ostrzegał przed tym Jerzy Trzcieniecki¹⁰. W tym kierunku mogą prowadzić odmienne terminologie i odmienne, specyficzne dla subdyscyplin metody badawcze.

Nadmierna liczba subdyscyplin miałaby też ujemny wpływ na poziom nauczania studentów. Oznaczałoby to bowiem przedstawianie im oddzielnie przez kilka osób problemów zarządzania niejako „w kawałkach” a nie kompleksowo i holistycznie. Drogi przeciwdziałania niebezpieczeństwu dezintegracji nauk o zarządzaniu są – moim zdaniem – następujące: a) powściągliwość w ustalaniu liczby subdyscyplin, b) ustanawianie w ramach subdyscyplin trwałych specjalności badawczych, c) żywa współpraca pracowników naukowych z poszczególnych subdyscyplin i specjalności badawczych, d) niezaniechanie studiów teoretycznych w dyscyplinie. Powyższe drogi będą też chronić nauki o zarządzaniu przed degradacją ich statusu naukowego.

Bibliografia

- Cyfert Sz., Dyduch W., Latusek-Jurczak D., Niemczyk J., Sopińska A. [2014], *Subdyscypliny w naukach o zarządzaniu – logika wyodrębnienia, identyfikacja modelu koncepcyjnego oraz zawartość tematyczna*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 1.
- Drucker P.F. [1980], *The Frontiers of Management*, New York.
- Drucker P.F. [2001], *Myśli przewodnie Druckera*, MT Biznes, Warszawa.

¹⁰ J. Trzcieniecki pisał, że „nauka o zarządzaniu zmienia się w zbiór rozlicznych przepisów szczegółowych o ograniczonej stosowalności, rozpada na fragmenty o coraz węższym stopniu specjalizacji i komplikacji, obrasta w podręczniki stanowiące spis coraz bardziej szczegółowych dyrektyw praktycznych” [Trzcieniecki, 2005]. Na niekorzystne wpływianie na nauki o zarządzaniu nadmiernego ich podziału na subdyscypliny zwraca też uwagę A. Szpaderski [2012].

- Drucker P.F. [2009], *Zarządzanie w XXI wieku – Wyzwania*, MT Biznes, Warszawa.
- Holstein-Beck M. [1989], *Materiały robocze „Dyskusja nad tożsamością nauk organizacji i zarządzania”*, TNOiK, Katowice.
- Kotarbiński T. [1968], *Hasło dobrej roboty*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Kowalewski S. [1975], *Nauki administracji*, KiW, Warszawa.
- Krzyżanowski L. [1985], *Podstawy nauki zarządzania*, PWN, Warszawa.
- Kuc B.R. [2015], *Aksjologia organizacji i zarządzania. Na krawędzi kryzysu wartości*, Ementon, Warszawa.
- Kurnal J. [1970], *Zarys teorii organizacji i zarządzania*, PWN, Warszawa.
- Lichtarski J. [2015], *Praktyczny wymiar nauk o zarządzaniu*, PWE, Warszawa.
- Morawski W. [2001], *Socjologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa.
- Ogólna teoria organizacji – Materiały z seminarium* [1970], „Problemy Organizacji”, nr 19.
- Oleksyn T. [2008], *Granice zarządzania*, w: Kowalczewski W. (red.), *Współczesne paradygmaty nauk o zarządzaniu*, Difin, Warszawa.
- Podgórecki A. [1962], *Charakterystyka nauk praktycznych*, PWN, Warszawa.
- Stabryła A. [1986], *Przedmiot i zakres nauk organizacji i zarządzania*, w: Stabryła A., Trzcieniecki J. (red.), *Organizacja i zarządzanie. Zarys problematyki*, PWN, Warszawa.
- Steinmann H., Schreyögg G. [1990], *Management. Grundlagen der Unternehmensführung. Konzepte, Funktionen, Praxisfälle*, Verlag Dr. Th Gabler, Wiesbaden.
- Sułkowski Ł. [2005], *Epistemologia w naukach o zarządzaniu*, PWE, Warszawa.
- Szpadarski A. [2012], *Dezintegracja nauk o zarządzaniu: problemy metodologiczne*, „Zeszyty Naukowe Akademii Obrony Narodowej”, nr 2.
- Szpadarski A. [2013], *Prakseologia a nauki o zarządzaniu. Studium metodologiczne*, Wydawnictwo Menedżerskie PTM, Warszawa.
- Trzcieniecki J. [2005], *Wykład doktoranta: nauka organizacji i zarządzania – garść refleksji*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 3.
- Zieleniewski J. [1964], *Organizacja zespołów ludzkich. Wstęp do teorii organizacji i kierowania*, PWN, Warszawa.

Management studies.

The concept of management, scope and limits of management sciences, their place in the classification of sciences and sub-disciplines

Summary: There is no uniform understanding of the concept of management in Poland and in the world. The paper proposes four criteria for recognizing human activities as management. Management is a very complex process and is now considered one of the most important factors of economic and social development of countries. Management practice has been around for thousands of years. Management sciences were born at the beginning of the 20th century. They belong to practical social sciences. Still, there is no general consensus on their limits, while it is difficult to define them for many reasons, but it is impossible to agree that one cannot set them. These boundaries should not be sharp. The functioning and development of an organization without entering into macroeconomic and macro-social areas are the subject of interest and the research. Management sciences should not be understood as interdisciplinary. Presence of management sciences currently in Poland in the field of economic sciences and in the humanities is unreasonable. They should be perceived as an

independent field of science. Within them, a number of sub-disciplines should be created, but not excessive in numbers, as this would cause an unfavorable situation in the teaching process of management sciences and would lead to their disintegration as a scientific discipline.

Keywords: management, management practice, management sciences, subject and boundaries of management sciences, blurred boundaries of management sciences, interdisciplinarity of management sciences, place of management sciences in the classification of sciences, field of management sciences, sub-disciplines of management sciences, business management, management in public units, disintegration of management sciences

Tożsamość nauk o zarządzaniu – rozwój, legitymizacja, wyróżniki

Streszczenie: Tożsamość nauk jest konstrukcją społeczną, której towarzyszy przekonanie o odrębnym istnieniu danej dyscypliny akademickiej, podzielane przez społeczność, która ją uprawia. Podjęto dyskusję z dotychczas zgłaszaną krytyką nauk o zarządzaniu, związaną z rzekomą młodością, zróżnicowaniem, pragmatycznością czy eklektyzmem. Następnie przedstawiono wzorzec rozwoju instytucjonalnego ucieleśnionego uniwersyteckimi programami nauczania, stowarzyszeniami akademickimi, czasopismami, szkołami biznesu i konsultingiem. Wyodrębniono typowe ścieżki rozwoju teorii identyfikowane w publikacjach. Dalej podkreślono wyjątkowy pośród wszystkich dyscyplin nauki wysiłek legitymizacyjny realizowany przez środowisko nauk o zarządzaniu poprzez porządkowanie subdyscyplin, procedury akredytacji programów nauczania czy preferowane metody badań. W konkluzji podkreślono, że centralną kategorią epistemologiczną nauk o zarządzaniu jest działanie, a nie prawda.

Słowa kluczowe: nauki o zarządzaniu, instytucje, teoria, legitymizacja, rozwój

1. Wstęp

Wieloletnią dyskusję o tożsamości nauk o zarządzaniu oraz ich lokalizacji pośród dziedzin nauki odbieram jako symptom niedogodności instytucjonalnej, którą odczuwa nasze środowisko względem innych środowisk, tj. przedstawicieli innych dyscyplin i dziedzin nauki. Identyfikacji dyscypliny akademickiej towarzyszy przekonanie o jej odrębnym istnieniu, podzielane przez społeczność, która ją uprawia [Nag i in., 2007] oraz postrzeganie tej odrębności przez przedstawicieli innych dyscyplin [Biglan, 1973]. Tożsamość nauk jest więc konstrukcją społeczną, w której zachodzą jednocześnie trzy zjawiska: bliskości poznawczej jej przedstawicieli; dystansu poznawczego wobec innych; oraz granica pomiędzy społecznościami akademickimi, nawet jeśli nie jest ona całkiem szczelna [Dumez, 2014]. Pozycjonuję niniejszy rozdział w zjawisku pierwszym, bowiem niezakończona dyskusja o tożsamości nauk o zarządzaniu

* Uniwersytet Jagielloński, Instytut Ekonomii, Finansów i Zarządzania.

wyraża głęboki rozwój samoświadomości, rodzącej się wskutek ostrej krytyki, która nie ma odpowiednika w żadnej innej dyscyplinie nauki¹.

Warto przypomnieć elementy tożsamości nauk o zarządzaniu, które w ostatnich latach były zgłaszane przez dyskutantów. Prowadzą one zgodnie do pesymistycznej tezy o trudności jednoznacznego zdefiniowania tożsamości naszych nauk, a to ze względu na:

- 1) równoległość rozwoju teorii zarządzania i wiedzy praktycznej, interdyscyplinarność, krótką historię, zróżnicowanie wewnętrzne [Trocki, 2005];
- 2) młodość i dynamikę, zróżnicowanie problematyki, praktyczność, metodologiczny niedorozwój [Koźmiński, 2011];
- 3) rozproszenie publikacyjne, eklektyzm, utylitarność, instytucjonalizację, odrębność tematyczną subdyscyplin [Cyfert i in., 2014].

Trwająca od wielu dekad dyskusja stwarza komfort rozpoczęcia własnej argumentacji w tym miejscu, do którego doprowadzili ją poprzednicy, ale też wyzwanie podniesienia wątków nowych, przedstawienia odmiennej interpretacji, lub chociaż rozwinięcia dotychczasowych. W pierwszej kolejności odniosę się do atrybutów przypisywanych naukom o zarządzaniu po to, aby krytyczne ich ujęcie pozwoliło na rozwinięcie dyskusji o tożsamości. W drugiej części skupię się na rozwoju nauk o zarządzaniu, bowiem zrozumienie wzorca zmian, które narastająco doprowadziły do dzisiejszej ich postaci, jest niezbędne dla ujawnienia ich odrębności. W trzeciej części rozwinę wątek legitymizacji, gdyż każda działalność człowieka podlega ocenie ze względu na to czy jest ona „pożądana, właściwa lub stosowana w jakimś społecznie skonstruowanym systemie norm, wartości, przekonań i definicji” [Hensel, 2017, s. 11], a zakres legitymizacji nauk o zarządzaniu wydaje się je wyróżniać na tle innych dziedzin wiedzy. Czwartą część poświęcam wyróżnikom nauk o zarządzaniu, proponując ich szeroką definicję.

2. Krytycznie o atrybutach nauk o zarządzaniu

Warto pochylić się nad atrybutami przypisywanymi naukom o zarządzaniu, by upewnić się co jest ich faktyczną właściwością, a co przypisywaną im cechą. Refleksja ta przybliży do identyfikacji nauk o zarządzaniu przez zbiór wyróżników.

Pierwszy wątek, najczęściej powtarzający się w debacie akademickiej, ale też w podręcznikach i publicznej dyskusji, to krótka historia, czy „młodość”. Wpływa to na tworzenie potocznego poglądu o niskim statusie naukowym nauk o zarządzaniu. Uciera się pogląd o niedojrzałości związanej z wiekiem. Jednak wiele innych dys-

¹ Przyjmuję rozumienie dyscypliny nauki jako odrębnego pola aktywności badawczej i edukacyjnej wedle kryteriów przedmiotu, metody oraz względu badawczego [za Koźmińskim, 2011]. Pozostawiam zatem grupowanie dyscyplin w dziedziny, a dalej w grupy nauk poza zakresem rozważań.

cyplin powstało w zbliżonym czasie albo później²: z połowy XIX wieku pochodzą socjologia czy lingwistyka; z początku XX wieku psychiatria i biotechnologia; z drugiej połowy XX wieku inżynieria materiałowa, inżynieria medyczna czy nanotechnologia. Tym dziedzinom i dyscyplinom nauki nikt nie odbiera statusu ze względu na niedługą historię, często znacznie krótszą niż nauk o zarządzaniu. Nie wydaje się więc ani trafnym, ani użytecznym podnoszenie argumentu młodego wieku.

Drugą cechą przypisywaną naukom o zarządzaniu jest różnorodność wewnętrzna, przejawiająca się rozproszeniem dziedzinowym, różnorodnością metodologiczną, a nawet epistemologiczną [Hatchuel, 2005]. Wyraża to znaczenie nie tylko specyficznych problemów, perspektyw czy obiektów badań, ale także aspiracje środowisk, które je uprawiają. W całej historii nauk o zarządzaniu ciągle wyodrębniają się nowe nurty badań, które w miarę rozwoju własnego dorobku aspirują do odrębnej tożsamości, czyli legitymizacji akademickiej, przy jednoczesnym większym podobieństwie do siebie nawzajem, niż do pokrewnych dziedzin nauki. Najnowsze przejawy takich aspiracji można dostrzec w subdyscyplinach zarządzania publicznego czy zarządzania przedsiębiorstwami rodzinnymi [Bird i in., 2002]. W rezultacie uogólnione sformułowania o niskim statusie metodologicznym nauk o zarządzaniu są nietrafne, bowiem typowa trajektoria rozwojowa dyscypliny akademickiej przechodzi od deskrypcji do wyjaśniania [Colquitt, Zapata-Phelan, 2007], od studiów przypadków przez zaawansowane analizy statystyczne na próbach reprezentatywnych do teoretyzowania zgodnie z tezą o znaczeniu rygoru konceptualnego, metodologicznego i empirycznego dla rozwoju nauki [Gnyawali, Song, 2016]. Wzorzec rozwojowy nie kończy się na testowaniu hipotetycznych wzorców zależności zmiennych na dużych próbach, lecz wymaga teorii. Stąd okresowy wzrost znaczenia i powszechności stosowania generatywnych metod rozumiejących po to, aby przełamywać bariery rozwojowe teorii nauk o zarządzaniu [Suddaby i in., 2011]. Taką trajektorię przeszła każda subdyscyplina nauk o zarządzaniu, przyczyniając się do uznania znaczenia rygoru metodologicznego za wyraz dojrzałości nurtu dociekań i całej dyscypliny nauk o zarządzaniu [Kieser i in., 2015]. Homogenicznego statusu metodologicznego w naukach o zarządzaniu nie można się jednak doszukać. Różnorodność wewnętrzna przejawia się niestałym stanem dyscypliny, ale też ujawnia wzorzec rozwojowy wynikający z uznanych wymagań stawianych nurtom badawczym i subdyscyplinom.

Trzecią cechą podnoszoną w dyskusji o tożsamości nauk o zarządzaniu jest dynamika wyrażona liczbowo. Liczebność studentów, wydziałów, uczelni, publikacji, czasopism itd., czyli materialny wyraz znaczenia społecznego nauk o zarządzaniu

² Tradycyjnie datuje się powstanie nauk o zarządzaniu ze względu na publikacje, którym przypisuje się fundamentalne znaczenie. Stąd też podręcznikowy truizm, wiążący nauki o zarządzaniu z F. Taylorem i jego pracą pt. *Shop management* wydaną w 1903 r. Datowanie powstania dyscypliny akademickiej wydaje się jednak lepiej uzasadnione jej wyrazem instytucjonalnym, tj. szkołami biznesu, czy wydziałami uniwersyteckimi [Biglan, 1973]. Pierwsza szkoła biznesu została ufundowana przez Josepha Whartona przy Uniwersytecie Pensylwanii w 1881 r. i nadal funkcjonuje.

jednoznacznie wskazuje na dominującą popularność tej dyscypliny pośród wszystkich dyscyplin akademickich. Dynamika w naukach o zarządzaniu jest zdecydowanie i widowiskowo najwyższa. W rezultacie nauki o zarządzaniu są najliczniej reprezentowane bez względu na stosowaną miarę. Przyjmując to kryterium trudno oprzeć się wrażeniu demokratycznego, społecznego uznania nauk o zarządzaniu za najważniejsze pole aktywności zawodowej, dydaktycznej i naukowej człowieka współczesnego. Presja zapotrzebowania rynkowego jest tak silna, że szkoły biznesu postrzegane bywają jako centra zysku na uniwersytetach, a samym szkołom biznesu przypisuje się nadmierną orientację rynkową kosztem stabilności akademickiej³ [Pfeffer, Fong, 2004].

Wreszcie związek z praktyką czy praktyczność, rozumiana jako wpływ badań w naukach o zarządzaniu bywa oceniana nisko [Pfeffer, Fong, 2004], traktowana podejrzliwie [Wooleridge, Micklethwait, 2000], postrzegana jako zagrożenie dla ich statusu naukowego [Hensel, 2017]. Tymczasem już we wstępie redaktora inauguracyjnym naukowe czasopismo „Administrative Science Quarterly” J. Thompson podkreślił, że: „Praktyczność wyraża dualność nauk o zarządzaniu, które rozwinęły się ze skutecznej praktyki kierowniczej w celu wspierania tej praktyki. Podobnie jednak jak sztuka chirurga ma oparcie w naukach medycznych i dzięki nim rośnie jej sprawność, podobnie jak inżynieria rozwija się dzięki naukom technicznym, tak i sztuka zarządzania rozwija się w oparciu o nauki o zarządzaniu” [Thompson, 1956]. Regularności empiryczne w zorganizowanej działalności człowieka są obserwowalne, a postulaty badaczy, konsultantów i praktyków kształtują praktykę zarządzania [Abrahamson i in., 2016]. Wobec tego nauki o zarządzaniu są performatywne w tym sensie, że zmieniają praktykę zarządzania.

Nawet ogólny ogłód wskazuje, że niektóre cechy przypisywane naukom o zarządzaniu nie są aktualne i trudno uznać je za wyróżniki, podczas gdy inne wyraziście charakteryzują tę dyscyplinę akademicką. Pośród spektakularnych właściwości nauk o zarządzaniu wyróżnia się dynamika rozwoju.

3. Rozwój nauk o zarządzaniu jako dyscypliny akademickiej

Dyscyplinę naukową charakteryzują: odrębność pojęciowa języka [Nag i in., 2007]; istnienie społeczności zorganizowanej w stowarzyszenia naukowe z własnym systemem komunikacji, kodeksem etycznym oraz kulturą, ścieżki kariery akademickiej, uporządkowana teoria, uznana literatura [Bird i in., 2002]; a także praktyczne zasto-

³ Proliferacja szkół i kierunków studiów związanych z zarządzaniem jest skutkiem ogromnego popytu. Reakcja na wynaturzenia tego procesu przejawia się rynkowo – w postaci strategii niskich kosztów lub wyróżniania się ofertą dydaktyczną przez najsprawniejsze szkoły biznesu, albo też regulacyjnie – w postaci minimów kadrowych czy ostatnio zalecanych wskaźników liczby studentów przypadających na jednego pracownika naukowo-dydaktycznego.

sowanie i dziedzinowa organizacja uniwersytetów [Biglan, 1973]. Szkic rozwoju nauk o zarządzaniu opieram na obserwowalnych przejawach rozwoju: instytucjonalnym, teoretycznym i subdyscyplinarnym.

3.1. Rozwój instytucjonalny

Historyczny trend rozwoju instytucjonalnego nauk o zarządzaniu jednoznacznie przejawia tendencję wzrostową nauczania zarządzania i dyfuzji wiedzy z tej dyscypliny, także poprzez szkoły biznesu, firmy konsultingowe, konferencje, czasopisma, stowarzyszenia itd. [Hatchuel, 2005]. W całym okresie rozwoju edukacji menedżerskiej z pewnością można wyodrębnić trzy cezury czy zdarzenia i wynikające z nich bodźce, które wywołały zmiany nieciągłe, powodując nową dynamikę sektora edukacji menedżerskiej [Roos, 2014], tj.: utworzenie, rewolucja, kryzys.

Utworzenie szkół zawodowych, których zadaniem było wyposażenie absolwentów w umiejętności niezbędne do osiągnięcia sukcesu w zarządzaniu (m.in. księgowość, zarządzanie produkcją, prawo pracy) wyłoniło tradycyjną szkołę biznesu. Nauczanie zarządzania przyjmuje formy instytucjonalne od XIX wieku⁴. Podobnie jak w Polsce, profile edukacyjne tych instytucji w przeważającej mierze skupiały się na aspektach handlowych i rachunkowych, z polskim wyjątkiem katowickiego Wyższego Studium Nauk Społeczno-Gospodarczych skupionej na kadrach dla przemysłu (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach) czy z amerykańskim wyjątkiem szkoły powołanej dla kształcenia liderów korporacji w szybko zmieniającym się przemysłowym społeczeństwie (Wharton Business School).

Rewolucję w edukacji menedżerskiej spowodowały raporty: Gordona i Howella [1959] zamówiony przez fundację Forda i Piersona [1959] zamówiony przez fundację Carnegie. Napiętnowano w nich m.in.: słabość programów, niski poziom kadry i studentów, nadmiar przypadków, niedobór teorii. Owocem postawionej diagnozy i wdrożenia rekomendacji jest współczesna szkoła biznesu, w której kształcenie oparte jest na badaniach naukowych. Celem szkół biznesu wedle tych fundamentalnie diagnostyczno-projektujących raportów powinien być:

- przyrost wiedzy naukowej o działaniu pojedynczego przedsiębiorstwa [Pierson, 1959] – poprzez opracowanie generalnych zasad, naukowo przetestowanych i użytecznych w dalszym rozwoju wiedzy w tej dziedzinie;
- opracowanie bardziej aplikacyjnej wiedzy na głębszym poziomie analitycznym, co oznacza formułowanie odważnych hipotez, stosowanie zaawansowanych narzędzi analizy w tym szersze wykorzystanie pojęć nauk społecznych, wyko-

⁴ Kształcenie kadr na potrzeby działalności handlowej i gospodarczej powierzono odrębnym instytucjom, w: 1819 r. Ecole Supérieure de Commerce de Paris; 1857 r. utworzono Budapesti Gazdasági Egyetem; 1868 r. powołano wenecki uniwersytet Ca' Foscari we Włoszech; a w 1881 r. utworzono Wharton Business School przy University of Pennsylvania w USA.

rzystanie narzędzi matematycznych i statystycznych, a także systematycznego gromadzenia danych [Gordon, Howell, 1959].

Raporty wywołały głębokie zmiany w podejściu do badań i edukacji, które kilka dekad później nadal są charakterystyczne: racjonalizm, mierzalność, analityczne uzasadnienie dla podejmowanych decyzji [Mulligan, 1987].

Kryzys modelu szkół biznesu przejawia się w narastającej od pierwszych lat XXI wieku krytyce. Zwraca się uwagę na zniekształcenia szkół biznesu ze względu na presję publikacyjną w najlepszych czasopismach, akademickie gwiazdy, procedury akredytacyjne, rankingi itd. [Pfeffer, Fong, 2004]. Zarzuca się im nadmierną orientację rynkową, słabe przygotowanie studentów do wyzwań menedżera, postrzeganie studentów jako klientów, obietnicę kariery i wysokich zarobków po uzyskaniu odpowiednich dyplomów czy traktowanie MBA jako inwestycji, która się musi zwrócić. Mintzberg [2004] podkreśla, że programy MBA ucieleśniają wyspecjalizowany trening w zakresie funkcji przedsiębiorstwa, ale nie dostarczają ogólnego wykształcenia w praktyce zarządzania. Tkwią w projekcie wykształcenia opracowanym w latach pięćdziesiątych ubiegłego wieku. Zwraca uwagę, że pogląd jakoby szkoły biznesu były głównym źródłem talentów dla najwyższych szczebli kierowniczych rozkwitł bez krytycznej oceny. Przejawem kryzysu jest także niski stopień profesjonalizacji nauk o zarządzaniu, wyrażony przede wszystkim tym, że pytaniu: jak działać, nie towarzyszą pytania o to: dlaczego działać, czy czym jest działanie [Pfeffer, 2005]. Prowadzi to refleksję w stronę wartości, a dalej etyki [Mulligan, 1987]. Szerzej jeszcze formułują przejawy kryzysu Abrahamson i in. [2016], wskazując na niewielkie korzyści płynące z wyników badań w naukach o zarządzaniu dla podejmowania lepszych decyzji gospodarczych i społecznych.

Reakcją na kryzys może być powrót do korzeni tj. statusu wydziału uniwersyteckiego, zamiast autostrady do kariery. Oznacza to inne pozycjonowanie, inną rekrutację, rozwijanie wiedzy. Podobnie jak szkoły medyczne zdystansowały się od producentów narzędzi i farmaceutyków wdrażając interdyscyplinarne badania, profesjonalizując zawód akademicki, podnosząc standardy dowodu naukowego i służąc innym celom, postuluje się, aby szkoły biznesu poszły tą drogą [Pfeffer, Fong, 2004].

Rozwój instytucjonalny nauk o zarządzaniu przejawia się także powstaniem towarzystw naukowych, których przedmiotem jest rozwój badań w danej dziedzinie⁵. Warto nadmienić, że Polskiej Akademii Zarządzania do dziś nie utworzono, pozostając w ramach instytucjonalnych komitetu Polskiej Akademii Nauk. Rozwój czasopism poświęconych naukom o zarządzaniu można datować począwszy od lat pięćdziesiątych XX wieku⁶. Rozwój instytucjonalny przejawia się także troską o podnoszenie

⁵ Amerykańskie Academy of Management założono już w 1936 r., choć cel naukowy przybrało dopiero w 1941 r. British Academy of Management powstała znacznie później, bo dopiero w 1990 r., a Europejska Akademia Zarządzania (EURAM) dopiero w 2002 r.

⁶ Ograniczam datowanie do tych czasopism, które posługują się określeniem zarządzanie. Z tego powodu najstarsze polskie czasopismo tj. „Przegląd Organizacji”, założone przez Karola Adamieckiego

standardów kształcenia, realizowaną wspólnie przez znaczących interesariuszy – tj. same szkoły biznesu lub ich założycieli. Jaskrawym jego przejawem jest powstanie i wzrost znaczenia – zwłaszcza w XXI wieku – międzynarodowych stowarzyszeń akredytujących szkoły biznesu⁷. Akredytacja jest poświadczeniem przez niezależną stronę trzecią, służące wykazaniu kompetencji do wykonywania określonych zadań w zakresie oceny zgodności⁸. Stanowi rozwiązanie typowe dla zarządzania jakością, zastosowane do samego nauczania zarządzania. Najbardziej elitarne szkoły biznesu cieszą się trzema akredytacjami⁹. Organizacje akredytujące nadal powstają, choć różnią się zakresem przedmiotowym i geograficznym działania. W niektórych krajach, jak w Polsce, akredytacja ma charakter obligatoryjny, regulowany prawem. Wówczas stanowi raczej warunek funkcjonowania niż wyróżnik jakości.

Łatwo zauważyć, że instytucjonalny rozwój nauk o zarządzaniu jest intencjonalny i reaktywny tj. stanowi odpowiedź na zapotrzebowanie społeczne i gospodarcze, na zdiagnozowane świadomie problemy dyscypliny, na potrzebę tworzenia warunków rozwoju badań naukowych.

3.2. Rozwój teorii

Rozwój teorii jest treściowym przejawem rozwoju dyscypliny akademickiej. Jak podkreśla Thompson [1956], „wkładem nauki nie jest pomiar, kwantyfikacja czy statystyka, a nawet nie eksperymentowanie laboratoryjne, ale rozwijanie logicznych, abstrakcyjnych i przetestowanych systemów myślenia”. Im bardziej rozwinięta jest teoria w danej dziedzinie wiedzy, tym mniejsze zapotrzebowanie na badania podstawowych zależności.

Systematyczne przeglądy literatury nauk o zarządzaniu wskazują na występowanie tendencji wyraźnie świadczących o rozwoju teoretycznym. Pod względem typów badań znacząco rozwijają się od połowy lat osiemdziesiątych XX wieku badania teoriiotwórcze, wprowadzające nowe pojęcia do ugruntowanej istniejącej teorii [Colquitt, Zapata-Phelan, 2007]. W długim okresie tj. sześciu dekadach badań deskrypcję w całości zastąpiło testowanie teorii. Najnowsze badania w naukach o zarządzaniu przynoszą wiedzę o coraz mniejszych efektach, coraz słabszych zależnościach [Czajkon, 2016]. Choć więc niektórzy utyskują, że wiemy coraz więcej o coraz mniej

w 1926 r. zostało wyłączone z tych rozważań. W latach pięćdziesiątych XX wieku powstały najważniejsze czasopisma o globalnym wpływie, m.in. „Academy of Management Journal”, „Administrative Science Quarterly”, „Management Decision”.

⁷ Już w 1919 r. powołano pierwsze międzynarodowe stowarzyszenie szkół biznesu AACSB (ang. Association to Advance Collegiate School of Business). Drugie chronologicznie stowarzyszenie skupia szkoły prowadzące programy MBA, a powstało w 1963 r. (AMBA). Trzecie, europejskie EQUIS zostało utworzone dopiero 1997 r.

⁸ PN-EN ISO/IEC 17000:2006.

⁹ Na koniec roku 2017 tylko 77 szkół biznesu posiadało tzw. potrójną koronę, czyli trzy akredytacje międzynarodowe.

istotnych zależnościach to jednak dowodzi to *a contrario*, że podstawowe zależności, wyraźne efekty i silne zależności zostały już zbadane.

Trzeba podkreślić, że przedmiotem badań nauk o zarządzaniu są zjawiska zachodzące w organizacjach i pomiędzy nimi. Nie zachodzą one jednak w sposób przypadkowy, ani też nie wynikają z obiektywnych i anonimowych procesów, lecz są skutkiem decyzji i działań ludzi. Niedoskonałość i zmienność charakteryzują niewątpliwie obiekt naszych badań. Jeśli dla ekonomistów firma jest stabilnym efektem, to dla zarządzania jest tworem idiosynkratycznym [Nag i in., 2007]. Toteż nauki o zarządzaniu stoją wobec wyzwania nadążania za zmianami zachodzącymi zarówno w otoczeniu, które modyfikują kontekst ich działania [Tsoukas, 1994], jak i zmian w samych organizacjach. Nie zawsze nauki o zarządzaniu nadążają za tymi zmianami, wywołując głosy krytyczne, że przedstawiają one raczej „żywe muzeum organizacji” w oderwaniu od bieżącej praktyki [Czakon, 2017]. Z drugiej strony menedżerowie poszukują w naukach o zarządzaniu odpowiedzi na pytanie, jak działać, co jest wąską aplikacją tołstojowskiego zadania stawianego przed każdą nauką, tj. „udzielania odpowiedzi na pytanie, co robić i jak żyć”.

Rozwój nauk o zarządzaniu przejawia się również w charakterystyczny sposób, polegający na pojawianiu się nowych subdyscyplin, które bez względu na sposób wyłaniania się, są sobie nawzajem bliższe niż innym dziedzinom nauki. Co więcej, te subdyscypliny również aspirują do odrębnej tożsamości dyscypliny akademickiej. Na przykład analiza tekstów z zarządzania strategicznego¹⁰ wyraźnie wskazuje na istnienie własnego języka, przy czym leksykon własny tworzy co najmniej 54 charakterystyczne pojęcia [Nag i in., 2007]. Ta sama metoda pozwala wyodrębnić konsensus definicyjny, w którym zarządzanie strategiczne „zajmuje się głównymi zamierzonymi i wyłaniającymi się inicjatywami podejmowanymi przez najwyższe kierownictwo w imieniu właścicieli, wymagające użycia zasobów, w celu poprawy wyników firm w ich zewnętrznym otoczeniu” [Nag i in., 2007, s. 944]. Podobnie, zarządzanie przedsiębiorstwami rodzinnymi dąży do uzyskania statusu uznanej, akceptowanej, intelektualnie rygorystycznej i niezależnej dziedziny wiedzy [Bird i in., 2002]. Wyraża się to w istnieniu dedykowanego stowarzyszenia naukowego, ścieżek kariery akademickiej czy uporządkowaną teorią i uznaną literaturą [Bird i in., 2002].

Rozwój nauk o zarządzaniu charakteryzuje się ciągłym wzrostem ich znaczenia, bez względu na zastosowaną miarę. Instytucjonalność wyraża się tworzeniem odrębnych jednostek w strukturach uniwersyteckich, odrębnych kierunków studiów, które cieszą się masowym zainteresowaniem społecznym, ale także powstawaniem i rozwojem stowarzyszeń akademickich, czy czasopism. Treściowy rozwój jest nie

¹⁰ Zarządzaniu strategicznemu przypisuje się trudność w precyzyjnym zdefiniowaniu ze względu na względną nowość, po rekonceptualizacji dokonanej w 1979 r. [Cox i in., 2012].

mniej dynamiczny, spełnia kryteria stawiane dyscyplinom akademickim systematycznie podnosząc wymagania.

Uprawia to do stwierdzenia, że konstruowanie tożsamości nauk o zarządzaniu jest procesem świadomym, celowym i zinstytucjonalizowanym. Odzwierciedla nie tylko dążenie do podkreślenia odrębności, ale także poważne traktowanie wyzwań związanych z ogromnym znaczeniem społecznym tej dyscypliny. Przecistawiam więc pesymizmowi związanemu ze statycznym definiowaniem tożsamości dyscypliny wyraźny i długoterminowy wzorzec konstruowania własnej tożsamości.

4. Legitymizacja nauk o zarządzaniu

Uzyskanie legitymizacji jest dla organizacji ważne dlatego, że ułatwia dostęp do zasobów, uzyskuje wsparcie otoczenia, a także prowadzi do wyższego poziomu satysfakcji ludzi [Hensel, 2017]. Choć w przypadku dyscyplin akademickich nie można wprost przenosi strategii legitymizacji stosowanych przez organizacje, to legitymizacja jest dla nich ważna dlatego, że wpływa na awanse naukowe, warunki zatrudnienia i ścieżki kariery [Cox i in., 2012]. Nie ulega wątpliwości, że nauki o zarządzaniu są silnie zinstytucjonalizowane w czystym znaczeniu tego słowa [Pfeffer, 2005]. Instytucje dążą do legitymizacji w trzech formach: pragmatycznej, wyrażonej użytecznością dla interesariuszy; moralnej, wyrażonej pozytywną oceną działań względem obowiązujących norm; poznawczej, wynikającej ze zrozumienia sensu działań instytucji przez otoczenie [Hensel, 2017].

Legitymizacja zależy więc od interesariuszy, a nauki o zarządzaniu mają ich wielu, o sprzecznych zresztą oczekiwaniach [Hensel, 2017]. Jak zauważa A. Hatchuel [2005], zarządzanie uzyskało szeroką legitymizację społeczną, przynajmniej w znaczeniu historycznej misji jego współczesnej postaci, tj. stworzenie potocznej kultury oraz wspólnego języka, który ułatwia ludziom radzenie sobie z organizacyjną rewolucją współczesnego społeczeństwa. Dalej podkreśla A. Hatchuel, że legitymizacja społeczna wyraziście kontrastuje z kontrowersyjnym statusem akademickim sprowadzającym się do trzech argumentów: jedności paradygmatycznej, znaczenia i jakości kształcenia.

Brak jedności naukowej wyrażony „wojną paradygmatów” jest anomalią dla zwolenników pozytywistycznego pojmowania nauki w duchu T. Kuhna, który wprowadził pojęcie paradygmatu, by uchwycić konsensus wokół podstawowych założeń nauk przyrodniczych i wyjaśnić ich skokowy postęp rewolucją naukową tj. zmianą paradygmatów. Współistnienie paradygmatów uchodzi w tym ujęciu nie tylko za anomalię, ale też wywołuje ostre spory pomiędzy zwolennikami różnych paradygmatów, co negatywnie wpływa na rozwój nauk o zarządzaniu [Gulati, 2007]. Ortodoksyjna, przejęta z nauk przyrodniczych droga usunięcia tego problemu wymagałaby zwycięstwa jednego paradygmatu i eliminacji pozostałych. Alternatywą może być

uwzględnienie odmienności nauk społecznych, a w ich ramach nauk o zarządzaniu i skupienie się raczej na właściwej im epistemologii, aniżeli na anachronicznym i nieadekwatnym pojęciu paradygmatu.

„Luka znaczenia” odzwierciedla frustrację tzw. badaczy akredytowanych funkcjonujących w szkołach biznesu nikłym wpływem na praktykę zarządzania, zwłaszcza w porównaniu z konsultantami i guru zarządzania¹¹ [Abrahamson i in., 2016]. Intrygującą właściwością nauk o zarządzaniu jest to, że żadna z najważniejszych 50 innowacji menedżerskich nie jest produktem badań czy środowiska akademickiego, a szkoły biznesu nie są liderami w tworzeniu użytecznych idei [Pfeffer, 2007]. Wyniki badań realizowanych w ostatniej dekadzie XX wieku wskazują na niski wpływ akredytowanych badaczy realizujących swoje dociekania w szkołach biznesu, przy istotnym wpływie na praktykę tzw. „swobodnych badaczy” pracujących jako konsultanci czy praktycy [Abrahamson i in., 2016]. Wskazuje to na utrwalanie się zjawiska preferencji rygoru metodologicznego przez szkoły biznesu, wyrażonego publikacjami o rosnącym zaawansowaniu technik analizy danych [Czakon, 2016], przy jednoczesnej preferencji dla wpływu na bieżącą praktykę zarządzania wykazywaną przez konsultantów.

Publicyści idą jeszcze dalej w wyróżnianiu źródeł wiedzy nauk o zarządzaniu i aktorów jej dyfuzji, wymieniając obok szkół biznesu także firmy konsultingowe, wpływowe osobistości, tzw. guru oraz prasę biznesową [Wooleridge, Mickelthwait, 2000]. Stwierdzają oni zdecydowanie, że trudno znaleźć jakąkolwiek inną dyscyplinę naukową, która obudowałaby się podobną strukturą. Podobnie jak subdyscypliny nauk o zarządzaniu nie wykazują homogenicznego statusu metodologicznego, tak i poszczególni aktorzy nie mają jednakowych preferencji w zakresie wpływu na praktykę zarządzania czy metod osiągania tego wpływu. Trzeba jednak podkreślić trwałe utrzymywanie się tych różnych aktorów w pejzażu nauk o zarządzaniu, co potwierdza ich legitymizację społeczną.

Troska o znaczenie prowadzi w stronę performatywności nauk o zarządzaniu, czyli uznania ich fundamentalnego wpływu na badaną rzeczywistość. W odróżnieniu od nauk przyrodniczych, w których predykcja dynamiki i stanów jest celem, a dokładność tej predykcji miarą rozwoju dyscypliny, w naukach o zarządzaniu chodzi o zmianę rzeczywistości zgodnie z postulatami teorii. Połączenie deskrypcji i wskazań normatywnych, orientacji na zrozumienie badanych zjawisk oraz wpływanie na współdziałanie ludzi, słowem kształtowanie rzeczywistości w taki sposób, aby odzwierciedlała teorię, nazywane jest performatywnością [Abrahamson i in., 2016]:

¹¹ To właśnie w stronę tzw. guru adresowana jest krytyka zarządzania wyrażona tytułem książki *Szamani zarządzania*. Przegląd stanu, wysiłków i osiągnięć instytucjonalnie przez nauki o zarządzaniu pozwala uznać tę krytykę za nieaktualną i chybioną. Jest bowiem dokładnie odwrotnie: nauki o zarządzaniu przejawiają surowy samokrytycyzm, tworzą własną terminologię niezbędną do opisywania badanych zjawisk, wkraczają w pole nieintuicyjnych prawidłowości.

- a) bazową, wyrażającą się w deklarowaniu stosowania koncepcji czy metod zarządzania, a także posługiwaniem się słownictwem zaawansowanym pojęciowo, ale bez odzwierciedlenia w praktyce organizacji;
- b) faktyczną, obserwowalną w sensie symbolicznym i substancjalnym w praktyce organizacji w rezultacie wdrożenia postulatów nauk o zarządzaniu;
- c) barnesowską, w której upowszechnione na globalną skalę tj. przez wiele organizacji bez względu na ich lokalizację, stosowanie postulatów nauk o zarządzaniu potwierdza teorię, na której są one oparte;
- d) przeciwperformatywnością, w której pożądanym efektem stosowania postulatów nauk o zarządzaniu towarzyszą efekty niepożądane, które niwelują korzyści lub wręcz obniżają sprawność działania.

Na przykład prakseologia wskazuje, jak zorganizować działanie, aby było sprawne, a zarządzanie strategiczne jak kształtować organizację, aby osiągała swoje podstawowe cele. Innym wymiarem odnoszenia się do zarzutu „luki znaczenia” jest rozwijanie normatywnych treści nauk o zarządzaniu w taki sposób, aby umożliwić rozwiązywanie wielkich problemów społecznych i gospodarczych¹² [George i in., 2016].

Trzeci krytyczny argument statusu akademickiego nauk o zarządzaniu dotyczy ograniczonej skuteczności instytucji edukacji. Zapotrzebowanie społeczne na kadry dla organizacji zarówno gospodarczych, administracji publicznej czy pozarządowych jest tak wielkie, trwale rosnące i w gruncie rzeczy niezaspokojone, że nadal i w całym świecie tworzone są nowe instytucje kształcące w zakresie nauk o zarządzaniu, głównie szkoły biznesu a rzadziej wydziały uniwersyteckie. Zachodzi więc potrzeba kontroli jakości tego kształcenia, która realizowana jest na trzy sposoby. Pierwszym są procedury akademickie, wprowadzane w tworzonych szkołach biznesu i wydziałach uniwersyteckich. Drugim są akredytacje instytucjonalne, szczególnie i wyróżniający się na tle innych dyscyplin naukowych wyraz troski samego środowiska o poziom i standardy nauczania. Chronologicznie najnowszym są rozmaite rankingi skierowane do potencjalnych studentów i pracodawców, a oparte na wielokryterialnym porównaniu istniejących na rynku krajowym lub międzynarodowym szkół biznesu lub programów MBA.

Najsurowszymi bez wątpienia krytykami własnej tożsamości są adepci nauk o zarządzaniu. Sami odpowiadają na zgłaszaną przez siebie krytykę, proponując rozmaite rozwiązania instytucjonalne i treściowe po to, aby ugruntować legitymizację nauk o zarządzaniu. Czynią to, aby podnosić wartość dla interesariuszy

¹² Analogicznie do apelu niemieckiego matematyka D. Hilberta [1902], który sformułował 23 wielkie problemy matematyczne na paryskim kongresie matematycznym, współczesne wielkie problemy rozumiane są jako: *specyficzne bariery, których usunięcie przyczyni się do rozwiązania ważnego problemu społecznego z wysokim prawdopodobieństwem globalnego wpływu ze względu na szerokie wdrożenie* [George i in., 2016]. Można pośród nich wymienić m.in.: nierówność, trwałość rozwoju, starzenie się społeczeństw, cyfrową gospodarkę, zmianę klimatu.

(studentów, absolwentów, pracodawców), dążąc do pozytywnej oceny akademickiej całej dyscypliny, oraz wyraźnie komunikując kierunek zmian a dalej wdrażając go w transparentny sposób. Wydaje się, że to cecha wyróżniająca nauki o zarządzaniu, bowiem inne dyscypliny nie wykazują takiego zaangażowania w legitymizację.

Wysiłek legitymizacyjny środowisko nauk o zarządzaniu realizuje instytucjonalnie co najmniej od sześciu dekad. Efektem jest narastające uporządkowanie problemowe w postaci subdyscyplin i odpowiadających im odrębnych społeczności w stowarzyszeniach akademickich¹³. Wyraźnie widoczne jest także uporządkowanie instytucjonalne oparte na procedurach akredytacji i odrębności organizacyjnej w strukturach uniwersyteckich. Treściowo, uporządkowanie wyraża się w preferowanych przez czasopisma naukowe metodach badawczych. Uprawnione wobec tego wydaje się stwierdzenie, że nauki o zarządzaniu nie są już splątane semantycznie i teoretycznie „dżunglą” [Koontz, 1961].

5. Wyróżniki nauk o zarządzaniu

Definiowanie zarządzania jest zadaniem pozornie tylko karkołomnym, w którym występują trzy tradycyjne stanowiska: pierwsze skupiające się na podejmowaniu decyzji, drugie na rozwiązywaniu problemów funkcjonowania organizacji, trzecie wyróżniające funkcje konstytutywne dla zarządzania. Refleksja o przekształcaniu się nurtu badawczego w dyscyplinę akademicką wymaga także udzielenia odpowiedzi na szczegółowe pytania, takie jak [Barney, 2002]:

- co jest kluczową zmienną zależną nauk o zarządzaniu?
- jakie ramy teoretyczne są właściwe do badania problemów zarządzania?
- jaka jednostka analizy jest adekwatna do badania problemów zarządzania?
- jaka jest rola ogólniejszych wyzwań społecznych dla tej dyscypliny?

Komitet Nauk Organizacji i Zarządzania Polskiej Akademii Nauk dawał wielokrotnie wyraz przekonaniu, że zarządzanie wywodzi się z tradycji prakseologicznej, a więc nauki o sprawnym działaniu [Cyfert i in., 2014]. Zmienną zależną nauk o zarządzaniu są wyniki działania¹⁴. Dalej, dopuszczając pewną swobodę definicyjną wskazuje się na trzy warunki: zespołowości działania, dokonującym się w organizacji, posiadającej organ zarządzający [Sudoł i in., 2014]. Uprawnione wydaje się zatem stwierdzenie, że *przedmiotem nauk o zarządzaniu jest współdziałanie ludzi ze*

¹³ Komitet Nauk Organizacji i Zarządzania PAN wyróżnia 21 subdyscyplin [Cyfert i in., 2014], amerykańska Academy of Management 25 dyscyplin, brytyjska British Academy of Management 21, a europejska EURAM 13.

¹⁴ Upowszechnione w literaturze anglojęzycznej pojęcie *performance*, obejmujące miary wyników finansowych, wyników niefinansowych oraz korzyści osiąganych przez interesariuszy [Venkatraman, Ramanujam, 1986]. Takie podejście operacjonalizuje prakseologiczną kategorię sprawności.

względem na jego sprawność, a metody badawcze obejmują wszystkie metody badań naukowych.

Definiowanie nauk o zarządzaniu przez klasyczną epistemologię prawdy uniwersalnej, zapożyczoną na etapie jej narodzin nie jest adekwatne do kontekstu współdziałania ludzi. Prawda jest bowiem zależna od założeń epistemologicznych, które prowadzą do konkretnych wymogów metodologicznych, a przekonanie o ich adekwatności prowadzi do powstawania społeczności badaczy przypominających plemiona ludów prymitywnych [Gulati, 2007]. Przyczynia się to do napięć wewnątrz nauk o zarządzaniu, w postaci dogmatycznych preferencji epistemologicznych wyrażonych uprzywilejowaniem jednych metod badań wobec drugih. Najczęściej preferowane są metody ilościowej analizy danych, zmierzające do ustalenia związków pomiędzy badanymi zmiennymi. Tymczasem przecież tam, gdzie [Sułkowski, 2015]:

- pozytywizm doszukuje się prawdy obiektywnej, prawda o badanych zjawiskach jest niezależna od uczestnika i od badacza. Prawa naukowe istnieją bez względu na wolę uczestników zjawisk, a rolą badacza jest ich odkrycie;
- interpretatywizm symboliczny doszukuje się prawdy intersubiektywnej, zależy ona od uczestników badanych zjawisk, ale nie od badacza, którego rolą jest zrozumienie tego co i dlaczego dokonują konkretni ludzie w konkretnym kontekście;
- radykalny strukturalizm doszukuje się prawdy intersubiektywnej, nie zależy ona od uczestników, ale jej odkrycie i transformacja są zależne od badacza;
- radykalny humanizm szuka prawdy subiektywnej, zależy ona zarówno od uczestników badanych zjawisk, jak i od badacza, którzy wspólnie konstruują teraźniejszość i przyszłość badanych zjawisk.

W istocie jednak współdziałanie ludzi jest transformatywne i twórcze, w którym znaczenie „prawdy” a nawet „rzeczywistości” zależy od modeli działania wpływających na poznanie ludzkie [Hatchuel, 2005]. Wynika stąd, że **centralnym zagadnieniem epistemologicznym** nauk o zarządzaniu jest działanie, a nie prawda¹⁵. Dla uniknięcia niejasności podkreślam, że nie chodzi o sprowadzenie nauk o zarządzaniu do normatywnej postaci, w której działanie jest rozwiązaniem problemów organizacji. Przeciwnie, za Hatchuelem uważam, że centralnym problemem nauk o zarządzaniu jest tajemnica współdziałania. W takim duchu, badania nauk o zarządzaniu mogą być zdefiniowane jako „identyfikacja, krytyka i odkrywanie modeli działania zbiorowego” [Hatchuel, 2005, s. 37]. Nie sposób nie zauważyć różnicy pomiędzy tak rozumianymi naukami o zarządzaniu a ekonomią, która skupia się na decyzjach podejmowanych przez ludzi, czy socjologią skupiającą się na uwarunkowaniach, w których ludzie nie mają wyboru, bowiem zarządzanie bada sposoby, dzięki którym podmioty są lub nie są w stanie zrealizować podjęte decyzje [Dumez, 2014]. Zmienną zależną jest sprawność, a przedmiotem badania działanie zbiorowe i sposoby tego działania.

¹⁵ Ciekawostką może być motto najstarszej w USA szkoły biznesu, tj. Wharton Business School, które brzmi: wiedza dla działania (ang. *Knowledge for action*).

Charakterystyczna właściwość nauk o zarządzaniu to ich *mnoga liczba* w nazwie. Ta mnogość manifestuje się jednak w szczególny sposób, jest bowiem kombinacją fundamentalnego konsensusu co do znaczenia dziedziny oraz istotnej różnorodności eksplorowania problemów [Nag i in., 2007]. Przypomina to Durkheima koncepcję solidarności mechanistycznej lub organicznej [Nag i in., 2007]. Hagstrom [1964] przypisuje matematyce solidarność mechanistyczną opartą na fundamentalnych dla społeczności założeniach i niedopuszczalności odstępstw; natomiast socjologii przypisuje solidarność organiczną, ponieważ nie ma konsensusu co do jednej teorii czy metod badawczych. Nauki o zarządzaniu byłyby bliższe socjologii w tym względzie.

Jeśli fundamentem ekonomii jest niewidzialna ręka rynku, która sugeruje istnienie obiektywnych mechanizmów i praw rządzących gospodarką, to nauki o zarządzaniu skupiają się na *widzialnej ręce menedżera*¹⁶ [Chandler, 1977], bowiem współczesne organizacje gospodarcze pojawiły się wówczas, gdy koordynacja administracyjna okazała się sprawniejsza niż mechanizmy rynkowe w podnoszeniu produktywności. W rezultacie wielkie przedsiębiorstwa dominują w gospodarce¹⁷, a zmieniły jej strukturę i sposób funkcjonowania tak dalece, że od ich decyzji i sposobów funkcjonowania zależy przeważająca część gospodarki.

6. Podsumowanie

Dyscyplina naukowa to najogólniej gałąź wiedzy, która jest przedmiotem nauczania i badań akademickich. Pojęcie dyscypliny jest więc nierozdzielnie związane z instytucjonalizacją nauki. Przedmiotem nauk o zarządzaniu jest działanie i dzieło człowieka, niedoskonałe i zmienne, odtwarzane z różnym efektem w czasie i przestrzeni z różnym efektem. Odróżnia to nauki o zarządzaniu od badań nad dziełem czy działaniem natury. Odróżnia także od ekonomii skupionej na podejmowanych przez podmioty rynkowe decyzjach, bowiem nauki o zarządzaniu rozpoznają sposoby działania prowadzące lub nie do skutecznego wcielenia w życie podjętych decyzji.

Rozwój nauk o zarządzaniu przejawia się narastającą odrębnością od innych dziedzin wiedzy. Już w latach osiemdziesiątych XX wieku przełamano teoretyczną zależność od psychologii, ekonomii czy socjologii, która wyrażała się „pożyczaniem” pojęć i wyjaśnień, na rzecz obecnie wyraźnie obserwowalnej własnej terminologii, pytań badawczych, metod i prawidłowości. Potrzeba nadążania za praktyką i kształtowania praktyki menedżerskiej dynamizuje rozwój nauk o zarządzaniu.

¹⁶ Odkrycie widzialnej ręki menedżera, jego instytucjonalnej roli we współczesnej gospodarce wynika z obserwacji struktur gospodarczych i jest dziełem historyka biznesu.

¹⁷ Badanie sieci powiązań korporacji międzynarodowych wskazuje, że 147 korporacji kontroluje 4/10 całkowitej wartości tworzonej przez istniejące 43 tysięcy korporacji międzynarodowych, a 737 największych korporacji kontroluje 80% gospodarki globalnej [Vitali i in., 2011].

Bibliografia

- Abrahamson E., Berkowitz H., Dumez H. [2016], *A more relevant approach to relevance in Management Studies: an essay on performativity*, „Academy of Management Review”, vol. 41(2), s. 367–381.
- Barney J.B. [2002], *Strategic management: From informed conversation to academic discipline*, „The Academy of Management Executive”, vol. 16(2), s. 53–57.
- Biglan A. [1973], *The characteristics of subject matter in different academic areas*, „Journal of Applied Psychology”, vol. 57(3), s. 195.
- Bird B., Welsch H., Astrachan J.H., Pistrui D. [2002], *Family business research: The evolution of an academic field*, „Family Business Review”, vol. 15(4), s. 337–350.
- Chandler A.D. [1977], *The visible hand: The managerial revolution in American business*, Cambridge M.A., Belknap Press.
- Colquitt J.A., Zapata-Phelan C.P. [2007], *Trends in Theory Building and Theory Testing: A Five-Decade Study of the „Academy of Management Journal”*, „The Academy of Management Journal”, s. 1281–1303.
- Cox M.Z., Daspit J., McLaughlin E., Jones III R.J. [2012], *Strategic management: is it an academic discipline?*, „Journal of Business Strategies”, vol. 29(1), s. 25.
- Cyfert S., Dyduch W., Latusek-Jurczak D., Niemczyk J., Sopińska A. [2014], *Subdyscypliny w naukach o zarządzaniu – logika wyodrębnienia, identyfikacja modelu koncepcyjnego oraz zawartość tematyczna*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 161, s. 37–49.
- Czakon W. [2016], *W kierunku rozwoju badań ilościowych w naukach o zarządzaniu*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 3(173), s. 41–52.
- Czakon W. [2017], *Tworzenie teorii w naukach o zarządzaniu*, w: Sopińska A., Wachowiak P. (red.), *Wyzwania współczesnego zarządzania strategicznego*, Oficyna Wydawnicza SGH, s. 143–160.
- Dumez H. [2014], *Qu'est-ce qui fait la spécificité des sciences de gestion?*, „Le Libellio d'AEGIS”, vol. 10(1), s. 65–68.
- George G., Howard-Grenville J., Joshi A., Tihanyi L. [2016], *Understanding and tackling societal grand challenges through management research*, „Academy of Management Journal”, vol. 59(6), s. 1880–1895.
- Gnyawali D.R., Song Y. [2016], *Pursuit of rigor in research: Illustration from coopetition literature*, „Industrial Marketing Management”, vol. 57, s. 12–22.
- Gordon R.A., Howell J.E. [1959], *Higher education for business*, Columbia University Press, New York.
- Gulati R. [2007], *Tent poles, tribalism, and boundary spanning: The rigor-relevance debate in management research*, „Academy of Management Journal”, vol. 50(4), s. 775–782.
- Hagstrom W.O. [1964], *Traditional and modern forms of scientific teamwork*, „Administrative Science Quarterly”, vol. 9(3), s. 241–263.
- Hatchuel A. [2005], *Towards an epistemology of collective action: management research as a responsive and actionable discipline*, „European Management Review”, vol. 2(1), s. 36–47.
- Hensel P. [2017], *Legitymizacja badań organizacji*, PWN, Warszawa.
- Hilbert D. [1902], *Mathematical problems*, „Bulletin of the American Mathematical Society”, vol. 8(10), s. 437–479.
- Kieser A., Nicolai A., Seidl D. [2015], *The practical relevance of management research: Turning the debate on relevance into a rigorous scientific research program*, „Academy of Management Annals”, vol. 9(1), s. 143–233.
- Koontz H. [1961], *The management theory jungle*, „Academy of Management Journal”, vol. 4(3), s. 174–188.

- Koźmiński A.K. [2011], *Tożsamość nauk o zarządzaniu*, w: Kieżun W. (red.), *Krytycznie i twórczo o zarządzaniu: wybrane zagadnienia*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa, s. 123–130.
- Mintzberg H. [2004], *Managers, not MBAs: A hard look at the soft practice of managing and management development*, Berrett-Koehler Publishers.
- Mulligan T.M. [1987], *The two cultures in business education*, „Academy of Management Review”, vol. 12(4), s. 593–599.
- Nag R., Hambrick D.C., Chen M.J. [2007], *What is strategic management, really? Inductive derivation of a consensus definition of the field*, „Strategic Management Journal”, vol. 28(9), s. 935–955.
- Pfeffer J. [2005], *Why do bad management theories persist? A comment on Ghoshal*, „Academy of Management Learning & Education”, vol. 4(1), s. 96–100.
- Pfeffer J. [2007], *A modest proposal: How we might change the process and product of managerial research*, „Academy of Management Journal”, vol. 50(6), s. 1334–1345.
- Pfeffer J., Fong C.T. [2004], *The business school ‘business’: Some lessons from the US experience*, „Journal of Management Studies”, vol. 41(8), s. 1501–1520.
- Pierson F.C. [1959], *The education of American businessmen*, McGraw-Hill, New York.
- Roos J. [2014], *The renaissance we need in business education*, „Harvard Business Review”.
- Suddaby R., Hardy C., Huy Q.N. [2011], *Introduction to special topic forum: where are the new theories of organization?* „Academy of Management Review”, vol. 36(2), s. 236–246.
- Sudoł S. [2014], *Podstawowe problemy metodologiczne nauk o zarządzaniu*, „Organizacja i Zarządzanie”, nr 161, s. 11–36.
- Sułkowski Ł. [2015], *Paradygmaty i teorie w naukach o zarządzaniu*, w: Czakon W. (red.), *Podstawy metodologii badań w naukach o zarządzaniu*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Thompson J.D. [1956], *On building an administrative science*, „Administrative Science Quarterly”, s. 102–111.
- Trocki M. [2005], *Tożsamość nauk o zarządzaniu*, „Przegląd Organizacji”, nr 1, s. 7–10.
- Tsoukas H. [1994], *What is management? An outline of a metatheory*, „British Journal of Management”, vol. 5(4), s. 289–301.
- Venkatraman N., Ramanujam V. [1986], *Measurement of business performance in strategy research: A comparison of approaches*, „Academy of Management Review”, vol. 11(4), s. 801–814.
- Vitali S., Glattfelder J.B., Battiston S. [2011], *The Network of Global Corporate Control*, „PLoS ONE”, vol. 6(10): e25995, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995>
- Woolledridge A., Mickelthwait J. [2000], *Szamani zarządzania*, Wydawnictwo Zysk i Spółka, Poznań.

Management research identity – development, legitimation, key features

Summary: The identity of academic disciplines is a social construction, reflected in the belief of distinctness shared by a community of scholars. This chapter discusses the widespread criticism of management, connected with its supposedly young age, heterogeneity, pragmatism and eclecticism. Next an institutional development pattern is shown, with university programmes, academic societies, journals, business schools and consulting firms. Typical theory building patterns are outlined. Then, I outline a distinctive effort among all disciplines aiming at increasing academic legitimacy of management through sub-fields framing, accretion procedures or research methods preferred by journal editors. In conclusions action, not truth is presented as the central management epistemological category.

Keywords: management research, institutions, theory, legitimation, development

Rola badań statystycznych w naukach ekonomicznych w świetle nowych możliwości określanych mianem *big data*

Streszczenie: W rozdziale scharakteryzowano najważniejsze tendencje w zakresie rozwoju badań statystycznych i ich zastosowań w naukach ekonomicznych. Szczególną uwagę zwrócono na konsekwencje wynikające z postępu technologicznego, ułatwiającego dostęp do wielu źródeł danych, a także zwiększającego możliwości pozyskiwania, przetwarzania i analizy danych statystycznych. Podkreślono, że zwiększające się znaczenie błędów nielosowych w badaniach reprezentacyjnych powoduje konieczność korzystania ze zintegrowanych zbiorów danych oraz z informacji określanych terminami *paradata* i *metadata*. Analizując natomiast najnowsze trendy w badaniach statystycznych, wskazano zarówno na komplementarną rolę *big data* w tradycyjnych badaniach statystycznych (zwłaszcza niewyczerpujących), jak i na stopniowe zastępowanie w niektórych zagadnieniach badań próbkowych analityką *big data*.

Słowa kluczowe: badania reprezentacyjne, błędy nielosowe, *big data*

1. Wstęp

Rozwój technologiczny, którego doświadczamy od kilkunastu lat, tworzy nowe, nieznane wcześniej możliwości przetwarzania dużych ilości informacji (nie tylko liczbowych) i wzbogacania na tej podstawie wiedzy o otaczającym nas świecie. Poszukiwanie tego rodzaju wiedzy i wydobywanie jej ze zbiorów danych liczbowych było od dziesiątków lat głównym przedmiotem zainteresowania statystyków. Obecnie, gdy na wszystkich etapach badania statystycznego coraz większą rolę odgrywają technologie informatyczne i wyrafinowane narzędzia sztucznej inteligencji (w tym silnie rozpowszechnione w ostatniej dekadzie sztuczne sieci neuronowe), zmianie musi ulegać też sama koncepcja badań statystycznych, a także klasyczna – znana

* Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania.

z programów uniwersyteckich – metodyka statystyki jako nauki. Samą profesję statystyka zastępuje coraz częściej analityk danych, co ma wskazywać na wykraczanie współczesnych analiz danych ilościowych i jakościowych poza sferę tradycyjnie rozumianej statystyki.

We współczesnym podejściu do badań statystycznych pojawiają się pewne nowe tendencje, z których większość koncentruje się na szybszym i wszechstronniejszym poznawaniu analizowanego fragmentu rzeczywistości. Nie wszystkie one muszą się jednak okazać korzystne i trwałe. W niniejszym rozdziale podjęto próbę scharakteryzowania najważniejszych zmian w podejściu do badań statystycznych i ich zastosowań w ekonomii. W charakterystyce tej uwzględnione zostaną zarówno nowe możliwości, jakie zmiany te oferują, jak i wyzwania oraz zagrożenia, które będą musieli podjąć statystycy i ekonomiści w najbliższej przyszłości.

2. Wzrost znaczenia badań reprezentacyjnych

W empirycznych zastosowaniach statystyki jedną z najbardziej trwałych tendencji, kształtujących się już od kilku dekad jest zastępowanie badań pełnych (wyczerpujących) badaniami próbkowymi, w tym przede wszystkim badaniami reprezentacyjnymi – opartymi na próbach losowych. Spowodowane jest to nie tylko postępami technologii komputerowej, umożliwiającej szybkie zbieranie, przetwarzanie i analizowanie danych. Równie ważnymi przesłankami tych zmian są postępy w rozwoju teorii próbkowania i wnioskowania statystycznego, a także rosnąca powszechnie świadomość niedostatków badań wyczerpujących. Ten ostatni czynnik – błędy i słabości badań wyczerpujących (spisów) – był w przeszłości rzadko dyskutowany. W wielu środowiskach (np. dziennikarskim) nadal pokutuje przekonanie, że wiarygodny i dokładny opis cech danej zbiorowości zapewnia jedynie badanie pełne, czyli objęcie pomiarem wszystkich jednostek populacji. Taki wyidealizowany obraz badania pełnego jest zwykle skutkiem zbyt wąskiego rozumienia natury i złożoności błędu, jakim mogą być obciążone wyniki badania statystycznego. Utożsamianie całkowitego błędu w badaniach niewyczerpujących z błędem losowania, co powszechnie się sugeruje w większości komunikatów z badań sondażowych, prowadzi do błędnego przekonania, że w badaniach wyczerpujących (pełnych) błędy w ogóle nie występują. Tymczasem praktyka obu rodzajów badań – pełnych i próbkowych – wskazuje dość jednoznacznie, że w strukturze całkowitego błędu badania coraz większy (a często dominujący) jest udział tych składników, które z losowaniem próby mają niewiele wspólnego¹. Należy do nich zaliczyć przede wszystkim błędy spowodowane:

¹ Szerzej na ten temat por. Szreder [2015].

- niekompletnym lub złej jakości operatem losowania (błąd pokrycia, ang. *coverage error*)²,
- odmowami respondentów udziału w badaniu (ang. *nonresponse error*)³,
- zarejestrowaniem nieprawdziwych danych z winy ankietera lub respondenta (błąd pomiaru, ang. *measurement error*),
- złym przetwarzaniem zgromadzonych danych (ang. *postsurvey processing error*)⁴.

Wszystkie wyliczone wyżej rodzaje błędów składają się na kategorię błędu nie-losowego, zniekształcającego zarówno wyniki badań wyczerpujących, jak i niewyczerpujących. Świadomość występowania tych błędów w badaniach pełnych, w tym także w ogólnokrajowych spisach powszechnych, prowadziła – wraz z postęпами w zakresie próbkowania i wnioskowania (czym zajmuje się metoda reprezentacyjna) – do ukształtowania się trwałej, nieprzerwanej aż do czasu pojawienia się koncepcji *big data* tendencji do zastępowania badań pełnych badaniami reprezentacyjnymi.

Do znanych wcześniej zalet badań próbkowych – niskich relatywnie kosztów realizacji, krótkiego czasu ich wykonywania i przetwarzania danych – trzeba zaliczyć łatwiejsze niż w przeszłości sposoby elektronicznego kontaktu z respondentami, sprawnego komputerowego zbierania danych, ich przetwarzania i analizy. W wielu zagadnieniach ekonomicznych i społecznych badania reprezentacyjne stały się na tyle popularne – głównie z racji wspomnianych ułatwień w ich projektowaniu i realizacji – że coraz częściej wypierają one bardziej czasochłonne, lecz właściwsze w konkretnej problematyce badania jakościowe. Pokusa użycia prostego kwestionariusza ze wszystkimi pytaniami zamkniętymi, jako jedyne narzędzia badawczego, jest dla wielu naukowców, zwłaszcza młodego pokolenia, trudna do przezwyciężenia. Można by podać wiele przykładów publikacji, w których motywów postępowania osób badanych (w rzeczywistości często nieświadomych) lub ich postawy w określonych okolicznościach, analizuje się wyłącznie na podstawie udzielonych przez nich odpowiedzi w badaniu ankietowym. Tam, gdzie powinny być użyte takie techniki, jak: indywidualne wywiady pogłębione, zogniskowane wywiady grupowe, czy też techniki projekcyjne, wykorzystany zostaje wyłącznie prosty kwestionariusz. Jeśli doda się do tego częste błędy badacza, odnoszące się do wyboru operatu losowania, techniki próbkowania, czy też sposobu pomiaru sondażowego, to nie powinna dziwić

² Błąd ten występuje we wszystkich rodzajach badań, także tych realizowanych przez statystykę publiczną. Potwierdza to m.in. Paradysz [2010, s. 52], który pisze: „Wydaje się, że obecność błędów pokrycia w badaniach statystycznych GUS była dostrzegana dość dawno, ale stanowiły one problem wstydlivy, o którym oficjalnie nie pisano”. Z kolei o pominięciu 900 tys. mężczyzn w wieku poniżej 40 lat w narodowym spisie powszechnym w W. Brytanii w roku 2001 pisze Henley [2011].

³ Särndal i Lundström [2006] stwierdzają: „współcześnie braki odpowiedzi są normalną (choć niepożądaną) cechą badań ankietowych”. A Donsbach i Traugott [2008, s. 304] dodają: „Z pewnymi wyjątkami wskaźniki odpowiedzi (*response rates*) rzadko przewyższają obecnie 50%. Nawet dobrym organizacjom badań społecznych trudno jest dzisiaj osiągnąć 50% wskaźnik odpowiedzi”.

⁴ Obszernie o specyfice tego błędu piszą m.in. Stefanowicz i Cierpiał-Wolan [2015].

pogarszająca się reputacja statystycznych badań próbkowych, niezależnie od dziedziny ich zastosowań. W finansach na przykład, gdzie badań ankietowych pojawia się coraz więcej, do uzyskanych z nich wyników, a także prawidłowości, na które zdają się one wskazywać, część czasopism podchodzi z rezerwą. Baker i Mukherjee [2007] zapytali o rolę badań ankietowych w publikacjach z zakresu finansów pięćdziesięciu redaktorów najpopularniejszych w świecie czasopism naukowych z tego obszaru. Wyniki swojego badania⁵ ujęli w podziale na odpowiedzi udzielone przez redaktorów reprezentujących kluczowe czasopisma (ang. *core journals*)⁶ i pozostałe (ang. *non-core journals*)⁷ (por. tablica 1).

Tablica 1. Rola badań ankietowych w czasopismach naukowych z zakresu finansów – opinie redaktorów czasopism

Które z następujących stwierdzeń najlepiej opisuje rolę, jaką powinny odgrywać badania próbkowe w literaturze z zakresu finansów	Redaktorzy kluczowych czasopism	Redaktorzy pozostałych czasopism	Ogółem (n)	Ogółem (%)
A. Badanie próbkowe powinno być traktowane na równi z innymi oryginalnymi badaniami.	—	10	10	43,5
B. Badanie próbkowe powinno odgrywać rolę uzupełniającą względem innego oryginalnego badania.	4	6	10	43,5
C. Rola badania próbkowego jest ograniczona (lub nie ma ono żadnego znaczenia) w stosunku do innych oryginalnych badań.	2	1	3	13,0
D. Rola badania próbkowego powinna być następująca (podaj): ...	—	—	—	—

Źródło: Baker i Mukherjee [2007, s. 21].

Redakcje kluczowych czasopism z zakresu finansów nie są skłonne traktować opracowań opartych wyłącznie na badaniach próbkowych jako równorzędnych z innymi opracowaniami naukowymi. Przypisują im rolę uzupełniającą albo wskazują na ich ograniczone znaczenie. W mniej prestiżowych czasopismach badania te

⁵ Samo badanie także było ankietowe, a jego autorzy doświadczyli typowego dla tego typu badań niskiego wskaźnika odpowiedzi. Udzieliło ich jedynie 23 spośród 50 redaktorów czasopism.

⁶ Znalazły się wśród nich m.in.: „Financial Review”, „Journal of Finance”, „Journal of Financial Economics”, „Review of Financial Studies”.

⁷ Są wśród nich m.in.: „Applied Financial Economics”, „European Journal of Finance”, „International Review of Economics and Finance”, „Quarterly Review of Economics and Finance”.

traktuje się w większości albo jako równorzędne z innymi rodzajami badań, albo jako uzupełnienie innej metodyki badawczej. Trudno jest jednoznacznie stwierdzić, czy traktowanie rozważań naukowych opartych na badaniach ankietowych, jako jedynie uzupełniających w stosunku do głównego nurtu badań, wiąże się z ich naturalnymi ograniczeniami (o których wspomniano wcześniej), czy też jest skutkiem pogarszającej się reputacji badań ankietowych. Ich masowość bowiem, z którą wiąże się często nieprzygotowanie lub brak kompetencji ich realizatorów, powoduje nie tylko wrażenie nadmiaru ankiet i sondaży w wielu dziedzinach nauki, ale oznacza także niższą niż w przeszłości ich jakość. Mamy więc z jednej strony bardzo wysokiej jakości badania reprezentacyjne, skrupulatnie zweryfikowane na podstawie pomiarów wszystkich jednostek populacji (np. *exit poll* podczas wyborów⁸), a z drugiej – dużą liczbę badań ankietowych słabej jakości, podważających wartość samej metody badawczej, a nawet więcej – statystyki jako nauki.

Z tego między innymi powodu, badania próbkowe nie stanowią wyłącznej alternatywy dla mało już popularnych badań wyczerpujących w empirycznej statystyce. Inną możliwość stanowią dane pochodzące z rejestrów urzędowych, zdolne do zastąpienia części danych spisowych o gospodarstwach domowych, osobach indywidualnych, czy przedsiębiorstwach. Narodowe spisy powszechne, ze swoją ponad 200-letnią historią, w coraz większym stopniu korzystają z wielu danych administracyjnych, a w konsekwencji są narażone na podnoszone coraz częściej wątpliwości, co do celowości ich dalszego trwania. Jest to jedynie jeden z przykładów innej, ogólniejszej tendencji obserwowanej w badaniach statystycznych, mianowicie coraz częstszego korzystania z kombinacji wielu źródeł informacji.

3. Integracja źródeł danych statystycznych

W praktyce badań niewyczerpujących od dawna starano się korzystać z więcej niż jednego źródła informacji. Wymagała tego albo teoria wnioskowania statystycznego, zwłaszcza paradygmat Bayesowski⁹, albo konkretna technika próbkowania, której jednym z założeń jest posiadanie wiedzy wstępnej o populacji¹⁰. Nigdy wcześniej jednak działania zmierzające do integracji, czyli łącznego wykorzystania wielu

⁸ Od roku 2010 we wszystkich ogólnokrajowych wyborach powszechnych w Polsce notuje się dużą dokładność w badaniach *exit poll* – badaniach reprezentacyjnych, w których pomiarem objętych zostaje mniej niż 1% populacji (biorących udział w głosowaniu wyborców). Szczegóły por. m.in. Szreder [2016].

⁹ Zakłada się w nim istnienie dwóch źródeł informacji: tak zwanej wiedzy *a priori* badacza oraz informacji z próby losowej. Wnioskowanie opiera się na połączeniu tych dwu źródeł za pomocą znanego twierdzenia Bayesa (por. np. Szreder [2013]).

¹⁰ Jednym z takich schematów jest popularne w praktyce losowanie warstwowe, w którym wiedzę spoza próby wykorzystuje się do powarstwowania populacji na bardziej jednorodne subpopulacje w stosunku do całej badanej zbiorowości.

źródeł danych w badaniach statystycznych, nie były tak powszechne jak obecnie. Przyczyny tego tkwią zarówno po stronie popytu – zapotrzebowania na informacje spoza próby, jak i po stronie podaży – łatwiejszej niż obecnie dostępności do tzw. „nowych źródeł danych”¹¹.

Jednym z najważniejszych czynników odpowiedzialnych za rosnący popyt na dodatkowe informacje, a w konsekwencji na integrację wielu źródeł danych, jest dążenie statystyków do zmniejszenia skutków rosnącej skali i znaczenia błędów nielosowych. Wymienione w poprzednim punkcie najważniejsze elementy tego błędu, poczynsz od błędu pokrycia, a skończywszy na błędzie przetwarzania danych, stały się w wielu badaniach reprezentacyjnych znacznie bardziej kłopotliwe od błędu losowania. Temu ostatniemu – zdaniem wybitnego statystyka Lesliego Kisha – poświęcano w przeszłości zbyt wiele uwagi, zaniedbując prace nad błędami o charakterze nielosowym. Stwierdzenie „*sampling error is «over-researched»*”¹² (błąd losowania jest nadmiernie badany) było już przed laty apelem L. Kisha skierowanym do statystyków o większy wysiłek badawczy nad nielosowymi składnikami całkowitego błędu badania próbkowego. Składniki te jednak trudno poddają się modelowaniu czy opisowi probabilistycznemu, stąd wolniejsze były przez lata postępy w teoretycznym podejściu do nich, aniżeli w praktycznych działaniach ograniczających ich negatywne oddziaływanie, np. błędów braków odpowiedzi. W ostatnim okresie jednak wypracowanych zostało wiele metod i technik służących uzupełnieniu lub wzbogaceniu niedoskonałej wiedzy z próby, w większości opartych na założeniu dostępności badacza do informacji spoza próby (*a priori*) lub do próbkowej informacji o innych cechach badanych jednostek. Integracja kilku źródeł danych stała się obecnie niemal obowiązującą praktyką.

Praktyczne aspekty wykorzystania w badaniu statystycznym kombinacji kilku źródeł danych są zwykle analizowane indywidualnie w każdym konkretnym badaniu. Wspólną bowiem cechą integracji danych pochodzących z różnych źródeł jest brak uznanego powszechnie podejścia teoretycznego do wnioskowania na ich podstawie. Odnosi się to zarówno do danych administracyjnych (ang. *register-based statistics*), jak i do innych źródeł, związanych przede wszystkim z rozwojem nowych technologii: danych z portali społecznościowych, informacji określanych terminami *meta-data*, *paradata* i innych. Z jednej strony wszystkie one stanowią znaczny potencjał informacyjny, mogący uzupełnić dostępne dane (np. z próby) lub zastąpić brakujące obserwacje, a z drugiej pozostają wciąż wyzwaniem dla statystyków, jeśli chodzi o ramy metodyczne ich integracji i dalszego wykorzystania.

¹¹ Terminu tego używa GUS, m.in. w opracowaniu *Statystyka publiczna – współczesne oblicze* [GUS, 2015].

¹² Sformułowanie to pojawiło się m.in. w artykule Richarda Platka i Carla-Erika Särndala pt. *Can a statistician deliver?* opublikowanym w jęz. polskim wraz z dyskusją w czasopiśmie naukowym „Wiadomości Statystyczne” (por. Platek i Särndal [2001]).

Co prawda przez ostatnie 10 lat dokonał się pewien postęp w zakresie korzystania przez statystykę (zwłaszcza tę oficjalną) z danych administracyjnych, ale w znacznej mierze aktualne pozostaje spostrzeżenie autorów książki pt. *Register-based Statistics. Administrative Data for Statistical Purposes* [Wallgren, Wallgren, 2007], że brak jest ugruntowanego i powszechnie akceptowanego podejścia teoretycznego w tym obszarze¹³. W sferze praktycznej postęp dokonuje się szybciej, przede wszystkim w doskonaleniu systemów weryfikacji jakości danych w rejestrach urzędowych, a także w organizacyjnej i informatycznej poprzez synchronizację działań urzędów administracji i organów statystyki publicznej. Główny Urząd Statystyczny twierdzi, że już w 66% badań statystycznych wykorzystuje tzw. nowe źródła danych, w tym przede wszystkim rejestry urzędowe. Do najważniejszych źródeł danych administracyjnych, z których GUS korzysta, należą systemy: ewidencji ludności, podatkowy, informacji o działalności gospodarczej, o działalności rolniczej, o środowisku, zabezpieczenia społecznego, ubezpieczeń społecznych, ubezpieczeń zdrowotnych, informacji o przestępczości i wymiarze sprawiedliwości, informacji o edukacji, informacji o nieruchomościach, informacji o pojazdach i ich właścicielach (por. GUS [2015, s. 34]). Dla przyszłości badań ekonomicznych tendencja ta – otwartości statystyki publicznej na zbiory danych rejestrowane i gromadzone przez inne podmioty – jest obiecującą perspektywą. Może się ona przyczynić zarówno do poprawy jakości samych wyników badań statystycznych, jak i do zwiększenia dostępności do aktualnych (mniej opóźnionych) danych statystyki publicznej.

Terminem *metadata* (w jęz. polskim *metadane*) określa się ogół informacji o zgromadzonych danych statystycznych (ang. *data about the data*), czyli zwłaszcza ich strukturę, zakres i kontekst. Do metadanych należy zaliczyć informacje o wykorzystanych: instrumentach pomiarowych (np. kwestionariuszach), instrukcjach dla ankieterów, sposobach pomiaru sondażowego, programach do przetwarzania danych itp. Informacje te ułatwiają ocenę wiarygodności i poprawności zebranych danych, a ponadto dostarczają szerszego kontekstu do interpretacji zgromadzonych lub zgromadzonych i przetworzonych danych¹⁴.

Część badaczy, niezależnie od szerokiego zakresu metadanych, wyodrębnia dodatkowo zbiór szczegółowych, na ogół trudnych do zarejestrowania, lecz użytecznych informacji o badaniu, nazywając je *paradata*¹⁵. Są to informacje, które można określić jako towarzyszące samemu badaniu, mogące przyczynić się do lepszej ewaluacji jakości pozyskanych danych. Zalicza się do nich obserwacje ankietera (np. dotyczące stopnia zainteresowania respondenta tematem badania), szczegółowe fakty (np. która kolejna próba kontaktu z respondentem okazała się skuteczna), oraz inne dane (np. czas, jaki potrzebował respondent na odpowiedzi w poszczególnych

¹³ „Although register-based statistics are the most common form of statistics, no well-established theory in the field has existed up to now” [Wallgren, Wallgren, 2007, s. IX].

¹⁴ Szerzej na temat roli metadanych w statystyce patrz: Dippo i Sundgren [2000].

¹⁵ Szerzej o specyfice *paradata* por. Kreuter [2015].

pytaniach – czas między kliknięciami w ankiecie komputerowej). Są to informacje zarówno o charakterze obiektywnym, jak i subiektywnym. Subiektywne obserwacje dokonane przez ankietera mogą służyć do skonstruowania subiektywnych wag probabilistycznych, odzwierciedlających wiarygodność podanych przez respondenta informacji. Podejście takie, nieco bardziej sformalizowane, stosowane jest od wielu lat w przedwyborczych badaniach sondażowych i nazywane jest *likely voter technique* (ocena prawdopodobieństwa wzięcia udziału w wyborach przez respondenta wylosowanego z populacji wszystkich uprawnionych do głosowania)¹⁶. Obie omówione wyżej kategorie danych – *metadata* i *paradata* – czekają jednak na wypracowanie przez statystyków spójnego podejścia metodycznego do ich zastosowań w badaniach statystycznych.

4. *Big data* a tradycyjne badania statystyczne

Big data jest znacznie szerszą kategorią od scharakteryzowanych w poprzednim punkcie urzędowych i nieurzędowych źródeł danych. Określa się nią taki sposób zdobywania nowej wiedzy i poznawania rzeczywistości, który może być zrealizowany w dużej skali, dzięki nowym możliwościom gromadzenia i przetwarzania wielkich zbiorów danych. Analityczna strona *big data* sprowadza się przede wszystkim do badania powiązań, współzależności i korelacji. Najszerze praktyczne zastosowanie znajduje zaś w przewidywaniu (prognozowaniu) różnych zjawisk i zachowań w niemal wszystkich dziedzinach życia. W przewidywaniach tych istotną zaletą *big data* jest możliwość bieżącej aktualizacji predyktywnych statystyk opartych na napływających nowych danych. Ogół operacji, także tych związanych z samouczeniem się algorytmów, odbywa się bez opóźnień – w czasie rzeczywistym. Czy w tej nowej rzeczywistości jest jeszcze miejsce na tradycyjne badania statystyczne, zwłaszcza badania reprezentacyjne?

W przeciwieństwie do Mayera-Schönbergera i Cukier, autorów głośnej książki, którzy twierdzą, że „idea badania próbek traci sens, skoro możemy korzystać z dużej liczby danych” [Mayer-Schönberger, Cukier, 2014, s. 50], uważam, że jeszcze przez długi czas będą w badaniach ekonomicznych obecne zarówno badania próbkowe, jak i analizy oraz prognozy *big data*. Wydaje się bowiem, że najbardziej prawdopodobny jest równoległy rozwój dwóch tendencji – korzystania przez statystyków z możliwości *big data* w celu wzbogacenia informacji próbkowej w badaniach reprezentacyjnych, oraz stopniowego zastępowania w niektórych dziedzinach tradycyjnych badań statystycznych wynikami algorytmów *big data*.

Obie te tendencje są współcześnie widoczne w badaniach ekonomicznych i społecznych. Pierwsza z nich, która rolę *big data* widzi jako komplementarną

¹⁶ Szerzej na ten temat pisze m.in. Szreder [2007; 2010].

w stosunku do badań próbkowych, jest odpowiedzią na coraz większy udział nielosowych komponentów w całkowitym błędzie badania próbkowego. *Big data* może stanowić źródło wartościowej wiedzy potrzebnej do: imputacji brakujących danych, weryfikacji operatu losowania, korygowania struktury próby przy użyciu technik imputacji i kalibracji. Technologie *big data* mogą być także użyte do zgromadzenia i przetworzenia danych mogących poprawić jakość wnioskowania, np. scharakteryzowanych wcześniej zbiorów *metadata* i *paradata*.

Druga tendencja – zastępowanie przez *big data* badań próbkowych – nie będzie miała charakteru rewolucyjnego, jak w tytule swojej monografii wieszczą Mayer-Schönberger i Cukier [2014], z kilku powodów. Po pierwsze, w wielu dziedzinach ekonomii, a także życia społecznego, ważne będzie poznanie nie tylko ogólnego obrazu albo współzależności cech, ale precyzyjne określenie charakterystyk populacji. Innymi słowy, ekonomiści nie zawsze zgodzą się z sugestią wspomnianych autorów, że: „jesteśmy gotowi do poświęcenia odrobiny dokładności w zamian za poznanie ogólnego trendu” [Mayer-Schönberger, Cukier, 2014, s. 55]. Po drugie, nie zawsze badacze zadowolą się poznaniem związków korelacyjnych, bardzo użytecznych do prognozowania, ale mniej wartościowych w wyjaśnianiu zjawisk. Szereg korelacji między zmiennymi może nie mieć żadnego logicznego uzasadnienia (ang. *spurious correlations*) lub okazać się mało przydatnymi w wyjaśnianiu przyczyn zjawisk. „W *big data* ważna jest odpowiedź na pytanie, co się dzieje, a nie dlaczego. Nie zawsze musimy znać przyczyny jakiegoś zjawiska, możemy po prostu pozwolić danym mówić za siebie” – piszą Mayer-Schönberger i Cukier [2014, s. 30]. Ale w naturze człowieka, nie tylko naukowca, leży dążenie do zrozumienia, do poznania przyczyny, a więc trudno sobie wyobrazić, że *big data* będzie w stanie wyeliminować inne rodzaje badań. Po trzecie, warto pamiętać, że duża ilość informacji nie zawsze przekłada się na poprawę jakości opisu lub wnioskowania statystycznego. Dobrze zaprojektowane i zrealizowane badanie reprezentacyjne może precyzyjniej opisywać dany fragment rzeczywistości, aniżeli duża ilość informacji zebranych w sposób przypadkowy lub mało uporządkowany. Pewien zaś nieład jest charakterystyczny właśnie dla *big data*. I często w tych warunkach niewystarczający dla poprawnego opisu zbiorowości może się okazać zbiór obserwacji dokonanych na 90% lub nawet 99% jednostek.

Innym istotnym powodem tego, że badania próbkowe będą prawdopodobnie współistnieć równolegle z rozwojem sztucznej inteligencji i innych sposobów eksploracji dużych zbiorów danych liczbowych jest brak adekwatnego podejścia metodologicznego do wnioskowania statystycznego w sytuacji posiadania próby losowej o bardzo dużych rozmiarach. Wyzwanie to można stosunkowo łatwo dostrzec w klasycznej teorii weryfikacji hipotez. Podkreśla się w niej m.in. pozytywny wpływ rosnącej liczebności próby na moc testu, czyli na zdolność do prawidłowego rozstrzygnięcia o prawdziwości lub nieprawdziwości testowanej hipotezy. Jednak – co warto zauważyć – oba błędy, jakie w testowaniu hipotez bierze się pod uwagę (pierwszego i drugiego rodzaju), są związane z losowością próby, a dokładniej z niedoskonałością mechanizmu generującego

obserwacje losowe z danego rozkładu (z danej populacji). Nie uwzględnia się innych błędów, o charakterze nielosowym. Z jednej strony więc maleje wraz ze wzrostem liczebności próby dyspersja rozkładu statystyki testowej, co w warunkach braku zakłóceń spowodowanych czynnikami nielosowymi oznacza lepszą moc testu. Z drugiej zaś, przy bardzo małej dyspersji rozkładu statystyki z próby (a w konsekwencji małym obszarze nieodrzućcia hipotezy), każde nawet niewielkie uchybienie pomiarowe albo inny błąd systematyczny, będą prowadzić do odrzucenia hipotezy zerowej, gdyż wartość statystyki łatwo znajdzie się w rozległym obszarze krytycznym. Duże liczebnie próby powodują więc większą wrażliwość testu na błędy o charakterze nielosowym, w tym w szczególności na błędy systematyczne. Problem ten jest jednak głębszy i nie dotyczy wyłącznie błędów nielosowych. Gdyby abstrahować od tej kategorii błędów, a skoncentrować się tylko na błędzie losowania, to i wówczas duże liczebności prób stanowią wyzwanie dla podjęcia prawidłowej decyzji opartej na teście statystycznym. W szczególności trudne do utrzymania są w tych okolicznościach typowe poziomy istotności 1% lub 5%. Przy bardzo małym rozproszeniu statystyki testowej, towarzyszącej dużej liczebności próby, typowe poziomy istotności będą determinowały na tyle duże obszary krytyczne, że prawie zawsze zostanie podjęta decyzja o odrzuceniu hipotezy zerowej. Świadomość konieczności wzięcia pod uwagę wielkości próby przy ustalaniu poziomu istotności istniała wśród statystyków od dawna. Zwracał na nią uwagę m.in. Kmenta [1990], proponując najprostsze, chociaż niedoskonałe rozwiązanie: zmianę poziomu istotności wraz z rosnącą wielkością próby, tak aby trudniej było odrzucić hipotezę zerową dla dużych prób niż dla małych. Współcześnie badacze rozpatrują ten sam problem, tyle że raczej w kategoriach *p-value*, aniżeli poziomu istotności (por. np. Goldfarb i Lu [2006], Greene [2003], Hubbard i Armstrong [2006], Lin i in. [2013]). Autorzy ostatniej z wymienionych pozycji uzasadniają, że z wyjątkiem sytuacji, kiedy parametr populacji jest dokładnie równy wartości ujętej w hipotezie zerowej (co w praktyce zdarza się bardzo rzadko), przy rosnącej do nieskończoności wielkości próby *p-value* będzie dążyć do zera (co będzie oznaczać, że prawie zawsze odrzucona zostanie hipoteza zerowa). Wynika to wprost z asymptotycznej własności estymatorów wykorzystywanych w statystyce testowej, jaką jest zgodność. W konsekwencji dla bardzo dużych prób, klasyczne testy istotności nie są już skutecznym narzędziem rozstrzygającym o prawdziwości lub nieprawdziwości hipotezy statystycznej. Potrzebne jest nowe podejście. Powinno ono uwzględniać nie tylko duże rozmiary próby, ale także – co często charakteryzuje *big data* – odstępstwa od założenia o losowości próby. Dysponując ogromnymi zbiorami obserwacji oczekuje się, że duża ilość danych próbkowych zdoła zrekomensować brak losowości w mechanizmie odpowiedzialnym za ich generowanie. Dlatego obecnie wydobywanie wiedzy z wielkich zbiorów danych silniej wiąże się z technikami sztucznej inteligencji, wspieranymi przez nowe rozwiązania technologiczne, aniżeli z klasycznym wnioskowaniem statystycznym. To ostatecznie odgrywa nadal istotną rolę w badaniach reprezentacyjnych, a także w badaniach wykorzystujących zintegrowane źródła danych.

5. Podsumowanie

Tempo, w jakim powstają nowe sposoby pozyskiwania, gromadzenia i przetwarzania danych liczbowych sprawia, że z jednej strony statystyka występuje w coraz większej liczbie różnych badań ekonomicznych, a z drugiej jej metody i techniki stają się niewystarczające wobec nowych wyzwań, w tym przede wszystkim możliwości oferowanych przez *big data*. Rosnącą popularność badań próbkowych w naukach ekonomicznych i społecznych można odczytywać jako potwierdzenie użyteczności wnioskowania statystycznego w poznawaniu wielu różnych zagadnień. Jednak wtedy, gdy badania te zaczynają wypierać właściwsze w danym problemie badawczym metody jakościowe, statystyka bywa niesprawiedliwie krytykowana za coś, co stanowi jej naturalne ograniczenie. Pewien przerost udziału badań statystycznych w poznawaniu rzeczywistości, i towarzyszące jemu nadmierne uproszczenie pomiarów powodują, że jakość części badań próbkowych pogarsza się. Tak jest m.in. z badaniami opinii publicznej i z niektórymi badaniami marketingowymi. Dodatkowo, niektórzy badacze nie są w pełni świadomi rosnącej wagi błędów nielosowych, jakimi obciążone bywają uzyskane przez nich wyniki.

Profesjonalne podejście do badań statystycznych, w tym zwłaszcza instytucji statystyki publicznej, bierze pod uwagę konieczność korzystania z wielu źródeł danych, będącą odpowiedzią na pojawiające się zagrożenia w realizacji badań reprezentacyjnych. Integracja źródeł danych statystycznych, wraz z danymi administracyjnymi, jest jedną z najważniejszych możliwości utrzymania lub poprawy jakości badań statystycznych. Nowe rozwiązania technologiczne pozwalają ponadto dołączyć do tego zbioru danych informacje mieszczące się w kategoriach *metadata* i *paradata*.

Natomiast *big data* stanowi dla współczesnych badań statystycznych raczej szansę niż zagrożenie. Przede wszystkim możliwości oferowane przez *big data* mogą być wykorzystane w tradycyjnych badaniach statystycznych do zmniejszania wpływu błędów nielosowych na jakość opisu lub wnioskowania. Należy oczekiwać, że oba te podejścia: klasyczne badania statystyczne i techniki eksploracji dużych zbiorów danych (*big data*) będą jeszcze przez dłuższy czas komplementarne względem siebie. W niektórych zastosowaniach (np. w predykcji) *big data* wypiera stopniowo badania próbkowe. W tych zagadnieniach z kolei, w których wymagana jest duża precyzja szacunku, wiodące pozostaną badania reprezentacyjne. Rozwój metodyki wnioskowania na podstawie bardzo dużych zbiorów danych powinien uwzględniać zarówno ograniczenia klasycznego wnioskowania statystycznego, jak i (w wielu przypadkach) nieadekwatność założenia o losowości próby. Są to ważne wyzwania, jakie podejmują statystycy, mając na uwadze oczekiwania wyrażane w tym względzie przez badaczy zagadnień ekonomicznych i społecznych.

Bibliografia

- Baker H.K., Mukherjee T.K. [2007], *Survey Research in Finance: Views from Journal Editors*, „International Journal of Managerial Finance”, vol. 3(1), s. 11–25.
- Dippo C.S., Sundgren B. [2000], *The Role of Metadata in Statistics*, paper presented at the International Conference on Establishment Surveys II, Buffalo, New York.
- Donsbach W., Traugott M.W. (red.) [2008], *Public Opinion Research*, SAGE Publications.
- Goldfarb A., Lu Q. [2006], *Household-specific regressions using clickstream data*, „Statistical Science”, vol. 21(2), s. 247–255.
- Greene W. [2003], *Econometric Analysis*, 5th ed., Prentice Hall, New York.
- GUS [2015], *Statystyka publiczna – współczesne oblicze*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Henley J. [2011], *Do we actually need a census*, „The Guardian”, 10 March.
- Hubbard R., Armstrong J. [2006], *Why we don't really know what statistical significance means: A major educational failure*, „Journal of Marketing Education”, vol. 28, s. 114–120.
- Kmenta J. [1990], *Elements of econometrics*, Macmillan Publishing Company, New York.
- Kreuter F. [2015], *Paradata*, w: Krosnick J.A., Presser S., Husbands Fealing K., Ruggles S. (red.), *The Future of Survey Research: Challenges and Opportunities*, Arlington, VA: The National Science Foundation Advisory Committee for the Social, Behavioral and Economic Sciences Subcommittee on Advancing SBE Survey Research.
- Lin M., Lucas Jr. H.C., Shmueli G. [2013], *Too Big to Fail: Large Samples and the p-Value Problem*, „Information Systems Research”, vol. 24(4), s. 906–917.
- Mayer-Schönberger V., Cukier K. [2014], *BIG DATA. Rewolucja, która zmieni nasze myślenie, pracę i życie*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa.
- Paradysz J. [2010], *Konieczność estymacji pośredniej w spisach powszechnych*, w: Gołata E. (red.), *Pomiar i informacja w gospodarce*, „Zeszyty Naukowe”, nr 149, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
- Platek R., Särndal C.E. [2001], *Can a statistician deliver?*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 4.
- Särndal C.E., Lundström S. [2006], *Estimation in Surveys with Nonresponse*, J. Wiley.
- Stefanowicz B., Cierpiał-Wolan M. [2015], *Błędy przetwarzania danych*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 9, s. 23–29.
- Szreder M. [2007], *O roli informacji spoza próby w badaniach sondażowych*, „Przegląd Socjologiczny” t. LVI/1, s. 97–108.
- Szreder M. [2010], *Metody i techniki sondażowych badań opinii*, wyd. II zm., Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Szreder M. [2013], *Twierdzenie Bayesa po 250 latach*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 12, s. 23–26.
- Szreder M. [2015], *Zmiany w strukturze całkowitego błędu badania próbkowego*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 1, s. 4–12.
- Szreder M. [2016], *O niektórych nowych wyzwaniach i oczekiwaniach wobec statystyki*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 6, s. 1–9.
- Wallgren A., Wallgren B. [2007], *Register-based Statistics. Administrative Data for Statistical Purposes*, John Wiley, New York.

The role of statistical surveys in economics in the light of new opportunities provided by big data

Summary: The paper discusses some major trends in the development of statistical surveys and in their applications in economics. It focuses on consequences of the technological revolution which facilitates access to various data sources, and creates new opportunities of collecting, processing and analyzing data. The author justifies that an increase in the impact of non-random errors in sample surveys implies the necessity of using a combination of available data sources, including paradata and metadata. With regard to big data, two tendencies have been highlighted: complimentary role of big data in traditional statistical surveys, and – in some areas of research – replacing sample surveys by big data analyses.

Keywords: sample surveys, non-random errors, big data

Nauki ekonomiczne – dylematy klasyfikacji dyscyplin. Tendencje zmian

Streszczenie: Artykuł przedstawia dyskusję na temat klasyfikacji nauk ekonomicznych. Podstawą tej dyskusji są przemiany w subdyscyplinach nauk ekonomicznych w ostatnich kilkudziesięciu latach, zwłaszcza po ostatnim kryzysie finansowym. Druga część artykułu przedstawia najważniejsze wyznaczniki przemian, które będą wpływać na rozwój nauk ekonomicznych. Są nimi: zmiany technologiczne, przede wszystkim w obszarze fintechów, oraz zmiany instytucjonalno-społeczne, takie jak: powstanie gospodarki dostępu, uberyzacja gospodarki, rozwój sieci społecznych i sieci biznesowych, wzrost znaczenia megakorporacji oraz wzrost udziału niezależnych kontraktorów na rynku pracy. Te zmiany spowodują również konieczność fundamentalnych zmian w procesie dydaktyki nauk ekonomicznych. Zmiany te pójdą w kierunku doskonalenia następujących cech absolwentów: umiejętności analityczne, umiejętności komunikacyjne, kreatywność, mobilność, elastyczność zdobywania wiedzy i umiejętności, umiejętność ciągłego kształcenia.

Słowa kluczowe: klasyfikacja dyscyplin, fintech, gospodarka dostępu, uberyzacja gospodarki

1. Nauki ekonomiczne – czy zasłużona krytyka?

Ostatnie lata, a przede wszystkim ostatnie miesiące, charakteryzują się ożywioną dyskusją w polskim środowisku nauk ekonomicznych na temat klasyfikacji dyscyplin. Są co najmniej dwa powody tej dyskusji.

Pierwszy powód dyskusji jest prozaiczny, mianowicie: trwają cały czas prace nad nową ustawą Prawo o nauce i szkolnictwie wyższym, w którym klasyfikacja dziedzin i dyscyplin naukowych jest delegowana do rozporządzenia ministra nauki. Rozporządzenie to zmienia zdecydowanie liczbę dziedzin poprzez ich radykalne zmniejszenie z 22 (obecnie obowiązujących) do 7 (plus ósma, tzw. nauki międzydziedzinowe). Podobnie, rozporządzenie to zmienia zdecydowanie liczbę dyscyplin poprzez ich

* Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

radikalne zmniejszenie z 95 (obecnie obowiązujących) do 42. Wzorcem miała być i okazuje się, że w znacznym stopniu była, tzw. klasyfikacja OECD [DSTI, 2007].

Oznacza to również:

- zmniejszenie liczby dyscyplin w ramach nauk ekonomicznych z czterech do dwóch;
- zniknięcie samodzielnej dziedziny „nauki ekonomiczne”, które są zintegrowane z kilkoma naukami społecznymi w jedną dziedzinę.

Drugi powód dyskusji jest bardziej fundamentalny. W ostatnich (około) dziesięciu latach zmieniło się postrzeganie nauk ekonomicznych. W dużym stopniu wpływ na to miał kryzys ekonomiczny, zapoczątkowany kryzysem na rynku finansowym w latach 2007–2008. Wzmogła się krytyka nauk ekonomicznych i samych ekonomistów, którzy byli oskarżani o to, że nie podjęli działań zapobiegających kryzysowi, jak i o to, że nie przewidzieli tego kryzysu.

Krytyka ta tylko częściowo jest słuszna. Często słowa krytyki padały ze strony przedstawicieli innych nauk, którzy nie rozumieli, jak skomplikowana jest materia zjawisk ekonomicznych, gdzie nie ma stuprocentowo sprawdzających się praw (jak np. w fizyce), lecz jest nieprzewidywalne działanie człowieka. Nie zmienia to jednak faktu, że kryzys ekonomiczny uzewnętrznił słabości wielu teorii ekonomicznych, traktowanych jako „prawdy objawione”.

Często wyróżnia się dwa główne nurty rozważań naukowych w ekonomii. Ekonomia normatywna (*normative economics*) formułuje modele, będące w pewnym sensie wzorcami postępowania dla agentów ekonomicznych. Nie ulega wątpliwości, że założenie racjonalnego agenta ma tu kluczowe znaczenie. Ekonomia pozytywna (*positive economics*) opisuje rzeczywiste zachowania agentów ekonomicznych. Krytyka nauk ekonomicznych, jaka pojawiła się w ostatnich latach, dotyczy w większym stopniu ekonomii normatywnej.

Moim zdaniem, główne słabości nauk ekonomicznych, zwłaszcza nurtu normatywnego, wynikają przede wszystkim z następujących faktów:

1. Modele ekonomiczne mają często u podstaw założenia, które z punktu widzenia analizy świata rzeczywistego nie mogą być zaakceptowane. Przedstawiciele nauk ekonomicznych przyjmowali takie założenia, gdyż łatwiejsze było doprowadzenie do końcowej postaci modelu przy tych założeniach. Wielokrotnie przytaczany fakt wyceny kredytowych instrumentów pochodnych na rynku amerykańskim przy zastosowaniu funkcji kopuli gaussowskiej (w roku 2007), to jeden z wielu przykładów.
2. Największa krytyka dotyczy założenia racjonalnego człowieka (ogólnie: podmiotu działającego na rynku (*homo oeconomicus*). Laureat nagrody pamięci Nobla z nauk ekonomicznych¹ z 2017 r., Richard Thaler, nazywa takie podmioty „ekonkami” (*econs*), uzasadniając, że człowiek jest normalny, a nie jest „ekonkiem”.

¹ Nagroda Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii.

3. Modele ekonomiczne są mało odporne na zmiany w gospodarce, a zmiany te są coraz bardziej dynamiczne. Niektóre modele nie są nawet weryfikowane empirycznie, pozostają w sferze teoretycznej (dotyczy to niestety klasycznej ekonomii matematycznej). Inne modele są weryfikowane, ale na podstawie danych historycznych. Brak odporności modelu, który dobrze sprawdzał się w przeszłości, na zmiany warunków w gospodarce, powoduje jego nieprzydatność. Do tej pory raczej rzadko modele poddawano analizie typu „what if?”. W finansach, a także w statystyce i ekonometrii, takie badanie jest jednym z elementów analizy ryzyka modelu.
4. Teorie ekonomiczne są rzadko tworzone w celu ich wykorzystania do rozwiązywania problemów praktycznych. W niedawnej przeszłości było nawet tak, że artykuły teoretyczne były oceniane wyżej niż artykuły empiryczne, dotyczące konkretnych problemów praktycznych. Moim zdaniem, nie jest to właściwa droga do rozwoju nauki. Dziedzina nauk ekonomicznych dotyczy działalności człowieka, powinna zatem szukać odpowiedzi na problemy, które człowiek napotyka w tej działalności. Jeśli tak nie będzie, ekonomiści będą w dalszym ciągu krytykowani.
5. W latach poprzedzających kryzys ekonomiczny, w naukach ekonomicznych, ale również w dydaktyce ekonomii, dominował główny nurt (*mainstream*) rozważań, a w niewielkim stopniu próbowano uwzględnić różne nieklasyczne nurty teoretyczne (do jakich zaliczana jest choćby ekonomia behawioralna).
6. Warto też dodać, że obecnie nierzadko zdarza się, że osoby działające w praktyce, dysponują większą wiedzą, niż niektórzy naukowcy. Dotyczy to przede wszystkim takich obszarów, które bardzo szybko się rozwijają, gdzie być może za wcześnie jest jeszcze na konkluzje z pogłębionych badań naukowych. Oznacza to, że wiedza części praktyków jest bardziej aktualna niż wiedza niektórych teoretyków. Widoczne jest to na przykład w obszarze rynków finansowych, które charakteryzują się dużą innowacyjnością produktową i procesową.

Pozytywne jest natomiast to, że te słabości dostrzegane są przez ekonomistów prowadzących badania, co oznacza motywację do zmian.

2. Ewolucja nauk ekonomicznych – kierunki

Pewien pogląd na przemiany w naukach ekonomicznych daje analiza cytowań artykułów z różnych dyscyplin w naukach ekonomicznych. Opracowanie autorstwa Kima, Morse’a i Zingalesa [2006], pt. *What mattered to economics since 1970*, w którym analizowane są liczby cytowań z poszczególnych obszarów nauk ekonomicznych w 41 najbardziej znanych czasopismach ekonomicznych w opublikowanych 209 artykułach w latach 1970–2005 (a więc sprzed kryzysu), wskazuje na kilka faktów:

- trzy obszary zawierające artykuły o największej liczbie cytowań to:
 - w latach 1970–1974: Mikroekonomia (26,7%), Finanse (20%), Ekonometria (10%);
 - w latach 1994–1999: Finanse (31,4%), Ekonometria (22,9%), Wzrost/rozwój (17,1%);
- udział poszczególnych trzech kluczowych rodzajów artykułów jest następujący:
 - w latach 1970–1974: Teoretyczne (76,7%), Empiryczne (13,3%), Metodyczne (6,7%);
 - w latach 1994–1999: Empiryczne (60,0%), Metodyczne (22,9%), Teoretyczne (11,4%).

Wskazuje to na wyraźny wzrost często cytowanych artykułów zawierających badania w zakresie finansów i ekonometrii, a ponadto rosnące znaczenie artykułów empirycznych.

Inny pogląd na kierunki ewolucji nauk ekonomicznych wynika z analizy przyznanych nagród pamięci Alfreda Nobla z nauk ekonomicznych (potocznie zwanego ekonomicznym Noblem). Jak wiadomo, od 1969 roku przyznano 49 nagród, które otrzymało 79 uczonych. Analiza osiągnięć, za które przyznano nagrodę, pozwala na wyróżnienie głównych obszarów w ramach nauk ekonomicznych. Trzeba jednak pamiętać, że nagroda przyznawana jest za osiągnięcia, które powstały nawet kilkadziesiąt lat wcześniej, jest to zatem w dużym stopniu analiza retrospektywna.

Dalej przedstawiam klasyfikację obszarów nauk ekonomicznych, która jest rozszerzoną wersją klasyfikacji zaproponowanej przez Assara Lindbecka [Lindbeck, 2008]. Przeprowadził on tę analizę w odniesieniu do nagród przyznanych w latach 1969–2007. Po zastosowaniu podobnej idei rozszerzyłem tę klasyfikację do roku 2017. W celu utrzymania przejrzystości klasyfikacji pozostawiam wersję w języku angielskim. Oto ona – podane są obszary i nazwiska przyporządkowanych im noblistów:

- Econometrics (Frisch, Tinbergen, Haavelmo, Heckman, McFadden, Engle, Granger)
- Macroeconometrics (Klein, Sargent, Sims)
- Macroeconomics (Tobin, Modigliani, Lucas, Friedman, Phelps, Kydland, Prescott)
- Macroeconomics and Institutional Economics (Myrdal, von Hayek)
- Microeconomics and Economic Sociology (Becker)
- Microeconomics (Hurwicz, Maskin, Myerson)
- International Economics (Ohlin, Meade)
- International Macroeconomics (Mundell)
- International and Regional Economics (Krugman)
- Development Economics (Schultz, Lewis)
- Labor Economics (Diamond, Pissarides, Mortensen)
- Welfare Economics (Sen, Deaton)

- Financial Economics (Markowitz, Sharpe, Miller, Merton, Scholes, Fama, Shiller, Hansen)
- Economic History (Fogel, North)
- Administrative (Management) Science (Simon)
- Economic Psychology and Experimental Economics (Kahneman, Smith, Thaler)
- Economics of Information (Mirrlees, Vickrey, Akerlof, Stiglitz, Spence)
- Public Finance (Buchanan)
- Industrial Organization (Stigler, Tirole)
- Game Theory (Harsanyi, Nash, Selten, Aumann, Schelling, Roth, Shapley)
- National Income Accounting (Stone)
- General Equilibrium Theory (Hicks, Arrow, Debreu)
- Partial and General Equilibrium Theory (Samuelson, Allais)
- Economic Growth Theory (Solow)
- Economic Growth and Economic History (Kuznets)
- Input-Output Analysis (Leontief)
- Theory of Optimal Allocation of Resources (Koopmans, Kantorowicz)
- Theory of Institutions (Coase)
- Economic Governance (Ostrom, Williamson)
- Contract Theory (Hart, Holmström)

Częściowo potwierdza to poprzedni wniosek o dużym znaczeniu badań w zakresie finansów, ekonometrii i makroekonomii. Ponadto widać coraz więcej uznania dla badań niekoniecznie „mainstreamowych”, co znamionuje rosnącą interdyscyplinarność badań. Do takich obszarów należą m.in: ekonomia behawioralna, ekonomia eksperymentalna, socjologia ekonomiczna. Należy też dodać, że osiągnięcia uhonorowane Nagrodą pamięci Nobla mają charakter stricte teoretyczny, niemniej (zwłaszcza w ostatnich kilkunastu latach) zwykle przy uzasadnieniu podawany jest kontekst praktyczny osiągnięcia.

Zwracam uwagę na dwie dyscypliny w ramach nauk ekonomicznych, które – zwłaszcza w ostatnim ćwierćwieczu – zyskały relatywnie do innych dyscyplin duże znaczenie. Te dyscypliny to: ekonometria (a właściwie metody ilościowe, w tym statystyka, matematyka itp.) i finanse.

Warto wskazać podstawowe cechy, które sprzyjają rozwojowi tych dyscyplin.

W przypadku ekonometrii i innych subdyscyplin ilościowych obserwuje się następujące prawidłowości:

- wzrost możliwości zastosowań (m.in. z powodu rozwoju narzędzi informatycznych i baz danych, w tym *big data*);
- tworzenie się standardu stosowania narzędzi matematycznych w ekonomicznych badaniach empirycznych;
- zwiększająca się różnorodność stosowanych metod, pośrednio dzięki adaptowaniu metod pochodzących z nauk innych niż ekonomiczne;

- relatywny wzrost metod z zakresu eksploracji danych (*data mining*);
- wzrost ryzyka modelu matematycznego w miarę wzrostu jego zaawansowania. W przypadku finansów obserwuje się następujące prawidłowości:
- wzrost możliwości zastosowań wypracowanych teorii, jak i możliwości weryfikacji ich skuteczności;
- tworzenie nowych teorii na potrzeby zagadnień praktycznych;
- uzależnienie rozwoju badań od technologii (informatyka, telekomunikacja, media);
- wpływ innowacji i rosnącego ryzyka (w tym ryzyka systemowego) na rozwój badań w finansach.

3. Nauki ekonomiczne – klasyfikacja dyscyplin

Najbardziej znaną (i uznaną) klasyfikacją dyscyplin (czy raczej subdyscyplin) w ramach nauk ekonomicznych jest klasyfikacja JEL (*Journal of Economic Literature*). Zawiera ona następujące ogólne grupy (podobnie jak poprzednio, pozostają przy terminologii w języku angielskim):

- General Economics and Teaching
- History of Economic Thought, Methodology and Heterodox Approaches
- Mathematical and Quantitative Methods
- Microeconomics
- Macroeconomics and Monetary Economics
- International Economics
- Financial Economics
- Public Economics
- Health, Education and Welfare
- Labor and Demographic Economics
- Law and Economics
- Industrial Organization
- Business Administration and Business Economics, Marketing, Accounting, Personnel Economics
- Economic History
- Economic Development, Innovation, Technological Change and Growth
- Economic Systems
- Agricultural and Natural Resource Economics, Environmental and Ecological Economics
- Urban, Rural, Regional, Real Estate and Transportation Economics
- Miscellaneous Categories
- Other Special Topics

Oczywiście ta klasyfikacja (w której każda z grup jest dzielona na wiele podgrup) nie jest rozłączna. Jak wiemy, przeważająca część artykułów, w których po słowach kluczowych zamieszcza się kody JEL, zawiera kilka takich kodów, co oznacza kwalifikację do różnych obszarów (subdyscyplin). Warto też zwrócić uwagę, po analizie szczegółowych obszarów stanowiących składowe powyższych grup, że obejmują one również inne dyscypliny, ale częściowo związane z naukami ekonomicznymi.

Jeszcze inna klasyfikacja została przyjęta przez European Research Council na potrzeby oceny projektów badawczych. W ramach obszaru nauk społecznych i humanistycznych wyróżniono podobzdar Ekonomia, finanse i zarządzanie, który podzielony został w następujący sposób (podobnie jak poprzednio, zachowuję angielską terminologię):

- Macroeconomics
- Development, economic growth
- Microeconomics, behavioural economics
- Marketing
- Political economy, institutional economics, law and economics
- Econometrics, statistical methods
- Financial markets, asset prices, international finance
- Banking, corporate finance, accounting
- Competitiveness, innovation, research and development
- Organization studies: theory and strategy, industrial organization
- Labour economics, income distribution and poverty
- Public economics
- International trade
- History of economic thought and quantitative economic history

Powyższa klasyfikacja (w porównaniu z JEL) jest w większym stopniu skoncentrowana na typowych subdyscyplinach ekonomicznych.

4. Tendencje rozwojowe w badaniach ekonomicznych

Ostatnia dekada pokazała, że następuje istotna ewolucja nauk ekonomicznych. Sądę, że procesy zmian w następnych latach będą coraz bardziej dynamiczne. Należy uznać, że są dwa wyznaczniki tych zmian.

Pierwszy wyznacznik wynika z dylematów nauk ekonomicznych, które ujawniły się w ostatniej dekadzie. Podstawowe problemy, które się pojawiają, są następujące.

1. Normatywny a pozytywny charakter nauk ekonomicznych

Należy sądzić – z uwagi na krytykę osiągnięć ekonomii normatywnej – że będzie rosnać znaczenie badań w ramach ekonomii pozytywnej. Świadczy o tym również

znaczny wzrost udziału badań empirycznych, które wyjaśniają zachowania agentów ekonomicznych. Uważam jednak, że nie mogą być zaniedbane badania w zakresie ekonomii normatywnej, z uwagi na to, że mogą one prowadzić do formułowania zaleceń dotyczących pożądaných zachowań, jak i ze względu na ich znaczenie edukacyjne.

2. Formalizacja nauk ekonomicznych

Historia osiągnięć w naukach ekonomicznych, na przykład tych, za które przyznana została Nagroda pamięci Nobla, wskazuje na dużą formalizację badań, przez stosowanie modeli matematycznych. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że pewien stopień formalizacji badań jest niezbędny, co pozwala uniknąć tzw. „narracyjnego” charakteru badań, nazywanych eufemistycznie „badaniami jakościowymi”. Te „jakościowe” badania polegają na często słownym subiektywnym opisie i na tej podstawie wyciąganiu ogólnikowych konkluzji, nieopartych na pogłębionym i wynikającym z danych wnioskowaniu i do tego niemających właściwości uogólniających.

Z drugiej strony nadmierna formalizacja może prowadzić do wprowadzenia abstrakcyjnych, nieodpowiadających rzeczywistości, założeń. Jest to element ryzyka modelu, co oznacza, że będący efektem badań model może być nieprzydatny w świecie rzeczywistym. Rolą nauk ekonomicznych jest po pierwsze, wyjaśnianie rzeczywistości, po drugie, dostarczanie rozwiązań dla praktyki. Wynika z tego, że model będący efektem badań naukowych, powinien być odporny na zmiany w świecie rzeczywistym i przejrzysty dla użytkownika.

3. Weryfikacja teorii a eksploracja danych

Bardzo duża część badań w naukach ekonomicznych są to badania empiryczne, wykorzystujące dane (liczbowe lub tekstowe). Można wyróżnić dwa rodzaje metod stosowanych w badaniach empirycznych:

- metody confirmacyjne (potwierdzające, weryfikujące, *confirmatory*), w których dokonuje się weryfikacji istniejących teorii z zastosowaniem dostępnych danych;
- metody eksploracyjne (*exploratory*), w których na podstawie danych próbuje się wykryć prawidłowości, mogące stanowić podstawę nowej teorii.

Jak się wydaje, w ostatnich latach rośnie znaczenie metod eksploracyjnych. Moim zdaniem, są trzy powody tego zjawiska:

- dynamicznie zmieniająca się rzeczywistość powoduje powstawanie wielu zjawisk, które nie mają odzwierciedlenia w teorii, a zatem nie uzasadniają stosowania metod confirmacyjnych;
- jest gigantyczny wzrost dostępnych danych, przede wszystkim *big data*, tzn. wielkich zmiennych i różnorodnych zbiorów danych, których analiza może prowadzić do odkrywania nowej wiedzy;
- postęp technologiczny spowodował, że jest coraz łatwiej efektywnie (szybko i precyzyjnie) analizować dane.

4. Multidyscyplinarność badań ekonomicznych

Badania ekonomiczne w coraz większym stopniu wykorzystują dorobek innych dyscyplin naukowych. Widać to na przykładzie przyznania Nagrody pamięci Nobla za ekonomię behawioralną (Kahneman, Thaler). Moim zdaniem, ten proces będzie dalej miał miejsce. Są dwie przyczyny tego zjawiska:

- pewna liczba dyscyplin naukowych pozwala na bardziej pogłębioną analizę zachowań agentów ekonomicznych, są to takie dyscypliny jak: psychologia, neurofizjologia (wpływ funkcjonowania mózgu na zachowanie człowieka), socjologia (wpływ interakcji w sieciach społecznych na zachowanie człowieka), antropologia (wpływ kultury na zachowanie człowieka);
- przemiany zachodzące w globalnej gospodarce stawiają wymagania metodyczne, powodujące sięganie do innych obszarów, najważniejszą rolę odgrywają tu badania przemian technologicznych.

5. Zastosowanie podejścia nauk ekonomicznych w wyjaśnianiu innych zjawisk

Pionierem tego ujęcia był bez wątpienia Gary Becker, laureat Nagrody pamięci Nobla z roku 1992. Uzasadnienie nagrody podkreśla rozszerzenie analizy mikroekonomicznej do szerokiego zakresu ludzkich zachowań i interakcji, włączając w to zachowania niemające charakteru rynkowego. Tego typu podejścia mają miejsce w innych obszarach. Można do nich zaliczyć choćby tzw. ekonomiczną analizę prawa.

Drugi wyznacznik ewolucji nauk ekonomicznych to przemiany, które zachodzą na świecie, a które – moim zdaniem – będą musiały znaleźć odzwierciedlenie w badaniach naukowych. Są to dwa rodzaje przemian, które – z racji aktualności – nie doczekały się jeszcze pogłębionych badań naukowych.

Pierwszy rodzaj to – wspomniane już wcześniej – przemiany technologiczne. Dużą część odnosi się do tzw. fintechów. Pojęcie „fintech” oznacza „innowacyjne rozwiązania technologiczne, które doskonalą procesy finansowe” [Jajuga, 2018, s. 5–7].

Przemiany fintechowe dotyczą następujących obszarów w finansach: systemy płatności, cyfrowa bankowość, ubezpieczenia (Insurtech), pożyczki, zarządzanie inwestycjami, crowdfunding, infrastruktura rynku finansowego, segment regulacji finansowych (Regtech).

Rozwój fintechów owocuje coraz większym znaczeniem innowacji technologicznych w badaniach naukowych. Dokonanie systematyzacji narzędzi w innowacjach jest to bardzo trudne zadanie, z uwagi na olbrzymią liczbę innowacji technologicznych, które znalazły bądź znajdą zastosowanie w działalności w szeroko rozumianym sektorze finansowym. Tutaj wyróżniam dwa bardzo ogólne rodzaje innowacji technologicznych:

- innowacje typu „hard” (sprzętowe, hardware),
- innowacje typu „soft” (programowe, software).

Innowacje sprzętowe dotyczą przede wszystkim narzędzi informatycznych i narzędzi przesyłania informacji. Tutaj głównym kryterium rozwoju jest szybkość, co widać przede wszystkim w handlu algorytmicznym na różnych platformach (w tym giełdach), gdzie czas od momentu wysłania informacji do uczestnika rynku do momentu otrzymania zlecenia transakcji przez tego uczestnika sięga kilku mikrosekund.

Z kolei innowacje programowe dotyczą wszelkiego rodzaju narzędzi dostarczania i przetwarzania informacji. Można tu wyróżnić:

- algorytmy analizy dużych (ale nie tylko) zbiorów danych, zaliczane do narzędzi uczenia maszynowego w ramach szerszego obszaru, jakim jest sztuczna inteligencja;
- narzędzia implementacji przetwarzania danych, oparte na wspólnym użytkowaniu usług informatycznych, jakim jest *cloud computing* (chmura obliczeniowa);
- koncepcja raportowania zjawisk w zdecentralizowanej bazie danych, jaką jest technologia łańcucha bloków (*blockchain*).

Te wszystkie przemiany technologiczne prowadzą do następujących procesów:

- automatyzacja zawodów, co oznacza przekształcenie rynku pracy;
- automatyzacja podejmowania pewnej części decyzji, co oznacza zmniejszenie roli czynników psychologicznych i socjologicznych w zachowaniach agentów ekonomicznych;
- automatyzacja raportowania transakcji, np. poprzez zastosowanie technologii łańcucha bloków, co owocuje przejrzystością i eliminacją roli człowieka.

Drugi rodzaj przemian, które znajdują odzwierciedlenie w badaniach ekonomicznych, to przemiany instytucjonalno-społeczne. Najważniejsze z nich to: rozwój gospodarki dostępu (*sharing economy*), uberyzacja gospodarki (*gig economy*), rozwój sieci społecznych i sieci biznesowych. Prowadzi to dwóch sił napędowych przemian instytucjonalnych: z jednej strony wzrost znaczenia megakorporacji (Apple, Google, Amazon, Facebook, Alibaba), a z drugiej strony rosnący udział mikroprzedsiębiorstw i niezależnych kontraktorów (*freelancers*). Jest to kolejny czynnik zmian na rynku pracy poprzez wzrost znaczenia wspomnianych niezależnych kontraktorów i odłączenie aktywności od konkretnej przestrzeni geograficznej.

Opisane zjawiska wynikające z przemian technologicznych wpłyną bardzo istotnie na kształt badań w naukach ekonomicznych, ale nie tylko. Nauka jest nieodłącznie związana z dydaktyką, w tym przypadku dydaktyką na studiach ekonomicznych. Przemiany technologiczne i społeczno-instytucjonalne oznaczają kierunki zmian w dydaktyce, których realizacja będzie niezbędna. Kierunki te są następujące:

- odejście od tradycyjnych wykładów na rzecz bardziej interaktywnych zajęć (*flipped classroom*);
- więcej nauczania on line (niekoniecznie oznacza to e-learning w obecnym rozumieniu tego terminu);
- zwiększony udział technologii na zajęciach (aplikacje, symulacje);

- nacisk na rozwiązywanie problemów w miejsce przekazywania wiedzy dotyczącej narzędzi;
- duże znaczenie analizowania danych, zwłaszcza *big data*;
- większy udział narzędzi nakierowanych na współpracę w grupach.

Moim zdaniem kluczowe czynniki sukcesu na rynku pracy, które powinny być rozwijane w procesie edukacji, są następujące: umiejętności analityczne, umiejętności komunikacyjne, kreatywność, mobilność, elastyczność zdobywania wiedzy i umiejętności, umiejętność ciągłego kształcenia.

Bibliografia

- DSTI [2007], *Revised Field of Science and Technology (FOS) Classification in the Frascati Manual*, Working Party of National Experts on Science and Technology Indicators, DSTI/EAS/STP/NESTI(2006)19/FINAL, Directorate for Science, Technology and Industry, Committee for Scientific and Technological Policy, <http://www.oecd.org/science/inno/38235147.pdf> (14.03.2018).
- Jajuga K. [2018], *Fintech – znaczenie dla rynku finansowego*, „Biuletyn IDM”, s. 5–7.
- Kim E.H., Morse A., Zingales L. [2006], *What has mattered to economics since 1970*, Working Paper 12526, National Bureau of Economic Research.
- Lindbeck A. [2008], *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1969–2007*, www.nobelprize.org (14.03.2018).

Economic sciences – dilemmas of the classification of disciplines. Tendencies of changes

Summary: The paper presents a discussion on the classification of disciplines within economic sciences. The base for this discussion are the changes in the subs-disciplines of economic sciences in last several dozen of years, particularly after the last financial crisis. The second part of the paper presents the most important determinants of changes that will impact the development of economic sciences. These are: technological changes, like the growth of fintech industry, and social and institutional changes, namely: sharing economy, gig economy, the growth of social and business networks, the growth of the importance of megacorporations and the growth of the role of freelancers on the labor market. All these changes will lead to the fundamental changes in teaching of economics. These changes will enhance the following capabilities of graduates: analytical skills, communication skills, creativity, mobility, flexibility in acquiring knowledge and skills, ability to lifelong learning.

Keywords: classification of disciplines, fintech, sharing economy, gig economy

Część III

PERSPEKTYWA KOMITETU NAUK DEMOGRAFICZNYCH ORAZ KOMITETU NAUK O PRACY I POLITYCE SPOŁECZNEJ

Ewolucja badań nad procesami ludnościowymi i relacji między demografią a naukami ekonomicznymi – zarys problematyki

Streszczenie: Syntetyczny opis ewolucji badań nad procesami ludnościowymi dotyczy badań nad procesem reprodukcji ludności generującym zmiany wielkości populacji i jej struktur, które prowadzono w ostatnim półwieczu w krajach rozwiniętych, w tym głównie w Europie. Skupiono się na tym, jakie procesy ludnościowe i problemy badawcze zajmowały uwagę badaczy, jakim zmianom podlegała perspektywa badawcza, jakie były główne kierunki rozwoju metod pomiaru i analiz rozpatrywanych procesów oraz źródeł danych. Zwrócono przy tym uwagę na relację między demografią a innymi naukami, w tym zwłaszcza naukami ekonomicznymi. U podstaw przedstawionych rozważań leży przekonanie, że potrzeby badawcze są silnie związane z przebiegiem procesu reprodukcji ludności (procesu odtwarzania pokoleń), który jest zróżnicowany między krajami i kontynentami. Omawiając aktualne wyzwania badawcze, wskazano na zmianę perspektywy badawczej demografii i jej wpływ na trzy zasadnicze składowe rozwoju demografii: rozwój metod analiz procesów demograficznych, rozwój badań empirycznych i baz danych oraz wzmacnianie powiązań z innymi dyscyplinami.

Słowa kluczowe: reprodukcja ludności, badania ludnościowe, zmiana perspektywy badawczej, ewolucja problemów badawczych, rozwój metod analiz i danych

1. Uwagi wstępne

W poniższych rozważaniach o ewolucji badań nad procesami ludnościowymi, czyli o zmianach dokonujących się wewnątrz samej demografii w odniesieniu do problematyki badawczej oraz powiązań demografii z innymi dyscyplinami zaliczanymi do nauk ekonomicznych, zostały przyjęte pewne założenia i ograniczenia:

- odnoszące się do badań nad procesami ludnościowymi, czyli procesów generujących zmiany wielkości populacji i jej struktur, prowadzonych w ostatnim półwieczu w krajach rozwiniętych, w tym głównie w Europie,

* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Analiz Ekonomicznych, Instytut Statystyki i Demografii.

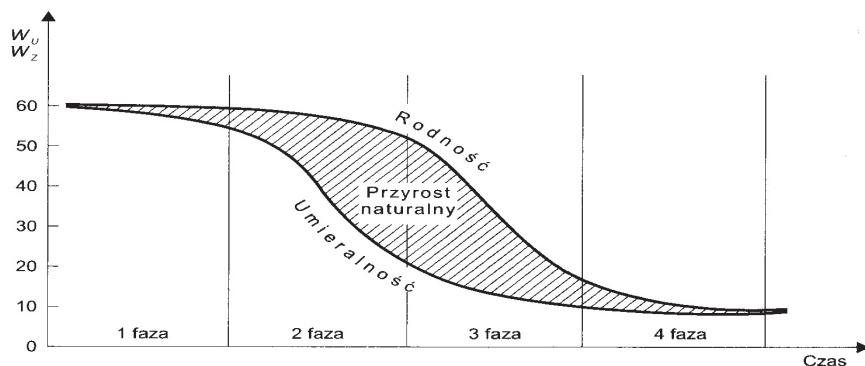
- zajmuję się ewolucją problematyki badań, czyli tym, jakie procesy/problemy badawcze skupiały głównie uwagę badaczy,
- przedstawiam zmiany perspektywy badawczej,
- omawiam główne kierunki rozwoju metod pomiaru i analiz rozpatrywanych procesów oraz źródeł danych.

Starając się określić główne wyzwania badawcze w przyszłości, odwołuję się przede wszystkim do dokonanych ustaleń dotyczących badań nad procesami ludnościowymi w krajach rozwiniętych. Ponadto zaproponowane spojrzenie na badania nad procesami ludnościowymi w przeszłości i na przyszłe wyzwania badawcze wynika z przekonania, że potrzeby badawcze są silnie związane z przebiegiem procesu reprodukcji ludności (procesu odtwarzania pokoleń), który jest zróżnicowany między krajami i kontynentami.

Model przejścia demograficznego, czyli przejścia od tradycyjnej reprodukcji populacji do reprodukcji nowoczesnej obejmuje kilka faz tego procesu określonych przez dynamikę sekularnych trendów spadku płodności i umieralności (np. Okólski [1990b], Kirk [1996], Kurkiewicz [2010b])¹. W modelu przejścia (rys. 1) fazę drugą charakteryzuje silny spadek umieralności przy utrzymującej się wysokiej płodności, podczas gdy w fazie trzeciej silnemu spadkowi płodności towarzyszy obniżanie się umieralności, ale w wolniejszym tempie. W kolejnej fazie oczekiwano stabilizacji natężenia urodzeń i zgonów na niskim poziomie, dopuszczając możliwe wahania zwłaszcza płodności wokół poziomu prostej zastępowalności pokoleń. Jednak zmiany obserwowane od lat 60. XX wieku początkowo w krajach skandynawskich, a następnie w innych krajach europejskich i stopniowo w innych krajach rozwiniętych, wskazują, że mamy do czynienia z kolejną fazą transformacji procesu reprodukcji ludności. Charakteryzuje ją płodność pozostająca poniżej poziomu prostej zastępowalności pokoleń i niska umieralność. Ten etap przemian procesu reprodukcji ludności określono drugim przejściem demograficznym [Van de Kaa, Lesthaeghe, 1986; Van de Kaa, 1987; Lesthaeghe, 1995], zaś przemiany wcześniejsze zaczęto nazywać pierwszym przejściem demograficznym (rys. 2). Obecnie kraje Afryki są na przełomie fazy drugiej i trzeciej, kraje Azji na przełomie fazy trzeciej i czwartej, podczas gdy kraje rozwinięte znajdują się w końcowej fazie pierwszego przejścia demograficznego lub doświadczają drugiego przejścia demograficznego.

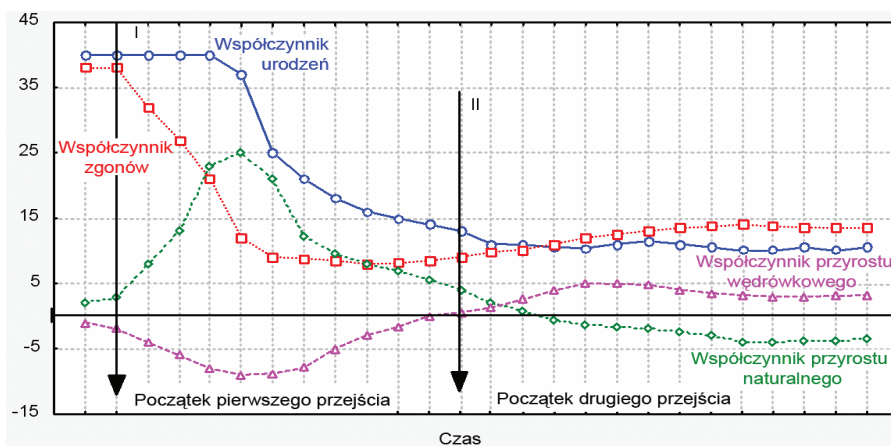
¹ Jako prekursorów tej teorii wymienia się badaczy, których prace datowane są na pierwszą połowę XX wieku: Adolphe Landry (1909, 1934, 1945), Frank W. Notestein (1945), Warren S. Thompson (1929, 1946), Kingsley Davis (1945), Carlos P. Blaker (1949).

Rysunek 1. Model przejścia demograficznego



Źródło: za Holzer [2003, s. 21].

Rysunek 2. Model pierwszego i drugiego przejścia demograficznego

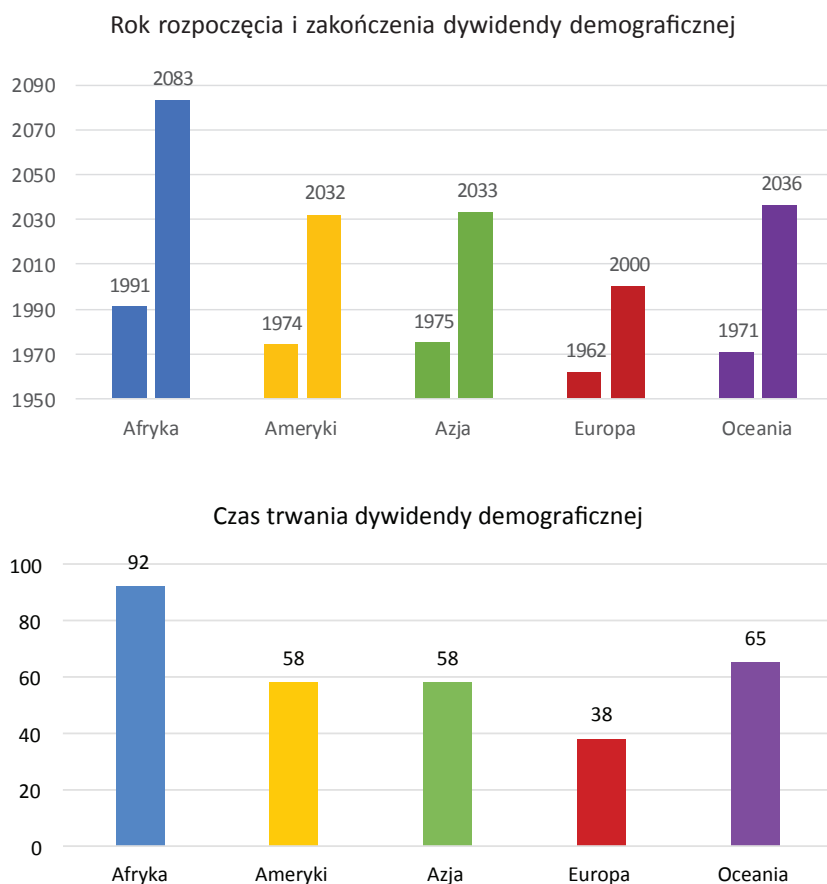


Źródło: Van de Kaa [2004, s. 6].

Relacja między dynamiką spadku płodności i umieralności określa dynamikę liczby ludności i przeobrażenia struktur wieku. Starzenie się populacji, które przejawia się wzrostem liczby i udziału osób starszych, jest naturalną konsekwencją transformacji procesu odtwarzania pokoleń. Na pewnym etapie zmian struktur wieku, towarzyszących procesowi transformacji reprodukcji ludności, malejące tempo wzrostu liczby dzieci i młodzieży wskutek spadku płodności wraz z rosnącą liczbą osób w wieku produkcyjnym tworzą tzw. dywidendę demograficzną, która sprzyja wzrostowi ekonomicznemu [Bloom i in., 2003]. Ten etap zmian struktur

wieku trwał w Europie dość krótko (38 lat) i zakończył się w 2000 roku, podczas gdy przemiany reprodukcji ludności na pozostałych kontynentach nadal generują dywidendę demograficzną (rys. 3) [Manson i in., 2017]².

Rysunek 3. Dywidenda demograficzna według kontynentów



Źródło: opracowano na podstawie Manson i in. [2017, s. 22].

Europa doświadcza od lat 60. XX wieku zmian procesu reprodukcji właściwych drugiemu przejściu demograficznemu. Doprowadziły one do ustalenia się nowego porządku demograficznego na kontynencie. Odwołując się do określenia Dirka van de Kaa, „nowa demografia Europy” oznacza, że ludność Europy utraciła zdolność

² Oszacowania czasu trwania i wielkości dywidendy dla Europy są niedoszacowane, bowiem zmiany struktury wieku na kontynencie zaczęły się wcześniej.

równoważenia urodzeń i zgonów, a to implikuje nową sytuację demograficzną w przyszłości³. Sekularnemu trendowi wydłużania życia ludzkiego wskutek spadku umieralności, który jest najwyraźniejszy w Europie w porównaniu z innymi kontynentami, towarzyszył spadek płodności do poziomu poniżej prostej zastępowalności pokoleń (współczynnik dzietności ogólnej poniżej 2,1 dziecka na kobietę w wieku 15–49 lat). Ponadto w wielu krajach europejskich płodność spadła do bardzo niskiego (współczynnik dzietności ogólnej nie przekracza 1,35) lub niskiego poziomu (zawiera się między 1,35 a 1,5). Dodatkowo w drugiej połowie XX wieku Europa stała się kontynentem napływu, a migracje międzynarodowe odgrywają coraz większą rolę w kształtowaniu przede wszystkim dynamiki liczby ludności kontynentu.

Przedstawione dalej rozważania o ewolucji badań nad procesami ludnościowymi dotyczą zatem badań nad procesem reprodukcji nowoczesnej, charakteryzującej się niską płodnością i umieralnością oraz rosnącą rolą migracji w kształtowaniu dynamiki ludności i struktur demograficznych, a także odpowiednio zaawansowanymi zmianami struktur wieku. Znaczenie problemów badawczych powiązanych z tymi procesami zmieniało się w czasie, co wpływało na rozwój badań demograficznych w określonym obszarze.

Demografia jest nauką zajmującą się opisem procesów dotyczących ludności, poszukiwaniem ich uwarunkowań i określaniem konsekwencji zmian demograficznych. Zaproponowane tutaj ujęcie odwołuje się głównie do opisu procesów ludnościowych, przywołując jedynie niektóre ujęcia teoretyczne i wskazując na wybrane konsekwencje dokonujących się zmian demograficznych.

2. Ewolucja problematyki badań nad procesami ludnościowymi w krajach rozwiniętych

Badania nad procesem reprodukcji ludności obejmują płodność, umieralność, migracje, tworzenie i rozpad rodzin (zawieranie i rozpad związków), zmiany liczby ludności i struktur demograficznych, rozpatrywanych w ujęciu przestrzennym. Do lat 60. XX wieku stosunkowo dużą uwagę skupiał spadek umieralności, zwłaszcza umieralności niemowląt, oraz zmiany struktur zgonów według przyczyn. Sformułowana w 1971 roku teoria przejścia epidemiologicznego [Omran, 1971] była pomocna nie tylko w zrozumieniu zmian umieralności w ujęciu historycznym i szybkiego spadku umieralności w krajach rozwijających się (druga faza przejścia demograficznego), ale także w poszukiwaniu źródeł dalszego wydłużania życia ludzkiego

³ Dirk J. van de Kaa użył tego określenia w swoim referacie pt. *The New Demography of Europe* wygłoszonym na seminarium 8 maja 2003 roku z okazji przyznania mu tytułu doctora honoris causa Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Określenie to jest coraz częściej używane w dyskusjach o sytuacji demograficznej w Europie (np. Popnet [2003], Macura i in. [2005]).

w krajach rozwiniętych (np. Okólski [1990a]). Powstała w latach 90. XX wieku i rozwinięta w następnej dekadzie teoria przejścia w zdrowiu (*health transition* – Frenk i in. [1991], Meslé i Vallin [2004]) definiuje kolejne etapy zmian umieralności dla populacji podlegającej drugiemu przejściu demograficznemu (etap upowszechnienia zaawansowanych technologii medycznych do leczenia chorób układu krążenia i nowotworów oraz etap spowalniania starzenia biologicznego) i określa obszary poszukiwań (por. też Wróblewska [2009]).

Równolegle badacze zajmowali się sekularnym spadkiem płodności, którego zaawansowanie było silnie zróżnicowane między krajami i kontynentami, o czym wspomniano w poprzednim punkcie. W poszukiwaniu uwarunkowań tego procesu stosunkowo dużą rolę przypisywano czynnikom ekonomicznym, zarówno w skali makro, jak i w skali mikro, co znalazło wyraz w teoriach sformułowanych w pracach Leibensteina [1957], Beckera [1960; 1981], Easterlina [1961; 1968; 1978], Easterlin i Crimmins [1985]), czy Caldwell [1982]. Uruchomiony w 1972 roku w International Statistical Institute międzynarodowy program badawczy dotyczący zmian płodności (World Fertility Survey), umożliwił zebranie w latach 1973–1984 danych empirycznych dla 62 krajów, w tym dla 42 krajów rozwijających się, dokumentujących zmiany płodności [ISI, 1990]. W ich analizie odwoływano się nie tylko do wspomnianych ujęć teoretycznych, ale także sięgano do innych koncepcji uwarunkowań zmian płodności (np. Davis i Blake [1956], Bongaarts [1978]).

Spadek płodności poniżej poziomu gwarantującego zastępowalność pokoleń najpierw w krajach skandynawskich w końcu lat 60. XX wieku, a potem w innych krajach Europy Zachodniej, a także coraz częściej występowanie związków pozamałżeńskich i urodzeń pozamałżeńskich oraz legalizacja rozwodów sprawiły, że od lat 70. coraz więcej uwagi poświęcano płodności i rodzinie. Zaowocowało to uznaniem populacji grup osób definiowanych jako rodzina i gospodarstwo domowe za równoległy podmiot badawczy do populacji osób i doprowadziło do wyłonienia się demografii rodzin i gospodarstw domowych (np. Ryder [1977], Burch [1979], Bongaarts i in. [1987]). Zmiany zachowań demograficznych dotyczących rodziny tworzą główny komponent drugiego przejścia demograficznego, koncepcji sformułowanej w połowie lat 80. XX wieku. Przyczyniło się do intensyfikacji badań nad rodzinami i gospodarstwami domowymi (np. Keilman i in. [1988], Van Imhoff i in. [1995], Kuijsten i in. [1998], Kaufmann i in. [2002]). Także w badaniach nad migracjami (wewnętrznymi i zagranicznymi) zwraca się uwagę na to, że decyzja o zmianie lokalizacji jest podejmowana w rodzinie, zatem nie sami migranci, ale także ich rodziny stają się przedmiotem badań (ujęcie w skali mikro) (np. Strzelecki [1989], Stark i Bloom [1985]). Znaczenie tego obszaru badań nad procesami ludnościowymi rosło w czasie, przy czym obok pogłębiania opisu zachowań demograficznych dotyczących rodziny (formowanie związków, płodność, rozpad związków) włączono do badań zmiany ekonomicznego modelu rodziny (aktywność zawodowa kobiet) (np. Leira [2002], Kotowska [2009], Matysiak [2011]) oraz kulturowych ról płci (np. Manson

[1995], Manson i Jensen [1995], Mc Donald [2000a; 2000b]). Zróżnicowanie form rodzin i ról społecznych ich członków, także według płci i generacji, należy do głównego nurtu badań nad procesami ludnościowymi (np. Vikat i in. [2007], Höhn i in. [2008], Saraceno [2008]).

Sekularne trendy spadku płodności i umieralności prowadzą do określonych zmian struktury wieku populacji – wzrasta liczba i udział osób w wieku 60 lat i więcej. Starzenie się ludności jest nieuchronną konsekwencją przeobrażeń procesu odtwarzania pokoleń w trakcie przejścia demograficznego. Dokonujące się stopniowo zmiany struktury wieku charakteryzowane są jako przejście od struktury typu progresywnego (z dużym udziałem osób do 14 lat i małym udziałem osób w wieku 60 lat i więcej) do struktury typu regresywnego (z udziałem osób starszych wyższym od udziału osób najmłodszych), odwołując się do klasyfikacji struktur wieku populacji zaproponowanej po raz pierwszy w 1894 roku przez Gunnara Sundbärge [Rosset, 1959, s. 60]. Obszerna monografia Edwarda Rosseta o starzeniu się ludności została przetłumaczona na język angielski (1964), stanowiąc jedną z pierwszych publikacji o procesie, który przykuje uwagę badaczy w dekadach następnych. Jednak dostrzeżenie starzenia się ludności jako procesu globalnego i jego zróżnicowania między krajami i kontynentami nastąpiło później w latach 70., prowadząc do zorganizowania po raz pierwszy *World Assembly on Ageing* w 1982 roku w Wiedniu. Kolejny *World Assembly on Ageing* zorganizowano w Madrycie w 2002 roku. Starzenie się populacji stanowi obecnie główny nurt dyskusji o zmianach demograficznych w skali całego świata i poszczególnych kontynentów, a także w rosnącej liczbie krajów. O ile wiek XX był określany jako wiek wzrostu liczby ludności na świecie, o tyle wiek XXI nazywany jest wiekiem globalnego starzenia się ludności.

W badaniach nad zmianami struktur wieku ludności Europy od końca lat 80. XX wieku zwracano uwagę na starzenie się populacji i zasobów pracy, a dekadę później niemal równoległym wątkiem obok przyspieszenia starzenia się ludności stał się spadek wielkości potencjalnych zasobów pracy. Zgodnie bowiem z projekcjami ludności opracowanymi przez ONZ oraz EUROSTAT Europa jest i będzie nie tylko najstarszym demograficznie kontynentem, ale także będzie jedynym kontynentem o znaczącym ubytku ludności w wieku produkcyjnym. W roku 2006 w Komisji Europejskiej została powołana specjalna grupa ekspercka Working Group on Ageing Populations and Sustainability, która systematycznie przygotowuje opracowania zawierające projekcje ludności oraz projekcje zatrudnienia, wzrostu gospodarczego, wydatków publicznych na emerytury i renty, ochronę zdrowia, opiekę długoterminową (Ageing Report 2009, Ageing Report 2012, Ageing Report 2015, Ageing Report 2018)⁴.

⁴ Working Group on Ageing Populations and Sustainability, Economic Policy Committee, https://europa.eu/epc/working-group-ageing-populations-and-sustainability_en (8.10.2018).

Lata 70. XX wieku przyniosły też rozwój zainteresowania migracjami wewnętrznymi i zagranicznymi w kontekście przestrzennego rozmieszczenia ludności i rozwoju ludności w ujęciu regionalnym, przy czym wiązało się to także z nowymi metodami analiz i modelowania (np. Rogers [1975; 1984], Willekens i Rogers [1978], Land i Rogers [1982]). Natomiast od lat 90. rośnie uwaga poświęcana migracjom międzynarodowym jako elementowi dynamiki ludności i zmian struktur wieku oraz czynnikowi zmian struktur demograficznych. Koncepcja migracji zastępczej (*replacement migration*) [UN, 2001] wzbudziła wiele kontrowersji. Jednak wyniki tych analiz symulacyjnych uwiarygodniły stopień oddziaływania napływów migracyjnych na zmiany wielkości populacji i struktury wieku ludności w krajach rozwiniętych, zwłaszcza w krajach europejskich. Uwypukliły też znaczenie wzrostu płodności dla spowolnienia starzenia się populacji i przeciwdziałania spadkowi zasobów pracy. Ta tematyka jest stale obecna w dyskusji o zmianie demograficznej w Europie (np. European Commission [2006], Bijak i in. [2007; 2008]). Z czasem rozszerza się spektrum podejmowanych tematów badawczych związanych z migracjami – oprócz zagadnień ich pomiaru, analiz przebiegu procesów migracyjnych oraz oceny ich wpływu na dynamikę ludności są one coraz częściej rozpatrywane jako źródło zróżnicowania płodności i umieralności. W badaniach nad przemianami współczesnej rodziny coraz więcej uwagi poświęca się migracjom ludności jako czynnikowi wpływającemu na decyzje o jej założeniu, rozwoju i rozpadzie, a także powiązaniom między funkcjonowaniem rodziny i migracjami jej członków. Ponadto coraz częściej migracje, a zwłaszcza wielkości zasobów migracyjnych, traktuje się jako ważny czynnik zróżnicowania/nierówności ekonomicznych i społecznych.

3. Zmiany perspektywy badawczej oraz główne kierunki rozwoju metod analiz rozpatrywanych procesów i źródeł danych

Demografia stosuje dwa różne podejścia w analizie procesów demograficznych: przekrojowe, w którym analiza dotyczy ludności żyjącej na określonym terytorium w ustalonym okresie (czas kalendarzowy), oraz kohortowe, w którym analizuje się kohorty, czyli grupy osób wyłonione na podstawie doświadczenia określonego zdarzenia demograficznego w tym samym czasie (np. osób urodzonych w tym samym roku). Oba podejścia wymagają różnych danych – pierwsze odwołuje się do zdarzeń demograficznych, których doświadczyła populacja w kolejnych okresach, drugie – do zdarzeń występujących w kolejnych okresach trwania kohorty (np. Kurkiewicz [2010a]).

Lata 60. i 70. XX wieku to okres intensywnego rozwoju metod analiz procesów demograficznych. Osiągnięcia tzw. szkoły francuskiej i demografów anglo-amerykań-

skich stworzyły podwaliny demografii matematycznej [Caselli, 2016; Burch, 2018]⁵. Fundamentalna praca Nathana Keyfitza [1968] pt. *Introduction to the Mathematics of Population* odzwierciedla ówczesne dokonania, stanowiąc jednocześnie punkt wyjścia do dalszego rozwoju demografii matematycznej. Warto też podkreślić, że prace nad modelowaniem dynamiki populacji, odwołujące się do wcześniejszych modeli P.H. Lesliego i A. Lotki, przyczyniły się do rozwoju metod i modeli demografii wieloregionalnej i wielostanowej (np. Rogers [1975], Willekens i Rogers [1978], Willekens [1984], Józwiak [1985; 1992], Rogers i Willekens [1986]), w tym także wielostanowych modeli prognostycznych stosowanych do prognozowania ludności (np. Willekens i Drew [1984], Kupiszewski i Kupiszewska [1998; 2005]) i prognozowania gospodarstw domowych [van Imhoff, Keilman, 1991; Kotowska 1994].

Do najważniejszych zmian perspektywy badawczej ostatniego półwiecza można zaliczyć rosnącą rangę badań demograficznych prowadzonych w mikroskali. Przyczyniło się do tego słabnące w latach 80. XX wieku przekonanie, że dla zrozumienia procesów demograficznych i możliwości oddziaływania na ich przebieg wystarczają dane zagregowane dotyczące całej populacji lub jej wyróżnionych grup. Coraz więcej uwagi zaczęto poświęcać zachowaniom demograficznym, generowanym przez podejmowanie lub rezygnację z decyzji dotyczących zdarzeń demograficznych (opuszczenie domu rodzinnego, utworzenie związku, rozwiązanie związku, urodzenie dziecka, migracja). Wzrost autonomii jednostek w odniesieniu do formy tworzenia rodziny (związki małżeńskie i pozamałżeńskie) i jej rozwiązywania (rozwoły, separacje, rozpad związku nieformalnego) oraz prokreacji (rosnąca możliwość kontroli urodzeń) przyczynił się do coraz większego zróżnicowania przebiegu życia jednostek. Konieczność ujęcia tego w badaniach demograficznych doprowadziła do sięgnięcia do perspektywy przebiegu życia (*life-course perspective*) jako podejścia badawczego pozwalającego na analizy biografii demograficznych jednostek wyznaczonych poprzez występowanie, rozkład w czasie i sekwencje określonych zdarzeń demograficznych (rodzinnych, edukacyjnych, migracyjnych, zawodowych) i ich wzajemnych powiązań [Courgeau, Lelièvre, 1989; 1996; Willekens, 1991; 1999]. Pociągnęło to za sobą: przejście od ujęć w skali makro do ujęć w skali mikro, przejście od badań nad strukturami do badań nad procesami oraz uwzględnienie niepewności (przebieg życia jest procesem stochastycznym) [Willekens, 1991]. Ta zmiana paradygmatu badawczego stworzyła nowe wymagania dotyczące danych i metod ich analiz. Z jednej strony wzrosło znaczenie badań ankietowych zarówno badań retrospektywnych, pozwalających na odtworzenie historii życia poszczególnych kohort, jak i badań panelowych, które umożliwiają monitorowanie przebiegu

⁵ W przywołanych publikacjach wymienieni są demografowie, których prace stworzyły podstawy współczesnych analiz procesów ludnościowych i ich modelowania jak Alfred Sauvy, Adolph Landry, Paul Vincent, Sully Ledermann, Jean Sutter, Louis Chevalier, Jean Bourgeois-Pichat, Luis Henry, Ansley J. Coale, Nathan Keyfitz, William Brass.

życia w ustalonym przedziale czasu. Z drugiej strony nastąpił rozwój metod analitycznych stosowanych do analizy danych indywidualnych, w tym metod analizy historii zdarzeń [Courgeau, Lelièvre, 1989; Willekens, 1991; 1999; Frątczak i in., 1991; Frątczak, 1999].

Lata 80. XX wieku, a przede wszystkim lata 90., to okres rozwoju specjalnych badań empirycznych, odpowiadających tych wymaganiom i prowadzonych na poziomie krajowym i międzynarodowym, a także badań podejmowanych przez urzędy statystyczne. Z badań międzynarodowych należy tu przede wszystkim wymienić Family and Fertility Survey (FFS), badanie retrospektywne dotyczące biografii rodzinnej prowadzone w 23 krajach europejskich pod auspicjami United Nations Fund for Population Activities (lata 90.). W uruchomionym w 1994 roku przez Eurostat European Community Household Panel (ECHP) uczestniczyło 14 krajów Unii Europejskiej. Badanie obejmowało 8 rund (do 2001 roku). Zarówno dane FFS, jak i dane panelowe (ECHP) są do dziś wykorzystywane, zwłaszcza w analizach zmian dotyczących rodziny, zmian płodności i przeobrażeń składu gospodarstw domowych. Wśród badań krajowych dostarczających danych pozwalających na analizy procesów demograficznych z perspektywy przebiegu życia, podejmowanych w kolejnych latach, można wymienić: Understanding Society – panelowe badanie gospodarstw domowych w Wielkiej Brytanii⁶ czy English Longitudinal Study of Ageing, Netherlands Kinship Panel Study (NKPS), German Family Panel PAIRFAM (Panel Analysis of Intimate Relationships and Family Dynamics).

Inną istotną zmianą perspektywy badawczej w badaniach empirycznych było rozpatrywanie zmian zachowań demograficznych w wielowymiarowym kontekście (ekonomicznym, społecznym, instytucjonalnym i kulturowym), przy czym stosunkowo dużo uwagi zaczęto poświęcać czynnikom instytucjonalnym (model *welfare state*), ekonomicznym (zmiany aktywności zawodowej kobiet) i kulturowym (zmiany społecznych ról płci). Prowadziło to z jednej strony do poszerzenia zestawu cech charakteryzujących jednostki biorące udział w badaniu, wprowadzenia do badań pytań dotyczących odpowiednich elementów kontekstu (np. korzystanie z rozwiązań instytucjonalnych – zasiłki, urlopy, usługi opiekuńcze, biografie zawodowe czy edukacyjne, sieci społeczne i rodzinne), z drugiej zaś do uwzględniania charakterystyk kontekstu (dane typu makro) w analizach zarówno zachowań demograficznych (skala mikro), jak i procesów demograficznych (skala makro). Program badawczy Generations and Gender Programme (GGP), uruchomiony w 2001 roku, jest przykładem panelowych badań nad rodziną, relacji między pokoleniami oraz między kobietami i mężczyznami osadzonych w kontekście ekonomicznym, instytucjonalnym i społecznym. W programie uczestniczy 24 kraje (w tym 4 kraje pozaeuropejskie). Innym

⁶ Badanie Understanding Society uruchomiono w 2009 roku. Od 2010 roku obejmuje ono także British Household Panel Survey (BHPS) – badanie prowadzone od 1991 roku. Dane pochodzące z 18 rund BHPS, zrealizowanych w latach 1991–2009, włączono do bazy danych badania Understanding Society.

międzynarodowym programem badawczym jest Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE), którego pierwsza runda była zrealizowana w 2000 roku. Kolejne rundy badań ankietowych są realizowane co 2 lata, dostarczając danych o stanie zdrowia, relacjach rodzinnych, statusie na rynku pracy i kontaktach społecznych. W programie bierze udział 27 krajów europejskich i Izrael.

Łączenie skali makro i mikro w badaniach nad procesami demograficznymi może przejawiać się także poprzez wykorzystywanie wyników badań prowadzonych na poziomie mikro do wnioskowania o przebiegu określonych procesów na poziomie całej populacji (np. Prskawetz i in. [2010], Styrc [2016]) czy przewidywaniu ich przyszłego przebiegu (modele projekcyjne łączące skalę mikro i makro np. Willekens [2005]). Kwestia łączenia tych dwóch poziomów jest coraz mocniej podejmowana w dyskusjach o badaniach nad procesami demograficznymi (np. Matysiak i Vignoli [2009; 2012], Billari [2006; 2015]). Wskazuje się między innymi na możliwości analiz przebiegu życia jednostek uwzględniających kontekst (*macro-to-micro*) oferowane przez modelowanie wielopoziomowe, zwłaszcza wielopoziomową analizę historii zdarzeń, a także korzystania z wyników analiz w skali mikro do wnioskowania o całej populacji (*micro-to-macro*) poprzez sięganie do meta analizy czy symulacyjnych modeli wieloagentowych (*agent-based models*). Integracji tych dwóch poziomów badań przypisuje się też dużą rolę w wyjaśnianiu dokonujących się zmian demograficznych.

Wieloagentowe modele symulacyjne, które umożliwiają modelowanie przebiegu życia jednostek funkcjonujących w określonych grupach społecznych przy jednoczesnym sięganiu do koncepcji teoretycznych różnych dyscyplin nauk społecznych i nauk o życiu, zyskują coraz większe uznanie wśród demografów (np. Billari i Prskawetz [2003a; 2003b]). Doprowadziło to do utworzenia panelu dyskusyjnego “Microsimulation and Agent-based Modeling”, działającego przy International Union for the Scientific Study of Population w latach 2015–2018 pod kierunkiem prof. Fransa Willekensa. Wynikiem prac tego panelu jest zbiór publikacji *The Science of Choice* [Willekens i in., 2017] oraz *Decision-Making in Agent-Based Models of Migration: State of the Art and Challenges* [Klabunde, Willekens, 2016], w których podejmuje się kwestię rekonceptualizacji demografii jako nauki o procesach ludnościowych, wskazując na konieczność kolejnej zasadniczej zmiany paradygmatu badań ludnościowych. Istotą proponowanej przez Willekensa [2018] zmiany określanej jako *population thinking* jest podejście do heterogeniczności populacji.

Rozwój badań demograficznych w skali mikro sprzyjał także włączeniu podejścia jakościowego do analiz ilościowych korzystających z danych badań ankietowych. Ta integracja obu podejść jest coraz częściej stosowana w badaniach międzynarodowych (np. badania nad związkami kohabitacyjnymi i płodnością prowadzone w ramach Non-Marital Childbearing Network, www.nonmarital.org, czy badania w ramach projektu Families and Societies, www.familiesandsocieties.eu).

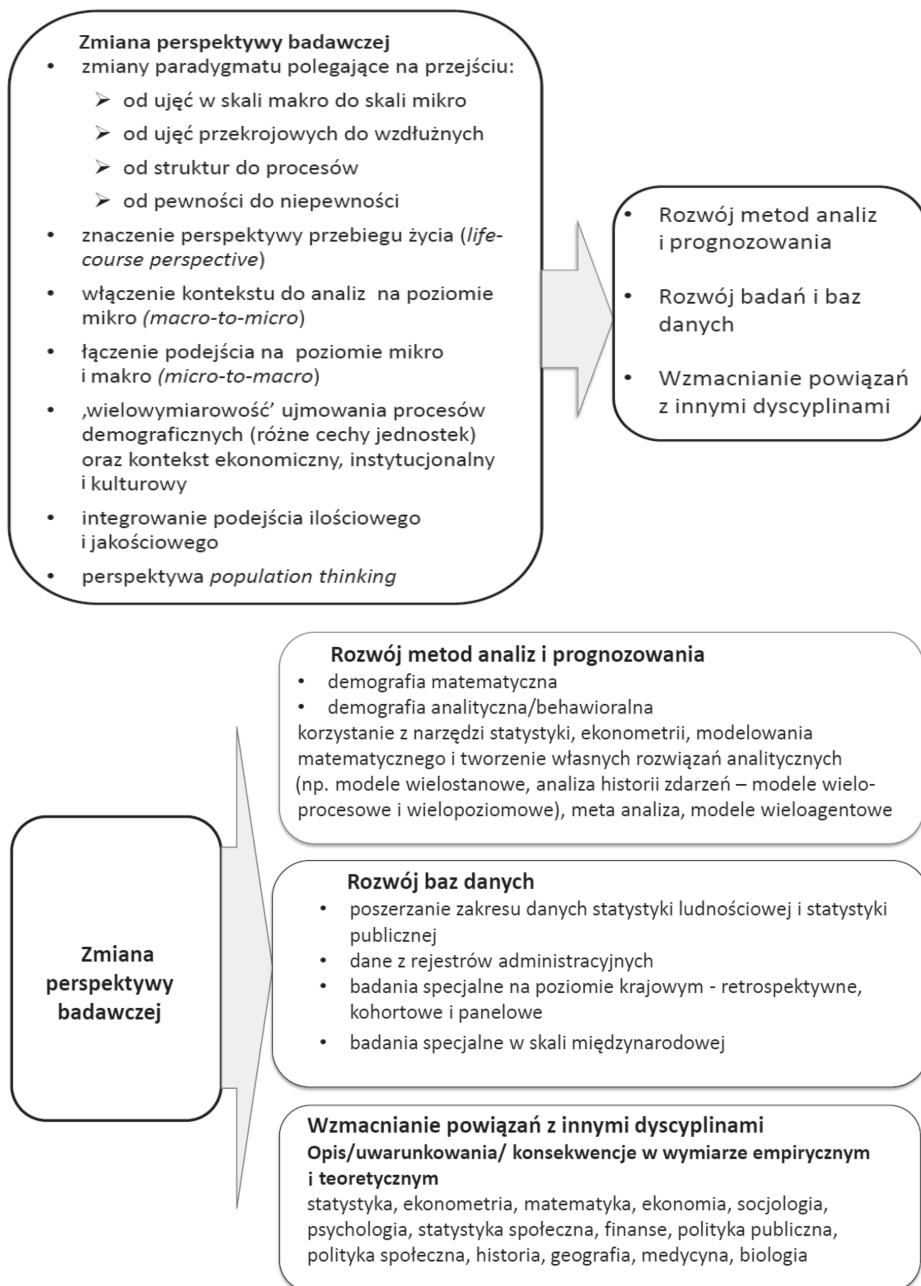
4. Aktualne wyzwania badawcze

Syntetyczne ujęcie opisanej wyżej zmiany perspektywy badań nad procesami ludnościowymi przedstawiono na rysunku 4, gdzie ukazano jej wpływ na trzy zasadnicze komponenty rozwoju demografii: rozwój metod analiz procesów demograficznych, rozwój badań empirycznych i baz danych oraz wzmacnianie powiązań z innymi dyscyplinami.

Cechą rozwoju metod analiz jest tworzenie rozwiązań analitycznych specyficznych dla demografii i korzystanie z zaawansowanych narzędzi modelowania matematycznego, statystyki czy ekonometrii, przy czym dotyczy to zarówno analiz na poziomie całej populacji i w skali mikro, jak i analiz integrujących oba poziomy. Dokonana zmiana paradygmatu badań nasila konieczność wielodyscyplinarnego podejścia przy poszukiwaniu uwarunkowań zmian demograficznych w skali makro i na poziomie indywidualnym. W specyfikacji określonych modeli czynione są zatem odwołania do uwarunkowań rozważanych procesów ujmowanych z punktu widzenia różnych dyscyplin. Innymi słowy, analizy procesów ludnościowych za pomocą określonych narzędzi analitycznych wymagają osadzenia ich w określonym kontekście społecznym, ekonomicznym, kulturowym i instytucjonalnym, stąd rozwój metod analitycznych służących opisowi i prognozowaniu tych procesów współwystępuje ze wzmacnianiem powiązań z innymi dyscyplinami naukowymi.

Zmiany perspektywy badań nad procesami ludnościowymi pociągają za sobą konieczność gromadzenia danych empirycznych o procesach ludnościowych oraz innych procesach tworzących kontekst zmiany demograficznej. Rozwój odpowiednich baz danych zależy więc od stałego poszerzania informacji o ludności w ramach statystyki publicznej, sięgania do rejestrów administracyjnych oraz rozwoju badań specjalnych prowadzonych w poszczególnych krajach i w skali międzynarodowej. Jednak rozwój tych baz danych nie nadąża za potrzebami badawczymi generowanymi przez zmianę tej perspektywy. Dotyczy to zarówno statystyki publicznej, jak i badań specjalnych. W ramach statystyki publicznej, gromadzącej dane o zdarzeniach demograficznych i cechach osób, których te zdarzenia dotyczą, coraz trudniej jest bowiem pozyskać informacje odpowiadające dynamice procesów generowanych przez zdarzenia i odzwierciedlające złożoność zachowań demograficznych. Wiele ich jest poza zakresem rejestracji w statystyce ludności. Na przykład coraz większe różnicowanie zachowań dotyczących rodzin (tworzenie i rozpad rodzin, prokreacja) nie znajduje adekwatnego ujęcia w rejestracji zdarzeń, skoro związki pozamałżeńskie nie są ujmowane w ewidencji ludności. Migracje ludności, w tym zwłaszcza migracje zagraniczne, stanowią wyzwanie nie tylko dla rejestracji zdarzeń demograficznych, ale i dla pomiaru liczby ludności i jej struktury na danym terytorium. Innymi słowy, dynamika procesów ludnościowych generowanych przez coraz bardziej złożone i zróżnicowane zachowania jednostek sprawia, że mimo doskonalenia

Rysunek 4. Zmiana perspektywy badawczej w badaniach demograficznych a rozwój demografii



Źródło: opracowanie własne.

statystyki ludności znaczna i może nawet rosnąca część tych zachowań pozostaje poza ewidencją. Stąd także coraz większego znaczenia nabierają spisy powszechne jako źródło informacji o zasobach ludnościowych i strukturach demograficznych – dyskutowany jest nie tylko zakres gromadzonych danych o populacji, ale także częstotliwość. Reasumując, zmiana perspektywy badawczej demografii wymaga dostosowań w statystyce publicznej dotyczących zakresu danych o ludności i zdarzeniach demograficznych pozyskiwanych zarówno w ramach statystyki ludności, jak i innych badań statystycznych (np. badania aktywności zawodowej ludności, warunków życia itd.).

Jednak postulowana konieczność dostosowywania badań statystyki publicznej do zmian perspektywy badawczej w demografii, nie wystarcza. Potrzebne są badania specjalne, w tym zwłaszcza badania retrospektywne czy panelowe, prowadzone w skali kraju i na poziomie międzynarodowym, przy czym dążenie do uwzględnienia wielowymiarowego kontekstu zachowań demograficznych wpływa na zakres tych badań. Przykładem może być program badawczy Generations and Gender Programme (GGP). Ten wieloletni program badań demograficznych ma dwie części: panelowe badania ankietowe, prowadzone według jednolitego standardu metodologicznego (Generations and Gender Survey – GGS) i kontekstową bazę danych (Contextual Data Base – CDB), która zawiera ponad 200 wskaźników dla 60 krajów za ostatnie 40 lat (www.ggp-i.org). Baza danych z badania ankietowego zawiera informacje o życiu rodzinnym respondentów zarówno w odniesieniu do tworzenia związków, prokreacji i rozpadu rodziny, jak i podziału ról kobiet i mężczyzn w organizacji życia rodzinnego, a także o relacjach między pokoleniami, postawach i poglądach dotyczących rodziny.

Gromadzenie danych umożliwiających śledzenie zmian zachowań demograficznych i ich kontekstu, które umożliwiają adekwatny opis, ocenę uwarunkowań oraz dokonywanie odpowiednich przewidywań, wymaga prowadzenia badań w trybie ciągłym. Jedyne międzynarodowe programy badań panelowych w Europie, jakimi są GGP i SHARE, stale zmagają się z zagrożeniem kontynuacji badań ze względów finansowych. Do wyzwań badawczych zaliczam więc rozwój infrastruktury badań nad procesami społecznymi, która pozwoli na ciągłe badania przeobrażeń demograficznych i społecznych w skali zgodnej z opisaną perspektywą badawczą.

Znaczenie odpowiedniej empirycznej dokumentacji zachowań demograficznych za pomocą danych jednostkowych jest mocno uwypuklone w dyskusji o wyzwaniach badań demograficznych w Europie [Neyer i in., 2013]. Zarówno wykaz problemów badawczych, jak i proponowane podejście do badań odzwierciedlają omawianą tu perspektywę badawczą. Tematyka badań obejmuje zachowania dotyczące rodziny (związki i płodność, przejście do dorosłości), rozpatrywanych zarówno w kontekście zmian polityki rodzinnej i modelu społecznego w Europie, jak i nowych koncepcji teoretycznych zmian rodziny [Esping-Andersen, Billari, 2015; Goldscheider i in., 2015]. W badaniach nad zmianami umieralności wskazuje się na nierówności trwa-

nia życia w Europie w poszczególnych krajach i między krajami, a także trwałą tendencję wzrostu długowieczności i jej wielorakie skutki. Do nich należą między innymi transfery opieki między generacjami w warunkach postępującej wertykalizacji sieci rodzinnych. Ważnym wątkiem badań demograficznych pozostają migracje. Sugerowane podejście do migracji jako zdarzeń powtarzalnych w przebiegu życia odpowiada rosnącej roli migracji czasowych (cyrkulacyjnych i wahadłowych) w przemieszczeniach między krajami.

Równolegle w rozważaniach o przeobrażeniach procesu reprodukcji w krajach rozwiniętych, których efektem jest spowolnienie wzrostu liczby ludności lub jej spadek, zaawansowane starzenie się ludności i zmniejszenie się wielkości populacji w wieku produkcyjnym, zaznacza się nurt dotyczący rozpatrywania reprodukcji ludności w kontekście jej znaczenia dla rozwoju kapitału ludzkiego oraz perspektyw wzrostu ekonomicznego (np. Bloom i in. [2003], Lutz i in. [2014], Stonawski [2014], Mason i in. [2017]). W dyskusjach o ekonomicznych konsekwencjach tej zmiany ludnościowej coraz większą rolę odgrywają analizy produkcji i konsumpcji w przebiegu życia prowadzone za pomocą metody Narodowych Rachunków Transferów (National Transfer Accounts), które odzwierciedlają transfery międzypokoleniowe oraz między kobietami i mężczyznami (np. Bloom i in. [2003], Mason i in. [2017], Vargha i in. [2017], Chłóń-Domińczak [2018])⁷. To podejście analityczne uwypukla znaczenie powiązań między karierą rodzinną i zawodową oraz wpływ wyborów dokonywanych na różnych etapach przebiegu życia na sytuację ekonomiczną w wieku starszym (por. także Chłóń-Domińczak i in. [2018]), wskazując także na źródła nierówności społecznych.

Ujmując syntetycznie najważniejsze nurty dalszych badań nad procesami ludnościowymi w krajach rozwiniętych, w tym szczególnie w krajach europejskich, można powiedzieć, że badania zmierzające do pogłębienia opisu i wyjaśnienia mechanizmów zachowań demograficznych, osadzonych w szerokim kontekście zmian ekonomicznych, a zwłaszcza zmian na rynku pracy, kulturowych i instytucjonalnych, współwystępują z rozpatrywaniem zmian ludnościowych w skali makro oraz konsekwencji zachodzących zmian demograficznych na poziomie całej populacji a także na poziomie jednostki i rodziny. Jest to niezbędne dla dostosowania instytucji społecznych i gospodarki do nowego reżimu demograficznego: niska płodność i umieralność współwystępuje z wysokim nasileniem migracji, które pogłębiają lub moderują zmiany liczby ludności i struktur wieku generowane przez płodność i umieralność. Zaawansowanemu starzeniu się ludności towarzyszą zmiany struktur rodzinnych – równolegle do rosnącej liczby współegzystujących pokoleń zmniejsza się wielkość sieci w układzie horyzontalnym.

⁷ Metoda NTA została zastosowana w projekcie badawczym „Ageing Europe: An application of National Transfer Accounts (NTA) for explaining and projecting trends in public finances” (AGENTA) www.agenta-project.eu. Syntetyczne informacje o wykorzystaniu tego podejścia analitycznego można znaleźć w EU [2015; 2017].

Bibliografia

- Becker G.S. [1960], *An economic analysis of fertility*, w: *Demographic and Economic Changes in Developed Countries*, Princeton University Press for the National Bureau of Economic Research, Princeton, s. 209–240.
- Becker G.S. [1981], *A Treatise on the Family*, Harvard University Press, Cambridge.
- Bijak J., Kupiszewska D., Kupiszewski M. [2008], *Replacement migration revisited: Simulations of the Effects of Selected Population and Labour Market Strategies for the Aging Europe, 2020–2052*, „Population Research Policy Review”, no. 27, s. 321–342.
- Bijak J., Kupiszewska D., Kupiszewski M., Saczuk K., Kicing A. [2007], *Population and labour force projections for 27 European countries, 2002–2052: impact of international migration on population ageing*, „European Journal of Population”, no. 23, s. 1–31.
- Billari F. [2006], *Bridging the gap between micro-demography and macro-demography*, w: Caselli G., Vallin J., Wunsch G. (red.), *Demography: Analysis and Synthesis*, vol. 4, Elsevier, Amsterdam, s. 695–706.
- Billari F.C. [2015], *Integrating macro- and micro-level approaches in the explanation of population change*, „Population Studies”, no. 69 (Supplement 1), s. S11–S20.
- Billari F., Prskawetz A. [2003a], *Agent-Based Computational Demography*, Physica-Verlag, Heidelberg.
- Billari F., Prskawetz A. [2003b], *Agent-Based Computational Demography. Using Simulation to Improve our understanding of Demographic Behaviour*, Physica-Verlag, Heidelberg.
- Bloom D.E., Canning D., Sevilla J. [2003], *The Demographic Dividend. A New Perspective on the Economic Consequences of Population Change*, A RAND Program of Policy-Relevant Research Communication.
- Bongaarts J. [1978], *A framework for analyzing the proximate determinants of fertility*, „Population and Development Review”, vol. 4, no. 1, s. 105–132.
- Bongaarts J., Burch T., Wachter K. (red.) [1987], *Family Demography, Methods and their Applications*, Clarendon Press, Oxford.
- Burch T.K. [1979], *Household and Family Demography: A Bibliographic Essay*, „Population Index”, vol. 43, no. 2, s. 173–195.
- Burch T.K. [2018], *Model-based Demography. Essays on Integrating Data, Technique and Theory*, Springer Open.
- Caldwell J.C. [1982], *Theory of Fertility Decline*, Academic Press, New York.
- Caselli G. [2016], *From Gini's Approach to Present-day Demography: "Tempo Effects" on Demographic Insights(?)*, „Journal of Statistical Science and Application”, vol. 4, no. 01–02, s. 1–35.
- Chłoń-Domińczak A. [2018], *The national and household economy in Poland: production and consumption of men and women*, referat na konferencję „Opportunities and Challenges of the Demographic Transition for Meeting the 2030 Agenda and the Sustainable Development Goals: 12th Global Meeting of the NTA Network”, Mexico City, July 25.
- Chłoń-Domińczak A., Góra M., Kotowska I.E., Magda I., Ruzik-Sierdzińska A., Strzelecki P. [2018], *The Impact of Lifetime Developments on Pensions in the NDC System in Poland, Italy, and Sweden and in the German Point System*, w druku.
- Courgeau D., Lelièvre E. [1989], *Analyse démographique des biographies*, INED, PUF, Paris.
- Courgeau D., Lelièvre E. [1996], *Changement de paradigme en démographie*, „Population”, no. 3, s. 645–654.
- Davis K., Blake J. [1956], *Social structure and fertility: and analytic framework*, „Economic and Cultural Change”, no. 4, s. 211–235.
- Easterlin R.A. [1961], *The American baby boom in historical perspective*, „American Economic Review”, vol. 51, no. 5, s. 869–911.

- Easterlin R.A. [1968], *Population, Labour Force Swings in Economic Growth: The American Experience*, NBER, New York.
- Easterlin R.A. [1978], *The economics and sociology of fertility: a synthesis*, w: Tilly C. (red.), *Historical Studies of Changing Fertility*, Princeton University Press, Princeton, s. 57–133.
- Easterlin R.A., Crimmins E. [1985], *The Fertility Revolution: A Supply-demand Analysis*, University of Chicago Press, Chicago.
- EC [2006], *The demographic future of Europe – from challenge to opportunity*, Communication from the Commission, European Commission, Brussels, 12.10.2006, COM(2006) 571final.
- Esping-Andersen G., Billari F. [2015], *Re-theorizing family demographics*, „Population and Development Review”, vol. 41, no. 1, s. 1–31.
- EU [2015], *The European National Transfer Accounts: Data and Applications*, „European Policy Brief”, August.
- EU [2017], *The European National Transfer Accounts: Data and Applications*, „European Policy Brief”, July.
- Frątczak E. [1999], *Modelowanie cyklu życia jednostki i rodziny. Teoria i praktyka*, „Monografie i Opracowania”, nr 466, SGH, Warszawa.
- Frątczak E., Józwiak J., Paszek B. (red.) [1991], *Metody badań cyklu życia jednostki i rodziny – wybrane aspekty*, „Monografie i Opracowania”, nr 341/23, SGH, Warszawa.
- Frenk J., Bobadilla J.L., Stern C., Frejka T., Lozano R. [1991], *Elements for a theory of the health transition*, „Health Transition Review”, vol. 1, no. 1, s. 21–38.
- Goldscheider F., Bernhardt E., Lappegård T. [2015], *The gender revolution: A framework for understanding changing family and demographic behavior*, „Population and Development Review”, vol. 41, no. 2, s. 207–239.
- Höhn Ch., Avramov D., Kotowska I. (red.) [2008], *People, Population Change and Policies: Demographic, Knowledge, Gender, Ageing*, vol. 2, European Studies of Population, Springer.
- Holzer J.Z. [2003], *Demografia*, PWE, Warszawa.
- ISI [1990], *Dynamic Data Base: Catalog of Survey Data Files by the International Statistical Institute*, Voorburg, Netherlands.
- Józwiak J. [1985], *Matematyczne modele ludności*, „Monografie i Opracowania”, nr 176, SGPiS, Warszawa.
- Józwiak J. [1992], *Mathematical Models of Population*, The Hague: NIDI.
- Kaufmann F.-X., Kuijsten A., Schulze H.-J., Strohmeier K.P. (red.) [2002], *Family Life and Family Policies in Europe*, vol. 2: *Problems and Issues in Comparative Perspective*, Oxford University Press.
- Keilman N., Kuijsten A., Vossen A. (red.) [1988], *Modelling Household Formation and Dissolution*, Clarendon Press, Oxford.
- Keyfitz N. [1968], *Introduction to the Mathematics of Population*, Addison-Wesley Publishing Company, Reading.
- Kirk D. [1996], *Demographic Transition Theory*, „Population Studies”, no. 50, s. 361–387.
- Klabunde A., Willekens F. [2016], *Decision-Making in Agent-Based Models of Migration: State of the Art and Challenges*, „European Journal of Population”, vol. 32, no. 1, s. 73–97.
- Kotowska I.E. [1994], *Prognozowanie gospodarstw domowych. Problemy i metody*, „Monografie i Opracowania”, nr 396, SGH, Warszawa.
- Kotowska I.E. (red.) [2009], *Strukturalne i kulturowe uwarunkowania aktywności zawodowej kobiet w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Kuijsten A., Kaufmann F.-X., Schulze H.-J., Strohmeier K.P. (red.) [1998], *Family Life and Family Policies in Europe*, vol. 1: *Structures and Trends in the 1980s*, Clarendon Press, Oxford.
- Kupiszewska D., Kupiszewski M. [2005], *A revision of traditional multiregional model to better capture international migration: the MULTIPOLES model and its application*, „CEFMR working paper”, no. 10, CEFMR, Warsaw.

- Kupiszewski M., Kupiszewska D. [1998], *Projection of Central and East European populations—models, data, preliminary results*, w: Fleischhacker J., Münz R. (red.), *Gesellschaft und Bevölkerung in Mittel- und Osteuropa im Umbruch*, „Demographie Aktuell”, no. 13, Humboldt Universität, Berlin, s. 22–40.
- Kurkiewicz J. [2010a], *Ogólne zasady analizy demograficznej*, w: Kurkiewicz J. (red.), *Procesy demograficzne i metody ich analizy*, Wydawnictwa Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, s. 67–103.
- Kurkiewicz J. [2010b], *Wybrane teorie demograficzne*, w: Kurkiewicz J. (red.), *Procesy demograficzne i metody ich analizy*, Wydawnictwa Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, s. 41–66.
- Land K., Rogers A. [1982], *Multidimensional Mathematical Demography*, Academic Press, New York.
- Leibenstein H. [1957], *Economic Backwardness and Economic Growth*, Wiley, New York.
- Leira A. [2002], *Working Parents and the Welfare State. Family Change and Policy Reform in Scandinavia*, Cambridge University Press.
- Lesthaeghe R. [1995], *The Second Demographic Transition in Western countries: an interpretation*, w: Manson K.O., Jensen A.-M. (red.), *Gender and Family Changes in Industrialised Countries*, Clarendon Press, Oxford, s. 17–62.
- Lutz W., Butz W.P., Kc S. [2014], *World Population and Human Capital in the Twenty-First Century*, Oxford University Press.
- Macura M., MacDonald A.L., Haug W. (eds.) [2005], *The New Demographic Regime. Population Challenges and Policy Responses*, United Nations, New York–Geneva.
- Mason K.O. [1995], *Gender and Demographic Change*, IUSSP paper.
- Mason K.O., Jensen A.-M. (red.) [1995], *Gender and Family Changes in Industrialised Countries*, Clarendon Press, Oxford.
- Mason A., Lee R., Abrigo M., Lee S.-H. [2017], *Support Ratios and Demographic Dividends: Estimates for the World*, „Population Division Technical Paper”, no. 1, United Nations Department of Economic and Social Affairs.
- Matysiak A. [2011], *Interdependencies between fertility and women's labour supply*, Springer.
- Matysiak A., Vignoli D. [2009], *Methods for reconciling the micro and the macro in family demography research: the systematization*, „Studia Demograficzne”, nr 1(155), s. 98–109.
- Matysiak A., Vignoli D. [2012], *Methods for reconciling the micro and the macro in family demography research: a systematisation*, w: Di Ciccio A., Coli M., Ibanez J.M.A. (red.), *Advanced Statistical Methods for the Analysis of Large Data-Sets*, Springer, Cham, s. 475–484.
- Mc Donald P. [2000a], *Gender equity in theories of fertility*, „Population and Development Review”, vol. 26, no. 3, s. 427–439.
- Mc Donald P. [2000b], *Gender equity in theories, social institutions and the future of fertility*, „Journal of Population Research”, vol. 17, no. 1, s. 1–12.
- Meslé F., Vallin J. [2004], *Convergences and divergences in mortality. A new approach to health transition*, „Demographic Research Special Collection”, no. 2, Article 2, s. 11–44, www.demographic-research.org/special/2/2/ DOI: 10.4054/DemRes.2004.S2.2 (15.09.2018).
- Neyer G., Andersson G., Kulu H., Bernardi L., Bühler Ch. [2013], *Demography of Europe*, Springer.
- Okólski M. (red.) [1990a], *Determinanty umieralności w świetle teorii i badań empirycznych*, „Monografie i Opracowania”, nr 9/308, Instytut Statystyki i Demografii SGPiS, Warszawa.
- Okólski M. (red.) [1990b], *Teoria przejścia demograficznego*, PWE, Warszawa.
- Omran A.R. [1971], *The epidemiologic transition: a theory of the epidemiology of population change*, „Milbank Memorial Fund Quarterly”, vol. 49, no. 4, s. 509–538.
- Popnet [2003], *Addressing the Challenges of Europe's New Demography*, „Population Network Newsletter Popnet”, no. 35, Summer.

- Prskawetz A., Mamolo M., Engelhardt H. [2010], *On the relation between fertility, natality, and nuptiality*, „European Sociological Review”, vol. 26, no. 6, s. 675–689.
- Rogers A. [1975], *Introduction to Multiregional Mathematical Demography*, John Wiley, New York.
- Rogers A. [1984], *Migration, Urbanization, and Spatial Population Dynamics*, Westview, Boulder.
- Rogers A., Willekens F. [1986], *Migration and settlement: A multiregional comparative study*, IIASA Executive Report ER-86-009, Laxenburg.
- Rosset E. [1959], *Proces starzenia się ludności. Studium demograficzne*, Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa.
- Ryder N.B. [1977], *Reproductive Behaviour and the Family Life Cycle. The Population*, vol. II, United Nations, New York.
- Saraceno Ch. (red.) [2008], *Families, Ageing and Social Policy. Intergenerational Solidarity in European Welfare States*, Edward Elgar.
- Stark O., Bloom D.E. [1985], *The New Economics of Labour Migration*, „The American Economic Review”, vol. 75, no. 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Seventh Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1985), s. 173–178.
- Stonawski M. [2014], *Kapitał ludzki w warunkach starzenia się ludności a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Strzelecki Z. [1989], *Cykl życia rodziny a migracje*, „Monografie i Opracowania”, nr 296, SGPiS, Warszawa.
- Styrz M. [2016], *Interdependencies between marital instability and fertility*, Oficyna Wydawnicza SGH.
- UN [2001], *Replacement Migration. Is it a Solution to Declining and Ageing Populations?* United Nations, New York.
- Van de Kaa D. [1987], *Europe's Second Demographic Transition*, „Population Bulletin”, vol. 42, no. 1, Population Reference Bureau, Washington.
- Van de Kaa D. [2004], *Is the Second Demographic Transition a useful research concept: questions and answers*, „Vienna Yearbook of Population Research”, vol. 2, no. 1, s. 4–10.
- Van de Kaa D., Lesthaeghe R. [1986], *Twee demografische transitities*, w: Van de Kaa D., Lesthaeghe R. (red.), *Bevolking: Groei en Krimp*, Van Loghum Slaterus, Denver, s. 9–25.
- Van Imhoff E., Keilman N. [1991], *LIPRO 2.0. An Application of a dynamic demographic projection model to a household structure in Netherlands*, The Hague: NIDI.
- Van Imhoff E., Kuijsten A., Hooimeijer P., Van Wissen L. (red.) [1995], *Household Demography and Household Modeling*, Springer.
- Vargha L., Gál R.I., Crosby-Nagy M. [2017], *Household production and consumption over the life cycle: National Time Transfer Accounts in 14 European countries*, „Demographic Research”, vol. 36, s. 905–944.
- Vikat A., Beets G., Billari F., Bühler C., Désesquelles A., Fokkema T., Hoem J.M., MacDonald A.L., Neyer G., Pailhé A., Pinnelli A., Solaz A., Spéder Z. [2007], *Generation and Gender Survey: Towards a better understanding of relationships and processes in the life course*, „Demographic Research”, vol. 17, s. 389–440.
- Willekens F. [1999], *The life course: models and analysis*, w: Van Wissen L., Dykstra P.A. (red.), *Population Issues: An Interdisciplinary Focus*, Kluwer Academic/Plenum Press, New York, s. 23–51.
- Willekens F. [2005], *Biographic Forecasting: Bridging the micro-macro gap in population forecasting*, „New Zealand Population Review”, vol. 31, no. 1, s. 77–124.
- Willekens F. [2018], *Micro-demography. Implications for demographic modelling*, referat wygłoszony na seminarium w dniu 23 maja 2018 z okazji nadania tytułu doktora honoris causa w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

- Willekens F., Bijak J., Klabunde A., Prskawetz A. [2017], *The science of choice: an introduction*, „Population Studies”, vol. 71(supplement 1), s. S1–S13.
- Willekens F., Drewe P. [1984], *A multiregional model for regional demographic projection*, w: ter Heide H. (red.), *Demographic Research and Spatial policy. The Dutch Experience*, Academic Press, London, s. 309–334.
- Willekens F.J. [1991], *Understanding the interdependence between parallel careers*, w: Siegers J.J., de Jong-Gierveld J., van Imhoff E. (red.), *Female Labour Market Behaviour and Fertility: A Rational Choice Approach*, Springer, Berlin.
- Willekens F., Rogers A. [1978], *Spatial Population Analysis: Methods and Computer Programs*, IIASA Working Paper WP-78-030, Laxenburg.
- Working Group on Ageing Populations and Sustainability*, Economic Policy Committee, https://europa.eu/epc/working-group-ageing-populations-and-sustainability_en (8.10.2018).
- Wróblewska W. [2009], *Teoria przejścia epidemiologicznego oraz fakty na przełomie wieków w Polsce*, „Studia Demograficzne”, nr 1(155), s. 110–159.

On evolving population research and interrelationships between demography and economics – an outline

Summary: The presented approach to evolution in population processes studies refers to research on changes in population reproduction carried out in developed countries, mainly in European countries. The focus is on demographic processes studied and main research issues, changes in the research perspective, and main developments in measurement and analytical methods applied as well as data collection. This approach accounts for the interrelationships between demography and other scientific disciplines, especially economics. The point of departure for this discussion is the belief that research needs are strictly related to the transformation of population reproduction and its diverse course across countries and continents. Referring to concurrent research challenges, the main emphasis is on the research perspective reorientation and its impact on three components of progress in demography: developments in analytical methods, progressing in empirical studies and data bases and strengthening interlinks with other scientific disciplines.

Keywords: population reproduction, population research, the evolving research perspective, developments in topics for research, progressing in analytical methods and data

Przyszłość badań statystycznych wobec potrzeb społecznych i gospodarczych na przykładzie spisu ludności

Streszczenie: Spis ludności jest podstawowym źródłem informacji o stanie i strukturze ludności oraz jej rozmieszczeniu terytorialnym. Badanie to stanowi zasadniczą część narodowego i międzynarodowego systemu statystyki oficjalnej przede wszystkim dlatego, że dostarcza szacunków liczby ludności. Spis jest jednym z najstarszych badań statystycznych, ale... czy to badanie jest nam dzisiaj nadal potrzebne? Czy statystyka oficjalna, której zadaniem jest zapewnienie rzetelnego systemu informacji, jest w stanie sprostać tym oczekiwaniom? W rozdziale podjęto próbę odpowiedzi na powyższe pytania poprzez omówienie zmian organizacyjnych badań statystycznych, metod przeprowadzania oraz transformacji spisów ludności, a zwłaszcza zagrożeń i perspektyw na przyszłość związanych z wykorzystaniem pozastatystycznych źródeł danych (m.in. rejestrów administracyjnych czy *big data*), jako alternatywnych metod przeprowadzania spisu ludności.

Słowa kluczowe: statystyka publiczna, spisy powszechne, rejestry administracyjne, *big data*

1. Wstęp

Podejmując wyzwanie udziału w dyskusji nt. ewolucji nauk ekonomicznych i relacji do innych nauk, odniesiemy się do przyszłości badań statystycznych, zwłaszcza spisu ludności jako badania statystycznego dotyczącego populacji osób zamieszkujących terytorium danego państwa. Związków demografii i statystyki jest wiele¹. Wiele jest też związków obu tych nauk z ekonomią, nie tylko z racji klasyfikacji dziedzin nauki i wyodrębnionych dyscyplin. To praca – czyli ludzie, są obok kapitału i ziemi podstawowym czynnikiem produkcji. Statystyka też odgrywa służebną rolę wobec

* Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

¹ John Graunt, autor słynnego dzieła pt. *Natural and political observation made upon the bills of mortality* (<http://www.hetwebsite.net/het/profiles/graunt.htm>) wydanego w 1662 roku uznawany jest za ojca demografii i statystyki [Kurkiewicz, 2010].

innych nauk, m.in. jako odpowiedzialna za metody pozyskiwania wiarygodnych danych opisujących otaczającą nas rzeczywistość: gospodarkę i społeczeństwo.

Spis ludności jest podstawowym źródłem informacji o stanie i strukturze ludności oraz jej rozmieszczeniu terytorialnym. Badanie to stanowi zasadniczą część narodowego i międzynarodowego systemu statystyki oficjalnej przede wszystkim dlatego, że dostarcza szacunków liczby ludności [Kordos, 2017; Kotowska, 2009]. Informacje te są wykorzystywane przez różne instytucje i organizacje samorządowe, krajowe i międzynarodowe, w rachunkach narodowych, w badaniach porównawczych, czy w celu konstrukcji prognoz ludności. Spis jest jednym z najstarszych badań statystycznych, ale... czy to badanie jest nam dzisiaj nadal potrzebne? Czy spis dostarcza informacji pozwalających na badanie zmian w zakresie reprodukcji ludności, jakie ukształtowały się w wyniku przejścia demograficznego² czy kolejnej fali gwałtownych przeobrażeń społecznych określanych mianem drugiego przejścia?³ Czy dane spisu ukazują rzeczywisty obraz przemian procesu tworzenia rodzin i ich destabilizacji, upowszechniania związków nieformalnych, skomplikowaną strukturę rodzin? Jak dane spisu ukazują rozmieszczenie ludności, zwłaszcza wobec intensywnej mobilności i suburbanizacji, wielu miejsc zamieszkania, różnorodności form zatrudnienia. Czy spis odzwierciedla obserwowane zmiany na rynku pracy, zaawansowanie starzenia się populacji, czy spełnia oczekiwania samorządowców, przedsiębiorców i polityków społecznych, czy może stanowić podstawę konstrukcji wskaźników makroekonomicznych, alokacji środków państwowych na dotacje dla gmin, systemu edukacji czy opieki zdrowotnej, na zasiłki opiekuńcze, pomoc dla bezrobotnych, aktywizację zawodową itp. Czy statystyka oficjalna, której zadaniem jest zapewnienie rzetelnego systemu informacji, jest w stanie sprostać tym oczekiwaniom?

W ostatniej rundzie spisów około 2010 roku byliśmy świadkami historycznych przeobrażeń o niespotykanym zasięgu. Ogromne zmiany i modyfikacje dotyczyły każdego etapu spisu. Dążąc do redukcji kosztów, ale także poprawy jakości szacunków, terminowości i formy upowszechniania wyników, poszczególne państwa decydowały się na wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych (ICT) czy alternatywnych metod przeprowadzania spisu [UN, 2013a]. Szeroko wykorzystywano technologie Geograficznych Systemów Informacyjnych (Geographical Information Systems, GIS), urządzenia mobilne, kwestionariusze internetowe, mapy cyfrowe, systemy nawigacji GPS (Global Positioning System), telefony komórkowe,

² Przejściem demograficznym określa się proces zmian reprodukcji ludności na tle przeobrażeń społeczno-ekonomicznych opisany przez teorię przejścia demograficznego, za której twórców uznaje się W.S. Thompsona i F. Notesteina [Kędelski, Paradysz, 2006; Okólski, Fihel, 2012].

³ Intensywne zmiany w sferze małżeńskości i rozrodczości prowadzące do niemal jednoczesnego w wielu krajach spadku płodności poniżej poziomu prostej zastępowalności pokoleń, określane są mianem koncepcji drugiego przejścia demograficznego [Lesthaeghe, van de Kaa, 1986; Okólski, Fihel, 2012; van de Kaa, 1987].

umożliwiające monitorowanie prac w terenie. Coraz większe zainteresowanie skupiały alternatywne metody przeprowadzania spisu wykorzystujące zasoby rejestrów administracyjnych. We Francji zastosowano metodykę spisu kroczącego, a w Stanach Zjednoczonych, tradycyjne badanie reprezentacyjne gromadzące dane tzw. długiego formularza spisowego, zastąpiono badaniem gospodarstw domowych – *American Community Survey* (ACS).

2. Zmiana organizacji badań statystycznych

Zmiana w zakresie organizacji badań statystycznych dotyczy nie tylko spisu ludności, ale także innych badań społecznych i ma charakter fundamentalny. Przede wszystkim obejmuje ona nie tylko sposób gromadzenia danych, ale modelowe ujęcie procesu badania statystycznego, rozumianego w sposób kompleksowy [Wallgren, Wallgren, 2014]. Przez wieki spis powszechny był podstawowym sposobem pozyskiwania informacji o całej populacji danego kraju. Rozwój metody reprezentacyjnej wprowadził możliwość ograniczenia badania do losowo wybranych z tej populacji jednostek. W drugiej połowie XX wieku powszechne spisy ludności przeprowadzano zazwyczaj raz na 10 lat⁴, gdyż badanie to było zbyt kosztowne i czasochłonne. Obecnie jednak poszukując informacji o populacji, zanim zaprojektowane zostanie badanie reprezentacyjne, w pierwszej kolejności dokonuje się kwerendy istniejących źródeł, przede wszystkim rejestrów administracyjnych, ale także innych, pozastatystycznych źródeł⁵.

Wzrost wykorzystania rejestrów administracyjnych przez statystykę publiczną Wallgren i Wallgren [2014] określają mianem transformacji badań statystycznych w kierunku systemu opartego na rejestrach z systemu bazującego na gromadzeniu danych w wyniku indywidualnych wywiadów. Dane z tych źródeł są dostępne natychmiast, ale charakteryzuje je duża różnorodność, odmienna jakość i właściwości. Dlatego szczególnego znaczenia nabiera ich wnikliwa ewaluacja, edycja i integracja. Wykorzystanie rejestrów przez statystykę publiczną wymaga rozwiązania wielu problemów, m.in. integracji danych, estymacji pośredniej, imputacji, kalibracji, zastosowania technologii GIS, niestandardowych konstrukcji operatu losowania, badań internetowych, upowszechniania danych i ochrony ich poufności [Baffour

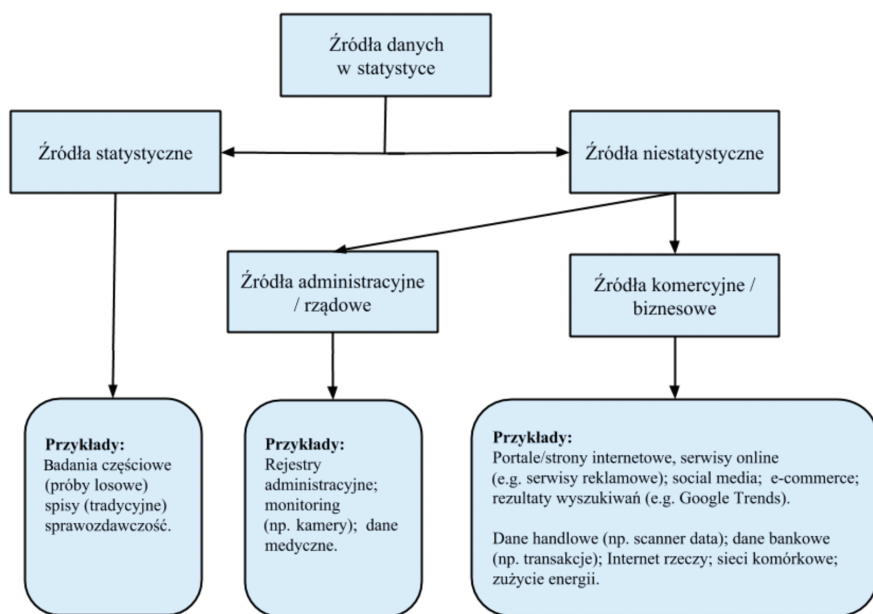
⁴ W niektórych państwach spisy sporządzano co 5 lat, tak było np. we Francji (por. rozdz. 1.1) i w Kanadzie, gdzie ta praktyka nadal się utrzymuje. W Polsce w okresach międzyspisowych trzykrotnie przeprowadzono tzw. mikrosписы. Były to spisy przeprowadzone metodą reprezentacyjną w latach: 1974, 1984 i 1995.

⁵ Przykładem mogą być spisy abonentów telefonicznych, wykazy odbiorców energii elektrycznej, dane geodezyjne. Ponadto nowoczesne technologie informacyjno-komunikacyjne dostarczają niewiarygodnych ilości danych z dotychczas niedostępnych źródeł. *Big data* są rzeczywistością, stanowiącą wyzwanie dla statystyki publicznej, przede wszystkim pod względem oceny reprezentatywności [Beręsewicz, 2017].

i in., 2013]. Oznacza to reorganizację statystyki publicznej, co może być postrzegane w kategoriach zmiany paradygmatu badań statystycznych [Zhang, 2015a; 2015b].

Podjęcie sugerujące poprzedzenie decyzji o przeprowadzaniu badania oceną istniejących źródeł, wymaga również uwzględnienia ich różnorodności oraz wyróżnienia ich odmiennych właściwości. Jednym z częściej proponowanych rozwiązań – klasyfikacji, jest podział na źródła statystyczne i pozastatystyczne [Nordbotten, 2010; Wallgren, Wallgren, 2014]. Przyjmuje się przy tym, że dane administracyjne mają charakter wtórny, są one gromadzone przede wszystkim w celach niestatystycznych, ale mogą być wykorzystane w procesie tworzenia statystyk. Natomiast dane statystyczne mają charakter pierwotny, są gromadzone w trakcie badania statystycznego i zasadniczo nie są dostępne do wykorzystania w żadnym innym celu. Jedną z częstszych klasyfikacji źródeł danych wykorzystywanych w statystyce zakłada właśnie podział na statystyczne i pozastatystyczne (por. rys. 1).

Rysunek 1. Klasyfikacja źródeł danych w statystyce z uwzględnieniem nowych źródeł i ich gestorów



Źródło: Beręsewicz [2016, s. 28].

Źródła administracyjne, choć najczęściej wskazywane, nie są ani jedynymi, ani najobszerniejszymi pozastatystycznymi źródłami danych wykorzystywanymi w badaniu statystycznym. Coraz częściej statystyka publiczna sięga po źródła komercyjne/biznesowe, które powstały w innym celu – wspomoczenia działalności gospodarczej lub wręcz oparcia działalności określonych przedsiębiorstw na zbieraniu i wyko-

rzystaniu danych. W tym przypadku można wskazać różnego rodzaju informacje zbierane w sposób zależny (np. dokonanie transakcji) lub niezależny (np. łączenie telefonu komórkowego ze stacją bazową) od użytkownika.

Należy jednak zaznaczyć, że pojęcie *big data* może dotyczyć zarówno źródeł administracyjnych (np. monitoringu ruchu), jak i komercyjnych. Kwestia ustalenia gestora określonych źródeł może być kluczowa, aby te dane pozyskać i wykorzystać na potrzeby statystyki publicznej.

3. Metody przeprowadzania spisów ludności

W ostatniej dekadzie sposób organizacji spisu ludności uległ zasadniczym zmianom. W Rekomendacjach Konferencji Statystyków Europejskich z 2006 roku [UNECE, 2006], czy w Rekomendacjach ONZ z 2015 roku [UN, 2015, s. 18] przedstawiono klasyfikację metod przeprowadzania spisów wyróżniając dwa kryteria: sposobu gromadzenia danych i wykorzystanych źródeł danych, w tym przede wszystkim rejestrów administracyjnych. Można wskazać wiele metod przeprowadzania spisu ludności od tradycyjnego spisywania w terenie, po spis określany mianem „wirtualnego”, który wbrew nazwie dostarcza jak najbardziej realnych informacji.

Spis tradycyjny

W spisie tradycyjnym informacje dotyczące osób fizycznych i gospodarstw domowych zbierane są przy użyciu kwestionariusza spisowego bezpośrednio w terenie. Możliwe jest zastosowanie takich metod jak wywiad bezpośredni, CAPI, CATI, CAII⁶, wywiad telefoniczny, pocztowy, poprzez Internet lub kombinacja różnych form. Informacje spisowe mogą być gromadzone za pomocą jednego bądź kilku formularzy. Formularz tzw. krótki obejmujący pytania tzw. minimum spisowego stosowany jest w badaniu pełnym, natomiast długi formularz w doraźnym badaniu reprezentacyjnym (lub ciągłym – spis kroczący). Zwyczajowo długi i krótki kwestionariusz wykorzystuje się razem w ramach jednego spisu w tym samym czasie. Wyniki badania reprezentacyjnego obejmującego tzw. tematy uzupełniające (długi formularz) traktowane są także jako wyniki spisu.

Spis kroczący

Informacje o osobach i gospodarstwach domowych są gromadzone w wyniku badania ciągłego i kumulowane, obejmując stopniowo obszar całego państwa w czasie zazwyczaj kilku lat, w przeciwieństwie do jednego dnia tzw. momentu krytycznego

⁶ Skróty CAPI, CATI czy CAII oznaczają odpowiednio wspomagany komputerowo wywiad osobisty, telefoniczny czy internetowy.

lub krótkiego okresu. Wyróżnia się dwa podstawowe parametry spisu krocącego: długość okresu gromadzenia informacji i wielkość próby. Pierwszy parametr związany jest z wymaganą częstością aktualizacji, a drugi z wielkością najmniejszych jednostek podziału terytorialnego, dla których wymagane są szacunki spisowe. Od roku 2004 metodyka spisu krocącego stosowana jest we Francji.

Spis w pełni oparty na rejestrach, wykorzystujący także inne źródła administracyjne

Informacje o osobach i gospodarstwach domowych są gromadzone z istniejących źródeł administracyjnych, przede wszystkim rejestrów, z których najważniejsze znaczenie mają rejestry ludności i mieszkań. Pierwsze spisy wykorzystujące dane rejestrów administracyjnych przeprowadzono w Finlandii i Norwegii już w 1970 roku [Tønder, 2008]. Początkowo wykorzystano jedynie dane rejestru ludności, a następnie w kolejnych spisach stopniowo wprowadzano dalsze rejestry dotyczące zagadnień społecznych i gospodarczych⁷. Podstawowe znaczenie mają rejestry ludności i mieszkań, których dane łączone są na poziomie jednostkowym z danymi rejestru ubezpieczeń, służby zdrowia, podatkowego, edukacyjnego itp., tworząc tzw. „złoty rekord”. Łączenie rejestrów przeprowadzane jest na podstawie klucza identyfikacyjnego. W Polsce takim identyfikatorem może być np. numer PESEL⁸.

Spis wirtualny⁹

Jest to zastosowany w latach 2001 i 2011 w Holandii złożony system zintegrowanych mikrobaz danych o spójnych definicjach, w którym informacje o osobach i gospodarstwach domowych są zbierane z istniejących źródeł administracyjnych. Są one powiązane na poziomie jednostkowym z informacjami pochodzącymi z istniejących badań reprezentacyjnych takich jak badanie siły roboczej oraz badanie warunków i jakości życia. Utworzona Statystyczna Baza Danych Społecznych łączy rejestry ludności, zatrudnionych i samozatrudnionych, rejestr podatkowy, emerytur i ubezpieczenia społecznego, pomocy społecznej, rejestr budynków. Połączenie danych z różnych źródeł przeprowadzone jest na poziomie jednostkowym przy wykorzystaniu różnych metod statystycznej integracji danych, w tym za pomocą unikatowego klucza identyfikacyjnego.

⁷ W rundzie spisów roku 1980 w Danii, roku 1990 w Finlandii i roku 2000 w Norwegii w pełni „wygenerowano” dane spisu ludności z danych rejestrów administracyjnych.

⁸ Powszechny elektroniczny system ewidencji ludności PESEL, rejestr ludności prowadzony w Polsce od 1973 r.

⁹ W przyjazny sposób idea „spisu wirtualnego” prezentowana jest w Internecie: <https://www.youtube.com/watch?v=SLpDkcyenf0>

Warto zauważyć, że ostatni spis metodą tradycyjną przeprowadzono w Holandii w 1971 roku. W roku 1981 spis został przesunięty z powodu ochrony prywatności, a następnie odwołany. W roku 1991 ponownie protesty ludności i niechęć do udziału w spisie spowodowały odstąpienie od projektu. W następstwie tej sytuacji uchylono zapis prawny, że spis powinien być przeprowadzony co 10 lat, a Statistics Netherlands zaproponował nowe rozwiązanie znane jako „spis wirtualny” [Baffour i in., 2013; Gerards, 2012; SN, 2011].

Spis złożony, łączący źródła administracyjne z badaniami próbkowymi [UNECE, 2006]

Spisowe dane o osobach i gospodarstwach domowych mogą być gromadzone poprzez łączne zastosowanie różnych metod: przeprowadzenie badania pełnego (spisywanie tradycyjne), wykorzystanie danych jednego lub kilku badań reprezentacyjnych, z danymi rejestrów administracyjnych lub innych pozastatystycznych źródeł. Dane z rejestrów są wykorzystywane nie tylko jako operat losowania czy dla wsparcia działań operacyjnych w terenie, ale również bezpośrednio jako źródło danych dla niektórych informacji spisowych. W niektórych przypadkach dane rejestrowe są wykorzystywane do wstępnego wypełniania kwestionariuszy, które są weryfikowane lub poprawiane podczas gromadzenia danych. W Polsce spis ludności w 2011 roku przeprowadzono metodą złożoną.

Nawiązując do źródeł danych wykorzystywanych w spisach ludności, obok rezultatów badania i danych administracyjnych, podkreślić trzeba coraz częściej wykorzystywane źródła pozaadministracyjne. Są to dane takich systemów informacyjnych, jak np. dotyczących odbiorców energii elektrycznej, wody, systemów informacyjnych dostawców usług telekomunikacyjnych zawierających wykaz odbiorców oraz inne, szczególnie zasoby danych tworzone w ramach działalności przedsiębiorców.

W większości państw, które posiadają rejestr ludności, jest on wykorzystywany w trakcie spisu. Z badania przeprowadzonego przez M. Poulain i A. Herm [2013], w 2010 roku wynika, że wśród objętych badaniem 30 państw europejskich, cztery nie posiadały rejestru ludności. Są to Wielka Brytania, Portugalia, Irlandia i Francja. W kolejnych trzech państwach (Cypr, Grecja i Malta), nie było rejestru centralnego, ale na poziomie lokalnym funkcjonowały bazy danych zawierające dane dotyczące pojedynczych osób.

Wyniki badań opublikowanych przez Europejską Komisję Ekonomiczną ONZ dotyczących źródeł informacji wykorzystanych w spisach 2010 roku [UN, 2013b] wskazują, że blisko 16% państw zastosowało inne aniżeli tradycyjne badania w terenie. Rozkład terytorialny państw według wykorzystywanych w spisie źródeł informacji nie był równomierny. Wśród państw europejskich ponad 43% wykorzystało

głównie administracyjne źródła informacji¹⁰. Podobne podejście zastosowało 10% państw Azji i 25% Ameryki Północnej. W Afryce i Ameryce Południowej wszystkie państwa pozostały przy tradycyjnej metodzie przeprowadzania spisu.

Tabela 1. Państwa* według metody przeprowadzania spisu ludności w latach 1985–2014

Liczba państw według metody przeprowadzenia spisu ludności	Czas przeprowadzania spisu		
	Runda 1990 (1985–1994)	Runda 2000 (1995–2004)	Runda 2010 (2005–2014)
Liczba państw, które nie przeprowadziły spisu**	31 (13%)	34 (14%)	12 (5%)
Liczba państw, które przeprowadziły spis	208 (86%)	207 (86%)	227 (94%)
Metoda tradycyjna	200 (83%)	194 (81%)	188 (78%)
Metoda alternatywna	8 (3%)	13 (5%)	39 (16%)
Inna metoda	2 (1%)	0 (-)	2 (1%)
Razem	241	241	241

Uwaga:

* Pojęcie „country” użyte w publikacji obejmuje suwerenne państwa, terytoria zależne i inne obszary ujęte w Kodeksie Handlu oraz Lokalizacji Transportowych Organizacji Narodów Zjednoczonych (Code for Trade and Transport Locations). Wydany przez Głównego Geodetę Kraju *Urzędowy wykaz nazw państw i terytoriów niesamodzielnych* obejmuje 195 państw uznawanych przez Rzeczpospolitą Polską (tj. 193 państwa członkowskie Organizacji Narodów Zjednoczonych, Kosowo i Watykan) i 69 terytoriów niesamodzielnych [Zych, Czerny, 2015].

** Pozycja ta uwzględnia państwa, które zgromadziły dane z rejestrów, ale formalnie nie wygenerowały spisu ludności.

Źródło: Kukutai, Thompson i McMillan [2015, s. 12].

W Europie spis oparty na rejestrach obok państw skandynawskich Danii, Finlandii, Norwegii i Szwecji, przeprowadziły Austria, Belgia, Słowenia, Andora. Natomiast na metodę mieszaną zdecydowały się: Czechy, Estonia, Hiszpania, Holandia, Islandia, Izrael, Lichtenstein, Litwa, Łotwa, Niemcy, Polska, Szwajcaria, Turcja i Włochy.

4. Wybrane powody transformacji spisów

Określenie wyzwań i zagrożeń związanych z wykorzystaniem przez statystykę publiczną wielu dostępnych źródeł informacji jest zadaniem w zasadzie niemożliwym. Wynika to zarówno z powodu wielości źródeł, ich różnorodnego, jak i nie-

¹⁰ Jako główne źródło informacji przyjęto to, które było podstawą szacunku łącznej liczby ludności.

ustrukturyzowanego charakteru. Dlatego poniższe rozważania są jedynie kolejnym głosem w dyskusji, różniącym się od innych prób tym, że staramy się na każdą z omawianych kwestii spojrzeć z co najmniej dwóch stron, dostrzegając zarówno wyzwania, jak i zagrożenia wynikające z zastosowania alternatywnych źródeł informacji (tab. 2).

Tabela 2. Wyzwania i zagrożenia alternatywnych metod przeprowadzania spisu ludności

Kryterium	Wyzwania	Zagrożenia
1. Dostępność różnych źródeł danych	– Wiek XX wiekiem informacji, wiek XXI wiekiem informacji generowanej samoczynnie, niezależnie, nieświadomie (bez wiedzy użytkownika) – Zagrożenie traktowania danych pozyskanych od respondenta w trakcie wywiadu jako bezwzględnie wiarygodnych	– Wtórny charakter informacji – Zagrożenie traktowania danych administracyjnych jako bezwzględnie wiarygodnych – bo urzędowych – Rozproszenie źródeł i różni gestorzy – Niektóre źródła mogą być niestabilne lub obserwowane od określonego czasu (np. POLon)
2. Aktualność	– Możliwa większa częstotliwość publikacji danych spisu niż raz na 10 lat – Dane rejestrów administracyjnych i systemów automatycznej rejestracji na bieżąco aktualizowane	– Konieczność synchronizacji danych różnych rejestrów na tzw. moment krytyczny spisu – Niebezpieczeństwo opóźnień – Trudność w wykorzystaniu danych spisu w celu realizacji bieżącej polityki społecznej
3. Pomiar mobilnej populacji	– Określenie ludności rezydującej – Możliwość pomiaru dojazdów do pracy, podróży służbowych i prywatnych	– Trudność właściwej definicji populacji – Trudność poprawnej identyfikacji jednostek
4. Zakres informacji	– Dostęp tylko do tych informacji, które są zawarte w rejestrze – Dostęp do informacji dla populacji celu określonej przez obowiązujące regulacje prawne, dla której tworzony jest rejestr (por. plik JPK) – Możliwość pozyskania informacji o dochodach – rejestr POLTAX	– Brak jednostek statystycznych (np. gospodarstw domowych, rodzin) – Brak możliwości pomiaru cech nieujętych w rejestrach administracyjnych – Brak możliwości pomiaru cech tzw. drażliwych (wyznanie, niepełnosprawność, przynależność etniczna, język ojczysty)

Tabela 2. (cd.)

Kryterium	Wyzwania	Zagrożenia
5. Poufność informacji	– Regulacje prawne dotyczące wykorzystania informacji osobowych i ich udostępniania statystyce publicznej – Konieczność zabezpieczenia numerów identyfikacji osobowej typu PESEL, NIP itp. w numery identyfikacji statystycznej uniemożliwiającej identyfikację konkretnych osób – Jednostronny obieg informacji – przekazywanych przez gestorów organom statystyki publicznej – po uzyskaniu informacji niemożność kontaktu z gestorem w celu wprowadzenia korekt	– Europejski Kodeks Statystyczny określa zasady upowszechniania informacji z zachowaniem tajemnicy statystycznej – Niebezpieczeństwo wykorzystania informacji niezgodnie z intencją osób je generujących – Niebezpieczeństwo wykorzystania informacji niezgodnie z intencją prawodawcy – W państwach o przeszłości totalitarnej szczególnie trudne uzyskanie aprobaty społecznej dla wykorzystania danych administracyjnych w celach statystycznych
6. Zakres przestrzenny	– Dzięki zastosowaniu nowoczesnych technik telekomunikacyjnych istnieje możliwość „przypisania” każdej informacji do współrzędnych geograficznych – W przypadku populacji mobilnych istnieje możliwość śledzenia przemieszczania się ludności – Dane rejestrów administracyjnych oraz systemów informacji o klientach, odbiorcach energii, wody, gazu – duża szczegółowość terytorialna	– Szczegółowy zakres przestrzenny informacji możliwy do określenia tylko w wyniku badania pełnego – np. spisu organizowanego raz na 10 lat – Ograniczona porównywalność międzynarodowa wynikająca ze stosowania danych administracyjnych określonych przez regulacje prawne danego państwa – Ograniczona porównywalność w czasie wynikająca ze zmian obowiązujących regulacji prawnych w danym państwie – np. regulacje dotyczące osób niepełnosprawnych
7. Wiarygodność	– Dane rejestrów administracyjnych oraz źródeł pozastatystycznych mają charakter określony w wyniku regulacji prawnych – Dane administracyjne mogą nie odzwierciedlać stanu faktycznego (np. miejsce zamieszkania/zameldowania)	– Dane spisów ludności i badań reprezentacyjnych mają charakter deklaracyjny – Duży odsetek odmów udziału w badaniach (może związany z badaną cechą) – Błąd respondenta grupowego

Kryterium	Wyzwania	Zagrożenia
8. Jakość danych	– Nielosowy charakter próby – Autoselektywność – Rozwój metodologii weryfikacji jakości danych ze źródeł pozastatystycznych – Wbudowany system jakości (spójności) – Weryfikacja danych – zasada redundancji – Metainformacje i Paradane – konieczność precyzyjnej informacji o sposobie generowania zmiennych	– Informacja złej jakości wypiera informację dobrej jakości – Reprezentatywność danych to losowy charakter próby o odpowiedniej liczebności – <i>Big data</i> – niebezpieczeństwo „dużej próby” nieupoważniającej do uogólnień – Niebezpieczeństwo jednakowego traktowania danych wiarygodnych i obciążonych – Błędy pokrycia, braki danych – Błędy pomiaru (różne definicje)
9. Stymulacja rozwoju teorii i metod badań statystycznych	– Integracja statystyczna (łączenie probabilistyczne) – Wielokrotne ważenie, kalibracja, imputacja – Estymacja dla małych domen – Parentyzacja – Rekonstrukcja rodzin	– Brak odpowiedniej teorii badania opartego na danych administracyjnych – Redefinicja podstawowych pojęć statystycznych takich jak populacja, jednostka, cecha – Integracja stochastyczna – błędy łączenia
10. Koszt	– Informacja wtórna jest tańsza od pierwotnej – Koszt inwestycji w urządzenia nowoczesnej techniki komunikacyjnej, IoT, oprogramowania itp. – Koszt wysoko kwalifikowanej kadry	– Informacja jest towarem – Wtórna informacja też kosztuje – Kosztuje także „dostosowanie” informacji na potrzeby badania

Źródło: opracowanie własne.

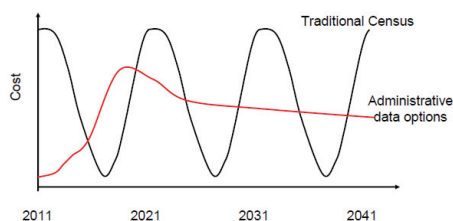
Wśród zasadniczych zalet danych ze źródeł administracyjnych wymienia się przede wszystkim to, że dane te są dostępne w zasadzie od razu bez dodatkowych nakładów finansowych. Szczególnie mocno podkreśla się aktualność danych administracyjnych, gdyż są one na bieżąco aktualizowane i jest tylko kwestią techniczną zaplanowanie odpowiednio częstego raportowania, które wręcz umożliwiłoby przygotowanie zestawień danych „spisowych” nawet z roczną częstotliwością.

Wyniki spisu tradycyjnego publikowane są średnio z około 2 letnim opóźnieniem i bardzo szybko tracą aktualność [Calder, Teague, 2012, s. 5; Vega, Argüeso, 2016]. Tymczasem zgodnie z obowiązującymi zasadami wyniki spisu są uznawane za referencyjne w okresie do kolejnego spisu – czyli przez kolejne 10 lat. Dotychczas

obowiązujące standardy przewidują korektę danych wstecz, zgodnie z informacjami otrzymanymi w bieżącym spisie.

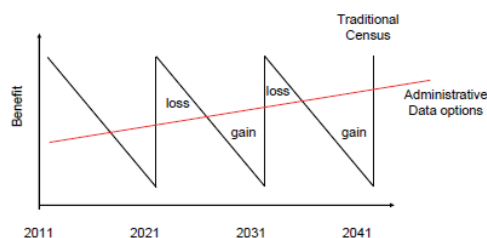
Z powodu opóźnień aktualność tradycyjnych danych spisowych jest dyskusyjna nawet w chwili publikacji wyników. Natomiast dane administracyjne charakteryzuje stała aktualność. Podejście bazujące na rejestrach może zapewnić częstsze aktualizacje, co pozwala na redukcję spadku dokładności w okresie międzyspisowym. Potencjalny zysk na dokładności szacunków spisowych w ujęciu tradycyjnym i opartym na danych rejestrów administracyjnych autorzy programu Beyond 2011¹¹ przedstawili w ujęciu dziesięcioletniego cyklu badania spisowego (rys. 2 i 3). Na podstawie przeprowadzonych analiz Calder i Teague [2012] przedstawili potencjalne profile kosztów i aktualności danych administracyjnych wobec podejścia spisu tradycyjnego.

Rysunek 2. Potencjalne profile kosztów spisu tradycyjnego i wykorzystującego dane administracyjne



Źródło: Calder i Teague [2012, s. 4].

Rysunek 3. Potencjalne profile aktualności danych tradycyjnego spisu i bazującego na rejestrach



Źródło: Calder i Teague [2012, s. 5].

Przygotowując badanie oparte na rejestrach, które z natury są na bieżąco aktualizowane, można tak zaplanować i zautomatyzować szereg zadań, by skrócić czas potrzebny do udostępnienia danych i publikowania ich stosunkowo bliżej daty referencyjnej. Uwzględnienie możliwości automatyzacji procedur procesu przekazywania danych oznacza ich większą aktualność i skrócenie czasu od momentu referencyjnego. Dodatkowo wykorzystanie danych ze źródeł administracyjnych umożliwia podejście zapewniające publikowanie danych o ludności z większą częstotliwością – np. roczną.

Szczególnie szybka jest utrata aktualności danych spisowych w populacji doświadczającej gwałtownych zmian procesów demograficznych, w tym intensywnych migracji przyspieszających zaawansowanie starzenia czy obniżenie dzietności.

¹¹ Beyond 2011 to projekt realizowany w Wielkiej Brytanii po spisie 2011 roku w celu wypracowania rekomendacji dla kolejnego spisu.

Aktualne szacunki stanu i struktury ludności są w takich sytuacjach niezbędne do realizacji bieżącej polityki społecznej.

Wśród często podnoszonych ograniczeń danych administracyjnych wskazuje się konieczność korzystania z tych informacji, jakie zostały zebrane w rejestrze, a nie koniecznie tych, jakie są oczekiwane. Czy dane rejestru administracyjnego zawierają minimum spisowe, czy spełniają potrzeby osób fizycznych, ministerstw i urzędów centralnych, przedsiębiorców, naukowców itp.

Porównując tematy uwzględniane w polskich spisach ludności od 1921 roku, należy zauważyć wyraźne i systematyczne poszerzanie zakresu zagadnień [Krywulł-Albańska, 2012]. Zmiany rzeczywistości gospodarczej oraz sytuacji społecznej powodowały zmiany tematów: eliminowanie jednych i dodawanie innych. Na tle wcześniejszych spisów przeprowadzonych metodą tradycyjną NSP 2011, jest najbardziej wyczerpujący.

Wśród podstawowych ograniczeń spisów opartych na rejestrach często podaje się argument niemożności pozyskania wszystkich potrzebnych informacji, gdyż nie są one dostępne w źródłach administracyjnych. Jednym z najczęściej przytaczanych jest brak informacji dotyczących rodzin. Pojawia się wówczas potrzeba rekonstrukcji rodzin, która prowadzi do opracowywania metod tzw. parentyzacji¹². Do zmiennych, jakie można pozyskać tylko w badaniach specjalnych, zalicza się np.: stan cywilny faktyczny – związki nieformalne, rodzina – typ biologiczny, wykształcenie, narodowość, język ojczysty, wyznanie. W znacznej mierze są to tzw. tematy uzupełniające.

Spis korzystający z większej liczby źródeł spełnia kryterium przydatności. Podkreślmy też pełną zgodność z zasadami spisu: powszechność, czyli objęcie całej populacji oraz indywidualne spisywanie – informacji dla każdej osoby niezależnie. Jest to niewiarygodnie pozytywna cecha. Dzięki pozyskaniu danych z rejestru bezpośrednio o każdej indywidualnej osobie niweluje się wielkość błędu danych z drugiej ręki. W tym miejscu trzeba też nawiązać do charakteru spisywanych informacji, w tym ludności i jej różnych charakterystyk. Pomijamy tu niezwykle istotne z perspektywy szacunku demograficznego kategorie ludności faktycznej i rezydującej¹³, zwrócimy jedynie uwagę na jakość danych, wynikającą z ich deklaratywnego charakteru.

Informacje uzyskiwane za pośrednictwem rachmistrza spisowego mają charakter deklaracyjny i nie podlegają żadnej weryfikacji. W większości przypadków dane pozyskiwane są od jednej bądź kilku osób obecnych w mieszkaniu, a nie bezpośrednio od każdego z respondentów. W efekcie pojawia się tzw. obciążenie „drugiej ręki”. Nie jest znany ani prawny, ani faktyczny stan cywilny badanych osób, podobnie

¹² Mogą one czerpać z metod demografii historycznej, w której rekonstrukcję rodzin przeprowadzano wykorzystując różne źródła, np. na podstawie ksiąg metrykalnych [Kukło, 2009]. Ciekawą alternatywą może być metoda własnych dzieci (Own Children Method), która umożliwia szacunek częściowych współczynników płodności [Feeney, 1975; Krapf, Kreyenfeld, 2015].

¹³ Dyskusja tych pojęć była przedmiotem różnych opracowań, m.in. M. Kupiszewskiego [Bijak i in., 2007; Kupiszewski, Bijak, 2012] czy J. Paradysza [2007; 2010].

miejsce zamieszkania, poziom wykształcenia czy status na rynku pracy. Z kolei informacje dotyczące kwestii drażliwych, z zasady mogą być gromadzone jedynie za zgodą zainteresowanych i według ich deklaracji, przy czym odpowiedź nie jest obowiązkowa¹⁴. Pozyskiwanie takich danych za pośrednictwem osób trzecich narusza prawo wolności sumienia i wyznania oraz nieujawniania informacji. Na przykład informacje zebrane o osobach niepełnosprawnych mogą być uzyskane wyłącznie bezpośrednio od zainteresowanych i bez weryfikacji orzeczeń o niepełnosprawności. Podobnie pytania dotyczące kwestii etnicznych, wyznania, narodowości czy języka ojczystego są sprawą osobistą każdego respondenta i mogą być pozyskane jedynie w sposób bezpośredni za zgodą i według indywidualnych deklaracji.

Koszty spisu rosną z dekady na dekadę w niemal geometrycznym tempie. Jeśli w USA w 1960 roku całkowite, realne koszty spisu szacowano na 995 mln USD, to 50 lat później wynosiły one prawie 15 razy więcej – 14,7 mld USD (tab. 3). Podobnie sytuacja kształtuje się w Wielkiej Brytanii, gdzie w latach 1991–2011 koszty spisu wzrosły ze 140 mln GBP do 481,7 mln GBP [Brown i in., 2010].

Koszty spisu są potęgowane w wyniku mobilizacji co dekadę dużej rzeszy ankietowanych zatrudnionych w celu dostarczenia i zebrania formularzy ankietowych. Według wyliczeń ekspertów ONZ, w spisach 2010 roku średni koszt w przeliczeniu na mieszkańca w państwach europejskich wyniósł 8,84 USD, podczas gdy w USA koszt ten sięgał 48,9 USD. Generalnie najwyższe są koszty w przypadku spisów tradycyjnych, natomiast spisy oparte na rejestrach bądź przeprowadzone metoda mieszaną są zdecydowanie tańsze. W takich państwach jak Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Holandia, Norwegia, Słowenia czy Szwajcaria, koszt spisu na osobę oszacowano na poziomie 1,3 USD. Najtańszy okazał się spis duński – z kosztem na osobę 0,3 USD [Coleman, 2013]. Oczywiście porównanie kosztów spisu tradycyjnego i bazującego na danych administracyjnych nie jest proste, gdyż wymaga uwzględnienia kosztów utrzymania rejestru i odpowiednich prac metodycznych.

Komentując wysokie koszty spisów tradycyjnych, warto spojrzeć na nie z jeszcze jednej, innej perspektywy. Mianowicie D. Coleman [2013] podkreśla marnotrawstwo kapitału ludzkiego. W jego opinii większy byłby pożytek dla statystyki publicznej z trwałego zatrudnienia nielicznej grupy osób regularnie zdobywających doświadczenie i wiedzę ekspercką, zamiast intensywnego szkolenia ogromnej rzeszy osób, które zatrudnione są przez krótki okres realizacji spisu.

Zmiana metody przeprowadzania spisu spowodowała, że łącznie koszt NSP 2011 był o ponad 100 mln PLN niższy aniżeli w 2002 roku. Przeprowadzenie spisu metodą mieszaną w Polsce w 2011 roku przełożyło się na szereg oszczędności (tab. 4). Za najważniejsze wskazuje się wykorzystanie narzędzi komunikacji elektronicznej,

¹⁴ Zgodnie z zapisami ustawy z dnia 4 marca 2010 r. o narodowym spisie powszechnym ludności i mieszkań w 2011 r. udzielanie odpowiedzi na pytania dotyczące niepełnosprawności odbywało się na zasadzie dobrowolności.

a tym samym ograniczenie kosztów przeprowadzania spisu w terenie, druku formularzy spisowych oraz 10-krotne obniżenie liczby rachmistrzów spisowych, których wynagrodzenie jest jednym z najkosztowniejszych elementów budżetu [Dygaszewicz, 2014, s. 353]. Duże oszczędności poczyniono przede wszystkim dzięki wprowadzeniu nowoczesnych narzędzi telekomunikacyjnych.

Tabela 3. Koszty spisu ludności w USA (w latach 1960–2010)

Spis	Koszty realne w 2009 r.		Koszty nominalne
	pełny koszt spisu (mln USD)	koszt spisu (USD/gosp.dom.)	pełny koszt spisu (mln USD)
1960	995	16,89	120
1970	1206	17,06	231
1980	2947	32,71	1136
1990	4424	42,54	2600
2000	8060	69,54	6600
2010	14700	114,93	14700

Źródło: Brown i in. [2010].

Tabela 4. Struktura wydatków NSP 2002 i NSP 2011

Grupa wydatków	NSP 2002 (koszt w PLN)	(%)	NSP 2011 (koszt w PLN)	(%)
Przygotowanie operatów spisowych, w tym map	1 564 150,5	0,3	1 574 545,2	0,4
Szkolenia wyspecjalizowanego personelu	407 983,9	0,1	1 683 764,9	0,4
Przeprowadzenie badań pilotażowych i spisu – wydatki osobowe i bezosobowe z funduszu wynagrodzeń	402 877 214,9	81,1	220 236 302,8	55,7
Formularze spisowe i inne materiały (opracowanie, druk)	20 214 467,1	4,1	166 669,8	0,04
Modernizacja infrastruktury, inwestycje, prace projektowo-programowe	53 118 864,7	10,7	159 621 327,9	40,4
Popularyzacja spisów	1 245 041,8	0,25	2 903 737,7	0,7
Opracowanie, analiza i udostępnianie	828 283,4	0,17	45 500,0	0,01
Inne prace i wydatki	16 634 841,7	3,3	9 052 152,9	2,3
Razem	496 890 847,8	100	395 284 001,2	100

Źródło: Dygaszewicz [2014, s. 361].

Porównując lokatę Polski na tle innych państw należy podkreślić, że spis tradycyjny NSP 2002 był w przeliczeniu na mieszkańca o ponad 80% droższy w ujęciu nominalnym, czy o 60% według parytetu PPPs, w porównaniu z medianą kosztów spisów tradycyjnych oszacowanych przez ONZ na rundy roku 2000 (tab. 5). Z kolei porównania dla ostatniej rundy spisów 2010 roku wskazują, że koszty per capita podejścia mieszanego są o ponad 40% niższe aniżeli w przypadku spisu tradycyjnego. Dodatkowo w Polsce koszty te były o ponad 10% niższe od mediany kosztów dla metody mieszanej na świecie. Polska w wielu zestawieniach zyskała bardzo pozytywne oceny zwłaszcza w zakresie wdrożenia nowatorskich rozwiązań metodycznych, organizacyjnych i logistycznych, w tym wykorzystanie danych z rejestrów oraz zastosowanie tańszych metod zbierania danych dla tych podmiotów, dla których nie udało się wykorzystać danych rejestrowych (CAII, CATI).

Tabela 5. Mediana kosztów w zależności od metody przeprowadzania spisu 2010

Metoda	Łączny koszt (mln USD)	Koszt nominalny (USD/per capita)	Koszt wg parytetu (USD PPPs/per capita)
Spis tradycyjny 2000		2,1	5,2
NSP 2002 – spis metodą tradycyjną		3,8	8,5
Łącznie spis 2010	18,7	3,94	6,01
Spis metodą tradycyjną 2010	34,1	5,57	7,31
Spis metodą mieszaną 2010	18,7	3,94	6,01
Spis oparty na rejestrach 2010	1,9	0,24	0,18
NSP 2011 – spis metodą mieszaną		3,54	5,59

Źródło: Dygaszewicz [2014, s. 360; UNECE, 2013].

5. Perspektywy spisów ludności

W końcu sierpnia 2014 roku odbyło się spotkanie Dyrektorów Statystyki Społecznej urzędów statystycznych państw Unii Europejskiej (DSS UE). Tematem spotkania był program spisów ludności i mieszkań w państwach UE w kolejnej rundzie – roku 2020 oraz w dalszej perspektywie. Dyskutowano trzy grupy zagadnień: (i) jakość spisów rundy 2010, (ii) sposób przeprowadzenia spisów w 2021 roku (iii) oraz modernizację europejskiej statystyki ludności i mieszkań po roku 2021 (Beyond 2021). Echo tej dyskusji i kolejnych spotkań powtarza wśród statystyków wieść

o końcu spisów. W rzeczywistości sprawa dotyczy nie tyle przysłowiowego „końca spisów”, co modernizacji całego systemu statystyki demograficznej i społecznej [EU, 2014; 2016].

Przed wszystkim podczas spotkania DSS UE ustalono, że w kolejnej rundzie spisy zostaną przeprowadzone na podstawie dotychczas obowiązujących w UE regulacji prawnych [UE, 2008]. Przyjęto jednak, że konieczne są nowe regulacje dotyczące definicji, przekrojów, klasyfikacji, tabel krzyżowych (cross-tabulacji), metadanych i jakości raportowania. Podkreślono, że kwestie zasadniczych zmian dotyczących podejścia, stosowanych metod i wykorzystywanych źródeł danych podejmowane są na poziomie krajowym. Eurostat z kolei kontynuuje prace w zakresie modernizacji systemu statystyki społecznej. Zwrócono uwagę na potrzebę równoważenia istotnych i zmieniających się potrzeb związanych ze spisem w państwach UE w kontekście aspektów praktycznych i obciążeń wynikających z tworzenia statystyk. Jako istotny podjęto temat integracji danych statystycznych o ludności i danych przestrzennych w celu dostarczenia danych demograficznych według miejsca zamieszkania w przekroju terytorialnym dla siatki gridowej (1 km², geo-grid: dyrektywa INSPIRE). Na marginesie warto zaznaczyć, że takie badania dotyczące rozwoju demograficznego Poznania w kontekście starzenia się ludności prowadzone są w Ośrodku Statystyki Miast Urzędu Statystycznego w Poznaniu¹⁵.

Wykorzystanie wielu źródeł w spisie nowej generacji wynika z ich dostępności i pozytywnej weryfikacji jakości. Nie byłoby to możliwe, gdyby nie rozwój nowoczesnych technologii i elektroniczna forma tych źródeł. Ale uwzględnienie wielości źródeł wymaga też zastosowania odpowiedniej metodyki. Statystycy muszą odpowiedzieć na wiele problemów związanych z integracją źródeł i oceną ich wiarygodności, co motywuje bezwzględnie konieczny, intensywny rozwój metod statystycznych. W większości zgodnej opinii wielu statystyków, to rozwój metod statystycznych nie nadąży za rozwojem technologii informatycznych [Szreder, 2009; 2017]. Nie mniej prace metodyczne, także prowadzone w Polsce są coraz bardziej zaawansowane. Odwołując się jedynie do prac prowadzonych w ośrodku poznańskim [Beręsewicz i in., 2018], warto zwrócić uwagę na kwestie integracji danych z różnych źródeł, kalibracji, imputacji, *repeated weighting* i innych metod korekty wag oraz metody estymacji określane mianem statystyki małych obszarów.

Ze względu na rosnące oczekiwania i potrzeby odbiorców informacji statystycznej, doskonałe technologie informatyczne oraz zmieniające się wyzwania statystyki publicznej, wynikające z jej nowej roli w XXI wieku, coraz więcej uwagi przywiązuje się do alternatywnych źródeł informacji w postaci tzw. *big data* (niestatystycznych źródeł danych) [Beręsewicz, Szymkowiak, 2015].

¹⁵ Można tutaj wymienić następujące prace: Basarbowicz i in. [2015], Filas-Przybył [2017].

Wykorzystanie *big data* przez długi czas odbywało się poza głównym nurtem statystyki publicznej, w której preferuje się w dalszym ciągu informacje pochodzące ze spisów, badań reprezentacyjnych czy rejestrów administracyjnych. Ze względu jednak na rosnące znaczenie tego nowego źródła informacji niektóre urzędy statystyczne – na przykład w Holandii, zdecydowały się przetestować ich użyteczność na potrzeby statystyki oficjalnej. Jest to zadanie niezwykle trudne, a dotyczy zarówno problematycznych kwestii prawnych, dostępności danych i sposobu ich przechowywania, zagadnień związanych z koniecznością zachowania tajemnicy statystycznej czy, co ważniejsze, problemów dotyczących obciążenia będącego konsekwencją charakteru „masowych” źródeł. Istnieje zatem ogromne zapotrzebowanie na zaadaptowanie danych pochodzących z nowych źródeł (*big data*) na potrzeby i cele statystyki oficjalnej, tak aby zmaksymalizować korzyści i zminimalizować zagrożenia wynikające z ich wykorzystania w statystyce publicznej [Beręsewicz, Szymkowiak, 2015].

Problemy z *big data*, pomimo relatywnie niedługiej popularności tego pojęcia, nie są nowe w statystyce i możemy wskazać podobieństwa do:

- badań opartych na rejestrach (*register surveys*) – wykorzystanie danych niestatystycznych do celów statystycznych,
- badań internetowych (*Internet surveys*) – dane są zbierane przy wykorzystaniu Internetu (w szerokim ujęciu, włączając IoT),
- badań wymagających wyłącznie zgody respondenta (*opt-in surveys*) – ponieważ udział/dobór podlega nielosowemu mechanizmowi,
- badań panelowych (*panel surveys*) – ponieważ obserwujemy jednostki w czasie (wraz z wycieraniem się próby).

Wykorzystanie nowych źródeł danych na potrzeby spisów powszechnych będzie się wiązać z automatycznym zbieraniu informacji bez konieczności ingerencji człowieka. Opiera się to głównie na wykorzystaniu technologii Internetu rzeczy, która umożliwia kontaktowanie się urządzeń między sobą oraz rejestrowanie informacji określonych przez twórców danej technologii/urządzenia.

W tym miejscu możemy sobie wyobrazić, że ludzie, jak i ich nieruchomości lub inne dobra (np. samochody) dokonają samospisu. Wizja ta nie jest bardzo odległa. Już teraz w tym kontekście obserwujemy określone jednostki populacji generalnej (zwykle osoby młodsze, pochodzące z miast i charakteryzujące się wyższymi dochodami), które przekazują informacje o swojej aktywności poprzez korzystanie z różnego typu aplikacji mobilnych czy urządzeń typu smart (np. telewizory czy zegarki). Jako przykład może posłużyć niedawno uruchomiony sklep *Amazon Go*, w którym nie ma obsługi, kamery na podstawie algorytmów głębokich sieci neuronowych rozpoznają zachowania klientów i wybrane produkty, a płatność dokonywana jest automatycznie w momencie opuszczenia sklepu.

Należy jednak zaznaczyć, że pomimo automatyzacji procesów zbierania i przetwarzania danych, jakość zebranej informacji będzie miała kluczowe znaczenie.

Wyzwaniem będzie określenie podstawowych pojęć używanych w statystyce i spisach powszechnych, czyli populacji, jednostki i badanych cech. Definicje wykorzystywane w nowych źródłach rzadko odzwierciedlają istniejące koncepty używane w spisach, a liczba potencjalnych źródeł będzie powodować problemy z jednoznacznym określeniem, kogo i co badamy. W tym miejscu spisy powszechne powinny również dopasowywać się do zmieniającego się otoczenia (m.in. poprzez rozszerzanie zakresu informacyjnego o dane zbierane w sposób automatyczny).

Niemniej, *big data* w całości nie będzie pokrywać badanej populacji [Hand, 2018]. Kluczowe może się stać wykorzystanie bieżących badań reprezentacyjnych, które pozwolą skorygować błąd pokrycia, autoselekcji czy pomiaru. Omawiane powyżej przykłady samospisów, niezależnie od ich wielkości, będą próbami nie-losowymi, obciążonymi selektywnością wyboru, które będą wymagać szczególnej uwagi, zwłaszcza, jeżeli chcemy dostarczać informacji o populacji generalnej na niskich poziomach agregacji przestrzennej.

Bibliografia

- Baffour B., King T., Valente P. [2013], *The Modern Census: Evolution, Examples and Evaluation*, „International Statistical Review”, vol. 81, no. 3, s. 407–425. <https://doi.org/10.1111/insr.12036>
- Basarbowicz K., Dąbrowski A., Filas-Przybył S., Kaźmierczak M., Klimanek T., Kowalewski J., Kruska K., Pawlikowski D., Stachowiak D., Stawikowska M. [2015], *Identyfikacja obszarów specjalnych wewnątrz miast wojewódzkich oraz na ich obszarach funkcjonalnych uwzględniających sytuację demograficzną i ekonomiczną ich mieszkańców na podstawie analiz przestrzennych z wykorzystaniem Geographic Information System (GIS)*, GUS, Warszawa, Poznań, https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultstronaopisowa/5850/1/1/raport_obszary_specjalne_gis.pdf (21.03.2019).
- Beręsewicz M. [2016], *Internet data sources for real estate market statistics*, University of Economics and Business, Poznań, <http://www.wbc.poznan.pl/dlibra/doccontent?id=393454> (21.03.2019).
- Beręsewicz M. [2017], *A Two-Step Procedure to Measure Representativeness of Internet Data Sources*, „International Statistical Review”, vol. 5, s. 1–21.
- Beręsewicz M., Pawlikowski D., Filas-Przybył S., Józefowski T., Klimanek T., Szymkowiak M., Kaźmierczak M. [2018], *Poprawa wykorzystania administracyjnych źródeł danych*, Poznań.
- Beręsewicz M., Szymkowiak M. [2015], *Big Data w statystyce publicznej – nadzieje, osiągnięcia, wyzwania i zagrożenia*, „Ekonometria”, nr 2(48), s. 9–22, <https://doi.org/10.15611>
- Bijak J., Kicing A., Kupiszewski M. [2007], *Studium metodologiczne oszacowania rzeczywistej liczby ludności Warszawy*, „CEFMR Working Paper”, no. 2, Warszawa, http://www.cefmr.pan.pl/docs/cefmr_wp_2007-02.pdf (21.03.2019).
- Brown L.D., Cohen M.L., Cork D.L., Citro C.F. (red.) [2010], *Envisioning the 2020 Census*, National Academies Press, Washington, <https://doi.org/10.17226/12865>
- Calder A., Teague A. [2012], *Beyond 2011 – the future of population statistics?* UNECE Seminar on New Frontiers for Statistical Data Collection, Geneva, s. 1–9.

- Coleman D. [2013], *The Twilight of the Census*, „Population and Development Review”, vol. 38, no. 1, s. 334–351, <https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2013.00568.x>
- Dygaszewicz J. (red.) [2014], *Spisy powszechne*, GUS, Poznań, Warszawa.
- EU [2014], *Population and housing censuses*, http://www.knbs.or.ke/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=100:population-and-housing-census&Itemid=1176 (21.03.2019).
- EU [2016], *EU Census post-2021 programme*, Luxembourg.
- Feeney G. [1975], *The Own-Children Method of Estimating Age-Specific Fertility Rates*, Kula Lumpur.
- Filas-Przybył S. [2017], *Wpływ migracji na lokalizację klastrów o wysokim poziomie starości demograficznej w przestrzeni miasta Poznania*, Szczecin.
- Gerards E. [2012], *Dutch Virtual Census*, Voorburg, <https://unstats.un.org/unsd/.../meetings/.../s04-5-1-Netherlands.ppt> (21.03.2019).
- Hand D.J. [2018], *Statistical challenges of administrative and transaction data*, „Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)”, vol. 181, no. 3, s. 555–605, <https://doi.org/10.1111/rssa.12315>
- Kędelski M., Paradysz J. [2006], *Demografia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Kordos J. [2017], *The challenges of the population census round of 2020. Outline of the methods of quality assessment of population census data*, „Statistics in Transition – New Series”, vol. 18, no. 1, s. 115–138, <http://stat.gov.pl/en/sit-en/issues-and-articles-sit/previous-issues/volume-18-number-1-march-2017/> (21.03.2019).
- Kotowska I.E. [2009], *Spisy powszechne ludności jako źródło informacji o przemianach demograficznych i społecznych*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 9, s. 1–15.
- Krapf S., Kreyenfeld M. [2015], *Fertility assessment with the own-children method: A validation with data from the German Mikrozensus*, „MPIDR Technical Report TR-003”, vol. 49, s. 1–13.
- Krywuł-Albańska M. [2012], *Spis powszechny jako źródło informacji o ludności*, „Studia Socjologiczne”, nr 4(207), s. 87–107.
- Kuklo C. [2009], *Demografia Rzeczypospolitej przedrozbiorowej*, Wydawnictwo DIG, Warszawa.
- Kukutai T., Thompson V., McMillan R. [2015], *Whither the census? Continuity and change in census methodologies worldwide*, „Journal of Population Research”, vol. 32, no. 1, s. 3–22, <https://doi.org/10.1007/s12546-014-9139-z>
- Kupiszewski M., Bijak J. [2012], *Ocena założeń aktualnej prognozy demograficznej GUS na lata 2003–2030. Ocena wpływu migracji zagranicznej na bilans demograficzny Polski. Zmiany i problemy demograficzne a rozwój przestrzenny*, t. IV, Warszawa.
- Kurkiewicz J. (red.). [2010], *Procesy demograficzne i metody ich analizy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Lesthaeghe R., van de Kaa D.J. [1986], *Twee demografische transitities?* w: van de Kaa D.J., Lesthaeghe R. (red.), *Bevolking: groei en krimp*, Van Loghum Slaterus, Deventer, s. 9–24.
- Nordbotten S. [2010], *The Use of Administrative Data in Official Statistics – Past, Present, and Future – With Special Reference to the Nordic Countries*, w: Carlson M., Nyquist H., Villani M. (red.), *Official Statistics: Methodology and Applications in Honour of Daniel Thorburn*, Statistics Sweden, Stockholm, s. 205–233, http://www.nordbotten.com/articles/Adm_data.pdf (21.03.2019).
- Okólski M., Fihel A. [2012], *Demografia*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Paradysz J. [2007], *Rejestry administracyjne jako źródło zasilania w statystyce regionalnej*, w: Paradysz J. (red.), *Statystyka regionalna w jednoczącej się Europie*, Internetowa Oficyna Wydawnicza Centrum Statystyki Regionalnej, Poznań, s. 193–206.

- Paradysz J. [2010], *Konieczność estymacji pośredniej na użytek spisów powszechnych*, w: Gołata E. (red.), *Pomiar i informacja w gospodarce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Poulain M., Herm A. [2013], *Central Population Registers as a Source of Demographic Statistics in Europe*, „Population”, vol. 68, no. 2, s. 183–212, <https://doi.org/10.3917/popu.1302.0215>
- SN [2011], *Dutch Census 2011*, Statistics Netherlands.
- Szreder M. [2009], *O relacjach między zaufaniem do statystyki a jakością badań*, w: Biolik J. (red.), *Dylematy ekonometrii: księga pamiątkowa dla uczczenia siedemdziesiątych urodzin Profesora Andrzeja Stanisława Barczaka Doktora honoris causa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego, Katowice, s. 211–222.
- Szreder M. [2017], *Nowe źródła informacji i ich wykorzystywanie w podejmowaniu decyzji*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 7(674), s. 5–17.
- Tønder J.-K. [2008], *The Register-based Statistical System Preconditions and Processes*, International Association for Official Statistics Conference Shanghai October 14–18, Shanghai, www.iaos-isi.org/papers/CS_1_2_Tonder.doc (21.03.2019).
- UE [2008], Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 763/2008 z dnia 9 lipca 2008 r. w sprawie spisów powszechnych ludności i mieszkań, 7, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32008R0763> (21.03.2019).
- UN [2013a], *Overview of national experiences for population and housing censuses of the 2010 round*, „Working Paper”, New York.
- UN [2013b], *Report on the Results of a Survey on Census Methods used by Countries in the 2010 Census Round*, United Nations.
- UN [2015], *Principles and recommendations for population and housing censuses – Revision 3*, „Statistical Papers Series M”, no. 67/Rev.3, United Nations, New York.
- UNECE [2006], *United Nations Economic Commission for Europe Conference of European Statisticians Recommendations for the 2010 Censuses of*, United Nations, Geneva, http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/publications/CES_2010_Census_Recommendations_English.pdf (21.03.2019).
- UNECE [2013], *Costs and benefits: Key results from the UNECE Survey on National Census Practices, and first proposals about the CES Recommendations for the 2020 census round*, Geneva, http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.41/2013/census_meeting/20_E_rev_4_.pdf (21.03.2019).
- van de Kaa D.J. [1987], *Europe's second demographic transition*, „Population Bulletin”, vol. 42, no. 1.
- Vega J., Argüeso A. [2016], *Spain 2021. Why will this Census have more quality than the previous one?*, June, s. 1–9.
- Wallgren A., Wallgren B. [2014], *Register-based Statistics. Statistical Methods for Administrative Data*, Second Ed., John Wiley i Sons.
- Zhang L.-C. [2015a], *On Modelling Register Coverage Errors*, „Journal of Official Statistics”, vol. 31, no. 3, s. 381–396, <https://doi.org/10.1515/jos-2015-0023>
- Zhang L.-C. [2015b], *Population Size Estimation Based on Multiple Lists. Uncertainty Analysis for Categorical Data Fusion*.
- Zych M., Czerny A. [2015], *Urzędowy wykaz nazw państw i terytoriów niesamodzielnych*, Główny Urząd Geodezji i Kartografii, Warszawa, http://www.gugik.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0005/24935/Urzedowy-wykaz-panstw.pdf (21.03.2019).

The future of statistical research on social and economic needs on the example of the census

Summary: The census is the basic source of information on the condition and structure of the population and its territorial distribution. This study is an essential part of the national and international official statistics system, primarily because it provides population estimates. The census is one of the oldest statistical surveys, but ... is it still needed today? Is official statistics, whose task is to provide a reliable information system, be able to meet these expectations? The chapter attempts to answer the above questions by discussing organizational changes in statistical surveys, methods of conducting and transformation of censuses, and especially threats and future prospects related to the use of non-statistical data sources (eg administrative registers or big data) as alternative methods carrying out a census.

Keywords: official statistics, census, administrative records, big data

Rozwój zarządzania zasobami ludzkimi – w kierunku kapitału ludzkiego

Streszczenie: W polskiej praktyce obecne są trzy generacje zarządzania w sferze ludzkiej. Analiza porównawcza uzasadnia traktowanie zarządzania kapitałem ludzkim jako nowoczesnej, w pełni ukształtowanej koncepcji sprawowania funkcji personalnej. Zasadniczy argument stanowi wartościotwórczy charakter kapitału ludzkiego w warunkach ery cyfrowej. Istotne determinanty wynikają z sytuacji na rynku pracy, która kształtuje się pod wpływem zmian technologicznych – Industry 4.0, sytuacji demograficznej, a także cech nowych modeli struktur organizacyjnych. Celem rozdziału jest wskazanie kluczowych przesłanek unowocześnienia realizacji funkcji personalnej w organizacji i przedstawienie głównych założeń koncepcji zarządzania kapitałem ludzkim, która stanowi reakcję na te wyzwania.

Słowa kluczowe: zarządzanie kapitałem ludzkim, zarządzanie zasobami ludzkimi, kapitał ludzki, rynek pracy, nowe modele struktur organizacyjnych

1. Wstęp

Współczesne wyzwania, w tym przede wszystkim potrzeba tworzenia gospodarki kreatywnej, wymagają zmian w realizacji funkcji personalnej. Istotnych powodów dostarczają także cechy współczesnego rynku pracy i nowych modeli struktur organizacyjnych, które kształtują model współpracownika oraz nowy profil kompetencyjny pracownika. W związku z tym proces zarządzania w sferze ludzkiej korzysta z różnych dziedzin nauki: ekonomicznych, humanistycznych, społecznych, prawnych, co nadaje mu charakter interdyscyplinarny. Przesłanek teoretycznych dla koniecznej ewolucji zarządzania w sferze ludzkiej dostarczają prominentne nurty współczesnej ekonomii, takie jak ekonomia behawioralna czy nowa ekonomia instytucjonalna, a także teoria interesariuszy, koncepcja zdrowej organizacji i pozytywnego potencjału organizacji oraz teoria zarządzania wartością.

Pod wpływem uwarunkowań realnych i teoretycznych powstaje obiektywna potrzeba transformacji zarządzania zasobami ludzkimi w kierunku zarządzania

* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

kapitałem ludzkim. Badania empiryczne wskazują jednak na ograniczony zakres wykorzystania tej koncepcji w polskiej praktyce [Juchnowicz, 2016a]. Bariery zawarte są przede wszystkim w społecznych warunkach funkcjonowania organizacji, mianowicie w poziomie podmiotowości i relacjach interpersonalnych [Juchnowicz, 2017, s. 16–19]. Można postawić tezę, że rozwój funkcji personalnej nie dotrzymuje tempa postępowi technologicznemu faworyzującemu wysokie kwalifikacje, zmianom w świadomości i aspiracjach pracujących. Eksperci stosują nawet określenie „HR na wstecznym biegu” [Zakrzewska, 2017, s. 8–13]. Celem rozdziału jest wskazanie kluczowych przesłanek przemawiających za potrzebą unowocześnienia zarządzania w sferze personalnej. Szczególna uwaga poświęcona jest wpływowi nowych modeli struktur organizacyjnych. Na tym tle przedstawione są główne założenia nowoczesnej koncepcji zarządzania.

2. Ewolucja sprawowania funkcji personalnej

W minionych latach w zarządzaniu w sferze ludzkiej można wyróżnić trzy istotnie różniące się generacje, od zarządzania personelem, poprzez zarządzanie zasobem ludzkim do zarządzania kapitałem ludzkim (tab. 1). Koncepcje te wykorzystywane są równolegle w polskiej praktyce, w różnym stopniu. W społeczeństwie postindustrialnym, przedsiębiorczym i kreatywnym, funkcjonującym w gospodarce cyfrowej, celowe jest zarządzanie ukierunkowane na budowanie kapitału poszczególnych ludzi, który można efektywnie zaangażować do tworzenia wartości poszczególnych organizacji oraz rozwoju społeczno-gospodarczego kraju.

Tabela 1. Trzy generacje zarządzania w sferze ludzkiej

Zarządzanie personelem	Zarządzanie zasobami ludzkimi	Zarządzanie kapitałem ludzkim
Nacisk na zbiorowość/kadry	Jednostka	Zespół
Jednolite regulaminy i narzędzia	Dopasowane do specyfiki firmy	Zindywidualizowane
Centralizacja odpowiedzialności w komórkach personalnych	Większa decentralizacja odpowiedzialności	Główna odpowiedzialność kadry kierowniczej
Wzrastająca rola specjalistów personalnych	Rolą specjalistów personalnych dostarczanie efektywnych rozwiązań w sferze ZZL	Specjaliści ZKL partnerami biznesowymi
Pracownicy jako koszt	Kluczowy zasób podstawą konkurencyjności	Kapitał źródłem wartości dodanej

Zarządzanie personelem	Zarządzanie zasobami ludzkimi	Zarządzanie kapitałem ludzkim
Kierowanie operacyjne	Decyzje na poziomie strategicznym i operacyjnym	Strategia i taktyka
Utrzymanie <i>status quo</i> i stabilności	Stabilność i rozwój poprzez zmiany w strukturach i technikach	Elastyczność
Bycie biernym wykonawcą	Proaktywne podejście	Zaangażowanie
Brak integracji działań	Współpraca pionowa i pozioma	Integracja pozioma

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Banfield, R. Kay [2008, s. 51–52].

Charakter zmian, ich zakres merytoryczny i głębokość, uzasadniają postrzeganie zarządzania kapitałem ludzkim jako kolejnego etapu ewolucji sprawowania funkcji personalnej. Przemawia za tym także wyłanianie się nowych obszarów funkcjonalnych, na przykład: zarządzanie różnorodnością, CSR, employer branding, grywalizacja, czy HR Intelligence (analityka HR). Nowoczesne instrumentarium, właściwe dla zarządzania kapitałem ludzkim dowodzi, że jest to koncepcja w pełni ukształtowana. W literaturze przedmiotu można także spotkać odmienny pogląd, że jest ona niedojrzała [Jamka, 2011, s. 333], lub, że jedynie uzupełnia i umacnia zarządzanie zasobami ludzkimi, ale go nie zastępuje [Armstrong, Baron, 2008, s. 39]. Wydaje się, że traktowanie zarządzania kapitałem ludzkim wyłącznie jako jednego z aspektów ZZL, opartego na pomiarze kapitału ludzkiego, jest nadmiernym ograniczeniem.

3. Kapitał ludzki behawioralną dźwignią wartości

Idea kapitału ludzkiego inspirowała do zmiany paradygmatu zarządzania problemami ludzi w organizacji [Strużyna, 2011, s. 64]. Na grunt nauk o zarządzaniu została zaadoptowana w latach 90. XX wieku pod wpływem uświadomionej roli kapitału ludzkiego [Lepak, Snell, 1999, s. 31–48]. Rozwój gospodarki postindustrialnej dowodzi, że kapitał ludzki stanowi najcenniejsze aktywa firmy, w miejsce kapitału finansowego i rzeczowego. Współcześnie, potencjał pracowników stanowi nie tylko zasób strategiczny, a więc czynnik decydujący o przewadze konkurencyjnej firmy, lecz staje się głównym źródłem kreowania wartości. Przemawia to za przekształcaniem zasobów w kapitał, od którego w dużym stopniu zależy wartość firmy [Świątek, 2007, s. 100]. Faggian i McCann określają kapitał ludzki jako „wiedzę, umiejętności i kompetencje ucieleśnione w jednostkach i relacjach społecznych, które skutkują wzrostem produktywności” [Faggian, McCann, 2009, s. 146]. Definicje podkreślają, że kapitał ludzki to „Ludzki intelekt. Indywidualna wiedza ukryta, tzn. trudne do

określenia umiejętności, niezbędne do wykonywania funkcji. Innowacja, kreatywność i rozwiązywanie problemu” [Redman, Wilkinson, 2006, s. 29]. Konsekwencją jest traktowanie pracowników jako dźwigni wartości, a nie elementu kosztów.

Wartościotwórczy charakter kapitału ludzkiego ujawnia się szczególnie w warunkach gospodarki i społeczeństwa kreatywnego, których istnienie zależy od innowacyjności i przedsiębiorczości pracowników. Prezentowanie takich postaw wymaga od pracowników szczególnych umiejętności, takich jak: zdolność krytycznego myślenia, zdolność aktywnego słuchania, zdolność przekazywania swojej wiedzy i umiejętności innym, podejmowanie decyzji, inteligencja emocjonalna, umiejętność negocjacji, umiejętności organizatorskie związane z zarządzaniem projektami, zarządzaniem czasem. Zdaniem wielu menedżerów, w organizacjach wiedzy umiejętności te są ważniejsze od formalnego wykształcenia [DELab UW, 2016]. Według rankingu najbardziej poszukiwanych zawodów na amerykańskim rynku pracy znajdują się Data specjalista, Developer inżynier i Data inżynier [DELab UW, 2017].

Równocześnie pod wpływem cyfryzacji i automatyzacji duża część rodzajów pracy w przemyśle, sprzedaży i handlu oraz w pracy biurowej i urzędniczej, zagrożonych jest rutynizacją. Szacuje się, że w krajach OECD w ciągu dziesięciu lat dotknie to 57% rynku pracy, wszystkich miejsc pracy, a w Polsce 40% [DELab UW, 2016]. Zjawisko rutynizacji jest nowym wyzwaniem dla zarządzania kapitałem ludzkim.

Kolejnym wielkim wyzwaniem jest sytuacja podażowa na polskim rynku pracy. Analizy pokazują, że przy utrzymaniu wskaźników zatrudnienia w poszczególnych grupach wiekowych na poziomie 2013 roku, można spodziewać się w 2030 roku dwumilionowego niedoboru pracowników. Deficyt pracowników rodzi szereg negatywnych skutków dla funkcjonowania przedsiębiorstw, takich jak zwiększona rotacja, trudności z obsadzeniem stanowisk, niedobór talentów, ograniczone możliwości prowadzenia działalności itp.

W związku z powyższym, uznanie wartości ucieleśnionych w pracownikach za kapitał, a także zmieniający się charakter pracy, zobowiązują do konsekwentnego stosowania w realiach współczesnych organizacji koncepcji zarządzania kapitałem ludzkim.

4. Aspekty personalne w nowych modelach struktur organizacyjnych

Struktury organizacyjne współczesnych firm ulegają spłaszczeniu, przekształceniu z hierarchicznych opartych na kontroli, w struktury heterarchiczne o zmiennym centrum władzy w zależności od potrzeb i kompetencji, funkcjonujące w formie zespołów projektowych i/lub związku sieciowego [Hamel, Breen, 2009, s. 135]. Decentralizacja struktur obniża poziom formalizacji, a tym samym zwiększa samo-

dzielność i uprawnienia decyzyjne pracowników oraz poziom odpowiedzialności. Pod wpływem systemu sztucznej inteligencji oraz robotyzacji procesów zmienia się także treść wielu zawodów i stanowisk pracy. Rezultatem jest wzrost znaczenia wiedzy i umiejętności, potrzeba elastyczności funkcjonalnej i ustawicznego rozwoju. Cechy nowoczesnych organizacji skutkują także zmianami w oczekiwanych postawach i zachowaniach pracowników, takich jak mobilność, elastyczność, zainteresowanie ustawicznym rozwojem, umiejętność pracy zespołowej. Zarządzanie kapitałem ludzkim w takich strukturach powinno opierać się na wspólnotcie celu, kulturze wspólnych wartości oraz pozytywnym klimacie organizacyjnym. Kształtowanie pożądanego profilu pracownika, którego można określić mianem „homo creativus” wymaga specyficznego podejścia do inspirowania i nagradzania, które służy wspieraniu twórczego potencjału pracowników. Cele te spełnia koncepcja „zarządzania przez zaangażowanie” [Juchnowicz, 2012, s. 45–51; Kawka, 2017, s. 27–37], wykorzystująca empowerment, oparty na aktywnej i bezpośredniej komunikacji, podmiotowym, partnerskim stylu kierowania oraz partycypacji finansowej w efektach [Cierniak-Emerych, Piwowar-Sulej, 2017, s. 13–22]. Organizacje spełniające te założenia, można określić mianem „organizacji samoangażujących” [Juchnowicz, 2017, s. 15]. Organizacja taka opiera się na trzech filarach: samoorganizacja, samozarządzanie i samodzielność. Z nich wynikają kluczowe warunki funkcjonowania: podmiotowość pracowników, tworzenie wartości dodanej dla wszystkich interesariuszy i transparentne, długoterminowe relacje. Spełnienie tych założeń prowadzi do naturalnego, samoistnego zaangażowania pracowników.

Postępująca transformacja struktur organizacyjnych wyraża się także wzrastającą popularnością organizacji alternatywnych, na przykład tak zwanych „organizacji turkusowych” [Laloux, 2015]. Ich struktura charakteryzuje się ażurową hierarchią, opiera się na małych grupach roboczych (zespołach projektowych), dużej liczbie eksperymentów, elastyczności, którym towarzyszy poczucie misji społecznej odpowiedzialności biznesu. Podstawą tworzenia takich organizacji jest wspólna wizja, chęć realizacji marzeń, poczucie sprawczości. Funkcjonowanie organizacji alternatywnych opiera się na solidarności, współpracy i współdziałaniu, a to wymaga transparentności i zaufania [Bennis i in., 2009]. Założycieli cechuje innowacyjność, przedsiębiorczość, chęć samorealizacji i skłonność do podejmowania ryzyka.

Personalne aspekty nowych modeli struktur organizacyjnych, także organizacji alternatywnych, stwarzają konieczność zastąpienia w praktyce zarządzania zasobami ludzkimi koncepcją zarządzania kapitałem ludzkim. Tymczasem międzynarodowe badania wskazują, że kształtowanie organizacji przyszłości jest w polskiej praktyce obszarem niedocenianym. W skali globalnej wyzwanie to zostało uznane przez menedżerów za najważniejsze, podczas gdy w Polsce znalazło się na miejscu 5. (Polska 69% respondentów, świat 88%) [Deloitte, 2017].

5. Charakterystyka zarządzania kapitałem ludzkim na tle koncepcji zasobowej

Zarządzanie kapitałem ludzkim stanowi specyficzny sposób zarządzania w sferze ludzkiej, którego celem jest budowanie długoterminowej wartości dla organizacji [Lawler, 2005, s. 145]. Jego rola przesuwana się od bycia jedynie funkcją usługową w kierunku działań innowacyjnych i proaktywnych [Sears, 2010, s. 15]. Nadaje mu to dynamiczny i elastyczny charakter. Elastyczność zarządzania oznacza możliwość dostosowywania kapitału ludzkiego do zmian w otoczeniu i warunkach wewnętrznych, a także prognostycznego inicjowania i kreowania zmian, przy optymalnym nakładzie czasu, kosztów i produktywności [Juchnowicz, 2016b, s. 21]. Reakcją systemu zarządzania kapitałem ludzkim jest wprowadzanie nowych form zatrudnienia i czasu pracy (jobbaticals, crowdsourcing, praca voucherowa, praca mobilna, praca na wezwanie).

Istotę zarządzania kapitałem ludzkim stanowi konsekwentne powiązanie podejścia behawioralnego z celami biznesowymi, ukierunkowanymi na tworzenie wartości dodanej dla wszystkich grup interesariuszy [Juchnowicz, 2014, s. 134]. W rezultacie koncepcja zarządzania kapitałem ludzkim ma charakter kompleksowy, wyrażający się połączeniem humanizacji z ekonomizacją. W związku z tym wymaga interdyscyplinarnego podejścia do optymalizacji możliwości i efektywności procesu zarządzania [VaLUENTiS, 2006].

Różnice w zarządzaniu z perspektywy zasobów i kapitału ludzkiego przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Analiza porównawcza koncepcji zasobowej i zarządzania kapitałem ludzkim

Wymiar	Koncepcja zasobowa	Koncepcja kapitału ludzkiego
Rola	Zasób strategiczny	Źródło kreowania wartości
Podstawa systemu	Strategia	Kultura organizacyjna, wartości
Cel zarządzania	Produktywność	Wzrost wartości kapitału intelektualnego organizacji
Znaczenie finansowe	Element kosztów	Dźwignia zysku
Stosunek do pracowników	Zatrudniony	Klient wewnętrzny + partner
Wzrost potencjału kompetencyjnego	Rozwój	Inwestycja o określonej stopie zwrotu
Kształtowanie postaw i zachowań pracowników	Motywowanie	Inspirowanie do zaangażowania

Źródło: opracowanie własne.

Istotnymi determinantami zmian są cechy nowych modeli organizacji, konieczność ustawicznego rozwoju, wzrost zainteresowania emocjami pracowników. Zmiana ma nie tylko wyraz semantyczny. Nie ogranicza się do wprowadzenia pomiaru i wyceny do realizacji funkcji personalnej. Oznacza w praktyce tworzenie procesu i narzędzi zarządzania na bazie kompetencji oraz humanizacji stosunków pracy. Nowa koncepcja zarządzania eksponuje podmiotowe podejście do pracowników, jako klientów wewnętrznych i partnerów, opierając się na takich wartościach jak przywództwo, przedsiębiorczość i partnerstwo. Skutkuje to długoterminową satysfakcją i zaangażowaniem pracowników, zarządzaniem przez wartości, budowaniem kapitału społecznego na zasadzie „partnerstwa strategicznego”. W tym celu niezbędne są także zmiany w sposobach oddziaływania na optymalizację ekonomicznej wartości dodanej kapitału ludzkiego, czego wyrazem jest koncentracja na zaangażowaniu pracowników.

Prowadzi to do redefinicji kontraktu psychologicznego [Pocztowski, 2007, s. 172–173]. Menedżerowie kierują się elastycznością zatrudnienia, samodzielnością pracowników i ich gotowością do zmian, odpowiedzialnością indywidualną za karierę, oceną pracowników przez pryzmat tworzenia wartości. Współcześni pracownicy, stanowiąc interesariuszy organizacji, oczekują uczciwego, etycznego traktowania i poszanowania ich godności, rzetelnej informacji, pomocy w rozwoju, wynagradzania za przyczynianie się do wzrostu wartości organizacji.

Szczególne znaczenie nabiera ustawiczny rozwój kompetencji. Zarządzanie kapitałem ludzkim docenia znaczenie długookresowych relacji firmy z kluczowymi pracownikami, a także osobami współpracującymi, ze względu na nasilającą się konkurencję w skali globalnej, wzrost kosztów pozyskiwania i inne ograniczenia w możliwościach pozyskiwania. Troska o rozwój zawodowy, kierowanie karierą i zarządzanie talentami, traktowane są jako inwestycje o określonej stopie zwrotu.

Zarządzanie kapitałem ludzkim nawiązuje do założeń tzw. pragmatycznego idealizmu, który zakłada uwzględnianie w zarządzaniu perspektywy nieograniczonej wyłącznie do celów o charakterze finansowym, które z powodzeniem łączy presję na zysk z troską o potrzeby wszystkich interesariuszy, a nie tylko akcjonariuszy. Opiera się na przekonaniu, że warunkiem długofalowego wzrostu jest budowanie kapitału społecznego, to znaczy relacji z partnerami biznesowymi, w tym z pracownikami, na zasadach „partnerstwa strategicznego”, opartego na zaufaniu i wzajemności. Wymaga to od zarządzania uświadomienia wszystkim interesariuszom konkretnych, wymiernych korzyści społecznej odpowiedzialności biznesu, przyjęcia etycznych kodeksów postępowania, zarządzania przez wartości, ukierunkowania na kulturę organizacyjną.

Skutkuje to zmianami w podejściu do roli kapitału ludzkiego w formułowaniu strategii firmy. Tradycyjna rola służebna, wspomagająca względem strategii firmy, zostaje uzupełniona inspiracją do wykorzystania unikatowych cech kapitału ludzkiego, jakim dysponuje konkretna organizacja [Scarborough, Elias, 2002].

W rezultacie zarządzanie kapitałem ludzkim kształtuje się pod wpływem pragmatycznego idealizmu, a nie jak twierdzi Zawislińska i Osiński [2015, s. 44, 61], podporządkowania ideologii neoliberalnej.

Kolejnym założeniem koncepcji zarządzania kapitałem ludzkim jest pełne zintegrowanie procesów składających się na zarządzanie kapitałem ludzkim. Dotychczas większość tych procesów wdrażana była jako samodzielne aplikacje, które służyły usprawnieniu każdego z procesów oddzielnie, np. programy zarządzania talentami, okresowa ocena pracowników, wartościowanie pracy, systemy motywacyjne itp. Wiele organizacji wdraża rozwiązania, które odnoszą się tylko do części procesów. Poza tym wiele wprowadzanych rozwiązań nie uwzględniało zwrotu z inwestycji (ROI), co wywoływało sceptycyzm i zastrzeżenia do przyszłych wdrożeń. Tymczasem pojawia się szczególnie efekt synergii, gdy postrzega się zarządzanie kapitałem ludzkim jako jeden proces, w odróżnieniu od niezależnych procesów, które wykorzystują ten sam zestaw danych [Ward, 2009]. Zarządzanie kapitałem ludzkim wymaga stworzenia w pełni zintegrowanej platformy, na przykład systemu zarządzania opartego na kompetencjach. Model kompetencji wykorzystywany jest do stworzenia opisu pracy i profilu kompetencyjnego dla celów rekrutacji i selekcji, w procesie oceny pracowników, do projektowania rozwoju, ścieżek kariery oraz zarządzania efektywnością jednostek. W związku z tym głównym trendem doskonalenia zarządzania kapitałem ludzkim będzie rozszerzenie zakresu stosowania standaryzowanych metod i narzędzi pomiaru do diagnozy jakości kapitału ludzkiego w organizacji.

6. Podsumowanie

Koncepcja zarządzania opartego na kapitale ludzkim jest odpowiedzią na potrzebę wykreowania przez teoretyków i praktyków nowej idei zarządzania w sferze personalnej. Ten sposób realizacji funkcji personalnej jest warunkiem koniecznym uruchomienia potencjału kreatywności istniejącego w polskim społeczeństwie do tworzenia wartości i realizacji programu zrównoważonego rozwoju. Nowe zjawiska na rynku pracy, wzrost liczby przedsiębiorstw typu start-up, a także nowych modeli struktur organizacyjnych, upoważnia do wyrażenia przekonania, że założenia zarządzania kapitałem ludzkim staną się dominujące w polskiej praktyce gospodarczej, w tym także w instytucjach sektora publicznego.

Bibliografia

- Armstrong M., Baron A. [2008], *Zarządzanie kapitałem ludzkim*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków.
- Banfield P., Kay R. [2008], *Introduction to Human Resource Management*, Oxford University Press.
- Bennis W., Goleman D., Biederman P.W. [2009], *Przejrzystość w biznesie*, mt Biznes, Warszawa.

- Cierniak-Emerych A., Piwowar-Sulej K. [2017], *Empowerment w kontekście współczesnych koncepcji zarządzania oraz partycypacji pracowniczej*, „Edukacja Ekonomistów i Menedżerów”, nr 1(43).
- DELab UW [2016], *Przyszłość pracy. Między „uberyzacją” a automatyzacją*, DELab Uniwersytet Warszawski.
- DELab UW [2017], *Raport Gumtree: Aktywni+.* *Przyszłość rynku pracy*, DELab Uniwersytet Warszawski.
- Deloitte [2017], *Trendy HR 2017*, <https://www2.deloitte.com> (15.02.2018).
- Faggian A., McCann P. [2009], *Human capital, graduate migration and innovation in British regions*, „Cambridge Journal of Economics”, vol. 33, no. 2.
- Hamel G., Breen B. [2009], *Zarządzanie jutra*, Harvard Business School Press.
- Jamka B. [2011], *Czynnik ludzki we współczesnym przedsiębiorstwie: zasób czy kapitał?* Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Juchnowicz M. [2012], *Zaangażowanie pracowników, PWE*, Warszawa.
- Juchnowicz M. [2014], *Założenia koncepcji zarządzania kapitałem ludzkim*, w: Juchnowicz M. (red.), *Zarządzanie kapitałem ludzkim. Procesy-narzędzia-aplikacje*, PWE, Warszawa.
- Juchnowicz M. [2016a], *Firmy samoangażujące – utopia czy biznesowy realizm*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 2.
- Juchnowicz M. [2016b], *Istota elastycznego zarządzania kapitałem ludzkim*, w: Juchnowicz M. (red.), *Elastyczne zarządzanie kapitałem ludzkim z perspektywy interesariuszy*, PWE, Warszawa.
- Juchnowicz M. [2017], *Organizacja samoangażująca w realiach polskich*, „Edukacja Ekonomistów i Menedżerów”, nr 3(45).
- Kawka T. [2017], *Zaangażowanie i partycypacja finansowa – fundamenty kształtowania wysokiej motywacji pracowników we współczesnej przestrzeni organizacyjnej*, „Edukacja Ekonomistów i Menedżerów”, nr 1(43).
- Laloux F. [2015], *Pracować inaczej*, Studio EMKA, Warszawa.
- Lawler III E.E. [2005], *From Human Resources Management to Organizational Effectiveness*, w: Losey M., Meisinger S., Ulrich D. (red.), *The Future of Human Resource Management*, John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey.
- Lepak D.P., Snell S.A. [1999], *The Human Resource Architecture: Toward a Theory of Human Capital Allocation and Development*, „Academy of Management Review”, vol. 24, no. 1.
- Pocztowski A. [2007], *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, PWE, Warszawa.
- Redman T., Wilkinson A. [2006], *Contemporary Human Resource Management: Text and Cases*, Prentice Hall, London.
- Scarborough H., Elias J. [2002], *Evaluating Human Capital*, CIPD, London.
- Sears L. [2010], *Next Generation HR, Time for change – Towards a Next Generation for HR*, Raport CIPD.
- Strużyna J. [2011], *Rola specjalistów ZZL w czasach idei kapitału ludzkiego*, w: Bohdziewicz P. (red.), *Efektywność gospodarowania kapitałem ludzkim*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Świątek W. [2007], *Wskaźnikowe metody pomiaru kapitału ludzkiego*, w: Lipka A., Waszczak S. (red.), *Zarządzanie wartością kapitału ludzkiego organizacji*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach”, Katowice.
- VaLUENTiS [2006], *Cracking the Human Capital Code Volume I*, VaLUENTiS and The International School of Human Capital Management, 6 September, http://www.valuentis.com/CrackingTheHC-CodeExecSumm_060906_VaL_ISHCM.pdf (14.02.2017).
- Ward M.D. [2009], *Human capital management: 2nd generation*, „Industrial and Commercial Training”, vol. 41, no. 4.
- Zakrzewska L. [2017], *Zdegradowany do kadrowca*, Harvard Business Review.
- Zawiślińska I., Osiński J. [2015], *„Kapitał ludzki” – neoliberalna nowomowa i fikcja posiadania*, w: Osiński J. (red.), *Współczesny matrix? Fikcja w życiu gospodarczym, politycznym i społecznym*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Development of human resources management – towards human capital

Summary: Currently in the Polish practical experience there are three generations in the area of human resource management. The comparative analysis substantiates the approach to human capital management as a modern, fully-shaped concept of performing the personnel function. The fundamental argument constitutes the influential character of human capital management in the digital era. The crucial determinants result from the condition on the labour market which is influenced by technological changes – Industry 4.0, the demographic situation, as well as the features of new models of organizational structures. The aim of the paper is to indicate core assumptions of modernizing the personnel function performance within organizations and to present major concepts of human resource management, as a response to these challenges.

Keywords: human capital management, human resources management, human capital, labour market, new models of organizational structures

Kierunki i charakter badań w ekonomii pracy oraz jej relacje do dziedzin i dyscyplin naukowych

Streszczenie: Przedmiotem rozdziału jest ekonomia pracy, jej powstanie i rozwój, a także kierunki i charakter badań oraz relacje między ekonomią pracy a innymi naukami. Ekonomia pracy powstała w latach 40. XX wieku w rezultacie prac amerykańskich ekonomistów, m.in. J. Dunlopa, C. Kerra, R. Lestera i L. Reynoldsa, którzy odrzucili neoklasyczny model rynku pracy i podkreślili zasadniczą rolę instytucji w analizie rynku pracy. W następnym okresie rozwoju (lata 1970–2000), pod wpływem neoklasycznego odrodzenia w teorii ekonomii, ekonomia pracy utraciła nieco swoją wcześniejszą, instytucjonalną specyfikę i upodobniła się do ekonomii głównego nurtu. Zasadniczy wkład do ukształtowania się współczesnej ekonomii pracy wniosła nowa ekonomia instytucjonalna, w której podjęto próbę pogodzenia nowego, instytucjonalnego spojrzenia na procesy gospodarcze z podstawowymi ideami głównego nurtu ekonomii. W rozwoju ekonomii pracy można zauważyć zarówno tendencje do dyferencjacji (odrębności), jak i tendencje do integracji (podobieństwa) z innymi naukami. Tendencje te występują nie tylko w odniesieniu do przedmiotu badań ekonomii pracy, lecz także w odniesieniu do stosowanych metod badawczych.

Słowa kluczowe: ekonomia pracy, geneza powstania ekonomii pracy, rozwój ekonomii pracy, kierunki badań w ekonomii pracy, ekonomia pracy a inne nauki

1. Wstęp

Obszar zainteresowań naukowo-badawczych Komitetu Nauk o Pracy i Polityce Społecznej jest niezwykle szeroki. Obejmuje on bowiem dwie obszerne dziedziny, a mianowicie pracę ludzką i politykę społeczną.

Należy, po pierwsze, podkreślić niezwykłą różnorodność aspektów badawczych ludzkiej pracy, co oznacza w praktyce badanie pracy przez liczne nauki. Biorąc pod uwagę obecnie obowiązującą klasyfikację dyscyplin naukowych, należałoby

* Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Makroekonomii.

tutaj wymienić przynajmniej takie nauki jak: z obszaru nauk społecznych ekonomię i zarządzanie z dziedziny nauk ekonomicznych, psychologię i socjologię z dziedziny nauk społecznych oraz prawo i nauki o administracji z dziedziny nauk prawnych. Ponadto praca ludzka jest również przedmiotem badania medycyny i dziedziny nauk o zdrowiu z obszaru nauk medycznych i nauk o zdrowiu, a także innych nauk jak np. ergonomii bądź nauk o bezpieczeństwie. Wszystkie te nauki badają ludzką pracę z pewnych punktów widzenia, koncentrując uwagę na pewnych aspektach ludzkiej pracy.

Po drugie, kolejny członek zainteresowań naukowo-badawczych Komitetu dotyczący polityki społecznej, choć także nie doczekał się uznania w postaci wyodrębnienia samodzielnej dyscypliny, jest również niezmiernie bogaty i różnorodny. Obejmuje on zarówno badania naukowe nad warunkami życia i pracy ludności oraz rekomendacjami dla ich poprawy, jak i różnorodne praktyczne działania państwa i innych organizacji w zakresie kształtowania i poprawy warunków życia i pracy ludności oraz stosunków międzyludzkich, które dotyczą takich sfer jak: demografia, rodzina, edukacja, ochrona zdrowia, migracje, zatrudnienie i bezrobocie, pomoc społeczna i inne.

Z powyższych wyliczeń wynika, że w kręgu zainteresowań naukowo-badawczych środowiska naukowego reprezentowanego przez Komitet Nauk o Pracy i Polityce Społecznej znajdują się problemy podejmowane na gruncie wielu dyscyplin i subdyscyplin naukowych, należących do różnych dziedzin: nauk ekonomicznych, nauk społecznych, nauk prawnych, nauk medycznych i nauk o zdrowiu. Oczywiście nie wszystkie wymienione tutaj dyscypliny i dziedziny są jednakowo reprezentowane w Komitecie, lecz z pewnością trzeba stwierdzić, że wszystkie one są ważne dla wszechstronnej i pogłębionej analizy pracy i polityki społecznej.

Rozważania niniejszego rozdziału ograniczone są do ekonomicznych analiz pracy ludzkiej, a więc analiz pracy ludzkiej podejmowanych w ekonomii. W centrum badań teorii ekonomii nad pracą ludzką są od dawna zjawiska i procesy występujące na rynku pracy, stąd też temu rynkowi poświęcona zostanie szczególna uwaga. Jest to rynek bardzo ważny, gdyż to na nim ustalają się zatrudnienie, bezrobocie, płace i inne wielkości, które mają zasadnicze znaczenie dla procesów produkcji w przedsiębiorstwach oraz dla poziomu życia ludności. Można zatem przyjąć, że przedmiotem rozważań rozdziału jest ekonomia pracy (czy też ekonomia rynku pracy). W szczególności podjęta jest próba odpowiedzi na pytania, jak doszło do ukształtowania się ekonomii pracy, jakie są główne etapy w jej rozwoju, jak zmieniały się kierunki i charakter badań w ekonomii pracy oraz jak kształtują się relacje między ekonomią pracy a innymi dyscyplinami naukowymi.

2. Geneza i rozwój ekonomii pracy

Jednym z obiektywnych procesów występujących w badaniach naukowych jest wyodrębnianie się dyscyplin naukowych i ich specjalności (subdyscyplin). Jest to związane z tendencjami do skupiania się w badaniach na węższych problemach, stosowania nowych, specyficznych metod badawczych i narzędzi analitycznych bądź tendencjami do osiągania w badaniach pewnej teoretycznej dojrzałości. Proces ten dotyczy również ekonomii pracy (z ang. *labour economics*)¹, subdyscypliny ekonomii rozwijającej się dynamicznie w ostatnich dekadach. Choć pogląd o wyodrębnieniu się nauki ekonomii pracy jako subdyscypliny ekonomii nie budzi wątpliwości, przynajmniej w środowisku ekonomistów pracy, to jednak spore kontrowersje dotyczą okresu powstania tej nauki oraz jej specyfiki i charakteru. Rozważmy tę kwestię bliżej, przyglądając się syntetycznie ewolucji badań naukowych nad rynkiem pracy w teorii ekonomii.

Pierwszy zarys programu badawczego nad rynkiem pracy pojawił się już w ekonomii klasycznej. Adam Smith dosyć dobrze rozumiał podstawowe kategorie rynku pracy, a także występujące na nim niektóre zależności. Dostrzegał dwie strony rynku pracy, tj. popyt na pracę, który uzależniał od rozmiarów akumulacji kapitału oraz podaż pracy, którą utożsamiał z liczbą ludności robotniczej. Przyjmując założenie o egoistycznej naturze człowieka wierzył, że działania ludzi w indywidualnym interesie przyniosą korzyści całemu społeczeństwu. Dużą rolę przypisywał tutaj dobroczynnym właściwościom wolnego rynku, także na rynku pracy. Stojąc na gruncie liberalizmu gospodarczego i przyjmując założenie o doskonale konkurencyjnym rynku pracy, Smith podkreślał istnienie mechanizmu płacowego dopasowującego dwie strony rynku pracy [Smith, 1954, t. I, s. 85–87 i 101–104]. Wierzył, że „nie-widzialna ręka rynku” działa również na rynku pracy.

Inny czołowy ekonomista klasyczny, Dawid Ricardo, choć podtrzymał wiele poglądów Smitha, to jednak zerwał z metodą Smitha, uwzględniającą kontekst historyczny i socjologiczny. Metoda Ricarda przesiąknięta była rozumowaniem dedukcyjnym i stosowaniem wysoce abstrakcyjnych modeli [Landreth, Colander, 1998, s. 163–165]. Podejście takie występuje również w jego analizach rynku pracy. Ricardo podtrzymał podstawowe twierdzenia Smitha w kwestii działania rynku pracy. W późniejszym okresie swej twórczości wysunął jednak pogląd o wypieraniu siły roboczej z produkcji wskutek stosowania maszyn [Ricardo, 1957, s. 457], który

¹ W literaturze wykorzystuje się również szeroko pojęcie ekonomii rynku pracy (*labour market economics*) dla oznaczenia tej nauki. Choć pojęcie ekonomii pracy zdaje się mieć szerszy zakres znaczeniowy od ekonomii rynku pracy, to jednak w literaturze podręcznikowej trudno dostrzec te różnice. Obydwa pojęcia wykorzystywane są w istocie zamiennie.

stawiał pod znakiem zapytania jego wcześniejszą tezę o istnieniu harmonii na rynku pracy.

Ostatnie trzydziestolecie XIX wieku i pierwsze trzydziestolecie XX wieku to okres dynamicznego rozwoju nurtu subiektywno-marginalistycznego, który dokonał się głównie za sprawą takich ekonomistów jak: Carl Menger, William Jevons, Leon Walras, Alfred Marshall i Arthur Pigou. Szczególną rolę odegrał kierunek ekonomii neoklasycznej², który w końcowych latach tego okresu zajął dominującą pozycję w ramach tego nurtu. Przyjmując szereg założeń metodologicznych [Landreth, Colander, 1998, s. 312–459] (o mikroekonomicznym punkcie widzenia, o racjonalnym działaniu podmiotów gospodarczych, o potrzebie zastosowania rachunku marginalnego, o dobroczynnych właściwościach wolnego rynku), neoklasycy usystematyzowali kierunki analizy rynku pracy. Jej podstawą są dwa mikroekonomiczne twierdzenia określające determinanty podaży pracy i popytu na pracę. Zgodnie z teorią Marshalla i Pigou, wszelkie rozbieżności podaży pracy i popytu na pracę są szybko likwidowane przez zmiany płac [Marshall, 1961, s. 406; Pigou, 1933, s. 142 i 252]. Neoklasycy wierzyli zatem w skuteczność działania swobodnych mechanizmów rynkowych, także na rynku pracy. Stąd też w swych modelowych analizach odrzucali aktywną ingerencję państwa w gospodarce.

Wizja funkcjonowania rynku pracy wyzierająca z ekonomii neoklasycznej znalazła się w latach 30. XX wieku w głębokim kryzysie. Z jednej strony, Wielki Kryzys lat 30. i występujące wówczas wysokie bezrobocie wskazywały na całkowite rozminięcie się tej wizji z rzeczywistością kapitalistycznych rynków pracy. Z drugiej strony zaś, wizja ta spotkała się z ostrą krytyką ze strony wielu rozwijających się kierunków teoretycznych w ekonomii. Po pierwsze, neoklasyczny model funkcjonowania rynku pracy został poddany w wątpliwość przez Edwarda Chamberlina i Joan Robinson, którzy zwrócili uwagę na występowanie niedoskonałej konkurencji, także na rynku pracy. Po drugie, John Maynard Keynes przedstawił w swej *Ogólnej teorii* teoretyczny dowód wskazujący, dlaczego neoklasyczny mechanizm elastycznych płac nie gwarantuje równowagi przy pełnym zatrudnieniu. Po trzecie, ostry atak na pozycje neoklasyczne przypuścił rozwijający się od początku XX wieku instytucjonalizm, kierunek teoretyczny, zapoczątkowany przez Thorsteina Veblena, Johna R. Commonsa i Wesleya C. Mitchella. Właśnie w tym ataku instytucjonalistów i jego konsekwencjach upatrują niektórzy przesłankę powstania ekonomii pracy jako autonomicznej nauki [Cahuc, Zylberberg, 2004, s. XXV].

Veblen poddał zasadniczej krytyce podstawowe założenia metodologiczne ekonomii neoklasycznej, zwłaszcza: o postępowaniu ludzi w procesach gospodarczych w myśl koncepcji „homo oeconomicus”, o istnieniu harmonii i porządku naturalnego w gospodarce kapitalistycznej, a także założenie o dobroczynnych właściwościach

² Na temat pojmowania ekonomii neoklasycznej i jej relacji do kierunku subiektywno-marginalistycznego zob. szerzej: Kwiatkowski [1988, s. 15–22].

wolnego rynku [Landreth, Colander, 1998, s. 476–495]. Zdaniem Veblena, motywy działań ludzkich w procesach gospodarczych są znacznie szersze niż to zakłada koncepcja „homo oeconomicus”. Ważną rolę w podejmowaniu decyzji odgrywają zwyczaje, tradycje, nawyki myślowe, a więc instytucje [Veblen, 2008, s. 161]. Według Veblena, właśnie badanie tych instytucji winno być szczególnym przedmiotem zainteresowań ekonomii.

Kontynuatorem podejścia Veblena do analizy gospodarki był J.R. Commons. Zwrócił on uwagę na występowanie w kapitalizmie grup podmiotów o rozbieżnych interesach ekonomicznych: finansistów i przemysłowców, dłużników i wierzycieli, przedsiębiorców i robotników. Ze względu na to, że siły obu stron są często w dokonywanych transakcjach nierówne, konieczna jest, zdaniem Commonsa, interwencja państwa w celu równoważenia sił stron konfliktów i ich rozwiązywania. Ta działalność państwa wpisuje się w jego ideę instytucji, zdefiniowanej jako zbiorowe działanie wpływające na jednostki, obejmujące zwyczaje i akcje zbiorowe inicjowane przez korporacje, związki zawodowe, stowarzyszenia gospodarcze i państwo [Commons, 1934, s. 69]. Zdaniem Commonsa, te akcje zbiorowe, a więc instytucje, winny stać się przedmiotem szczególnej uwagi w teorii ekonomii.

Kryzys neoklasycznego modelu funkcjonowania rynku pracy w latach 30. XX wieku stał się katalizatorem nowych ujęć i poszukiwań teoretycznych. W latach 40. XX wieku grupa amerykańskich ekonomistów, tj. John Dunlop, Clark Kerr, Richard Lester i Lloyd Reynolds, rozwinęła analizy rynku pracy odbiegające zasadniczo od podejścia neoklasycznego. Charakterystyczną cechą ich analiz było zastosowanie ujęcia opisowego i eksponowanie instytucjonalnej specyfiki rynku pracy. Ich zdaniem właśnie uwzględnienie instytucjonalnej specyfiki rynku pracy pozwala lepiej od modelu neoklasycznego wyjaśnić kształtowanie się płac, zatrudnienia i innych elementów rynku pracy [Kaufman, 1988]. W 1949 roku Lloyd Reynolds opublikował oparty na powyższych założeniach podręcznik pt. *Labor Economics and Labor Relations*, który przez około dwie dekady wyznaczał kierunki i charakter analiz rynku pracy. Zdaniem Pierre Cahuca i André Zylberberga, autorów jednego z najważniejszych nowoczesnych podręczników z ekonomii pracy, właśnie prace wymienionej grupy amerykańskich ekonomistów z lat 40. XX wieku oznaczają powstanie ekonomii pracy jako samodzielnej dyscypliny naukowej [Cahuc, Zylberberg, 2004, s. XXV].

W latach 50. i 60. XX wieku nastąpił w ekonomii pracy rozwój badań nad rynkiem pracy w duchu analiz Reynolda. Na szczególną uwagę zasługują tutaj badania ekonomistów amerykańskich nad segmentacją rynku pracy, w których istotną rolę odegrali tacy ekonomiści jak Clark Kerr, Peter B. Doeringer i Michael J. Piore. Stojąc na gruncie krytyki założeń metodologicznych ekonomii neoklasycznej w duchu tradycyjnego instytucjonalizmu, wysunęli oni idee podziału rynku pracy na wiele niejednorodnych segmentów na podstawie działających na tym rynku instytucji [Kryńska, 1996, s. 14 i nast.].

Kerr przeciwstawił pojęcie doskonałego rynku pracy, opisanego w teorii neoklasycznej, pojęciu instytucjonalnego rynku pracy, działającego na podstawie zasad instytucjonalnych, będących rezultatem działalności państwa, polityki przedsiębiorstw i związków zawodowych, a także porozumień zbiorowych [Kerr, 1977, s. 26–52]. Zdaniem Kerra przyjęte zasady instytucjonalne dokonują strukturyzacji rynku pracy, a więc wyodrębnienia rynków częściowych, na których działają specyficzne, odmienne mechanizmy. W rezultacie strukturyzacji rynku pracy wykształcają się grupy pracowników, które w zasadzie ze sobą nie konkurują. Analizując ewolucję rynków pracy w dłuższym okresie, Kerr doszedł do wniosku, że wykształcanie się instytucjonalnych rynków pracy jest wyraźną tendencją rozwojową współczesnych gospodarek [Kerr, 1977, s. 52].

Idee strukturyzacji rynku pracy rozwinęli Doeringer i Piore, wysuwając koncepcję wewnętrznych i zewnętrznych rynków pracy oraz koncepcję dualnego rynku pracy [Kryńska, 1996, s. 76–105]. W obydwu tych koncepcjach zasady instytucjonalne odgrywają istotną rolę.

Wewnętrzny rynek pracy został zdefiniowany jako rynek, na którym podstawowe funkcje dotyczące kształtowania się płac i alokacji siły roboczej są wypełniane przy wykorzystaniu zasad instytucjonalnych. Natomiast pojęcie zewnętrznego rynku pracy zostało sprowadzone do tradycyjnego rynku pracy, tj. rynku, który działa i spełnia swoje podstawowe funkcje opierając się na wykorzystaniu swobodnych mechanizmów rynkowych [Doeringer, 1967, s. 207; Doeringer, Piore, 1971, s. 2].

Również w koncepcji dualnego rynku pracy zwraca się uwagę na rolę czynników instytucjonalnych. Koncepcja ta, sformułowana przez Doeringera i Piore przy okazji badań nad ubóstwem, bezrobociem i dyskryminacją, zakłada podział rynku pracy na dwie części, które charakteryzują się zasadniczo odmiennymi mechanizmami i zasadami postępowania pracodawców i pracowników. Z jednej strony mamy segment pierwotnego rynku pracy, który charakteryzuje się istnieniem „dobrych” miejsc pracy z wysokimi płacami, stabilnością zatrudnienia pracowników oraz istotną rolą przepisów prawnych w kształtowaniu stosunku pracy, a z drugiej zaś segment wtórnego rynku pracy, na którym oferowane miejsca pracy są nieatrakcyjne pod względem płac i warunków pracy, zatrudnienie jest mało stabilne, zaś regulacje prawne odgrywają mniejszą rolę w kształtowaniu płac i zatrudnienia [Piore, 1971; Doeringer, Piore, 1971]. Obydwa segmenty rynku pracy charakteryzują się zatem zasadniczo inną rolą zasad instytucjonalnych w kształtowaniu mechanizmów działania rynku pracy.

Trudno nie zgodzić się z twierdzeniem Cahuca i Zylberberga o tym, że w wyniku badań nad rynkiem pracy grupy amerykańskich ekonomistów w latach 40. XX wieku powstała ekonomia pracy jako autonomiczna nauka. Można do tego dodać, że w kolejnych latach nastąpił jej dalszy rozwój dzięki pracom Kerra, Doeringera i Piore. Ich dokonania wpisują się bowiem mocno w podstawowe atrybuty samodzielnej nauki, gdyby przyjąć ujęcie Heinza Heckhausena: mają wyraźnie zakreślony przedmiot badań, cechują się specyficznym podejściem akcentującym rolę instytucji w objaśnie-

niu funkcjonowania rynku pracy, charakteryzują się pewnym poziomem teoretycznej integracji, wykorzystują specyficzne sposoby i metody analizy, zwłaszcza analizy opisowe, metody badań historycznych i monograficznych, a także badania ankietowe [Heckhausen, 1980]. Trzeba jednak zauważyć, że badania te prowadzone były w ramach wyraźnej opozycji teoretycznej do głównego nurtu ekonomii, zwłaszcza w opozycji do ekonomii neoklasycznej. Należy zatem stwierdzić, że ekonomia pracy jako nauka powstała i rozwijała się początkowo poza głównym nurtem ekonomii, stanowiąc element ekonomicznej heterodoksji.

Lata 70. XX wieku przyniosły istotne przewartościowania w teorii ekonomii, polegające na odrodzeniu się kierunków teoretycznych nawiązujących do ujęć neoklasycznych. Znalazły one również wyraz w analizach rynku pracy. Warto tutaj wspomnieć o teorii naturalnej stopy bezrobocia rozwiniętej przez dwu amerykańskich ekonomistów, a mianowicie: E.S. Phelps'a [1967] i M. Friedmana [1968], w której – przy założeniu wiary w dobroczynne właściwości wolnego rynku – objaśniono istotę i konsekwencje bezrobocia naturalnego (a więc bezrobocia niekeynesowskiego), a także o teorii poszukiwań na rynku pracy [Phelps, 1970], w której rozwinięto i zmodyfikowano neoklasyczne zasady postępowania podmiotów gospodarczych na rynku pracy. Trzeba jednak również zwrócić uwagę na istotne przemiany dokonujące się w tym okresie w ekonomii keynesistowskiej, przede wszystkim za sprawą tzw. nowego keynesizmu, w którym podjęto próbę sformułowania mikroekonomicznych podstaw działania podmiotów, lepiej dopasowanych do keynesowskich twierdzeń makroekonomicznych. Chodzi tu przede wszystkim o teoretyczne uzasadnienie sztywnych bądź lepkich płac wysunięte na gruncie teorii niepisanych kontraktów, teorii płac motywujących i teorii insider-outsider. Przewartościowania te odbiły się na charakterze badań nad rynkiem pracy prowadzonych w ekonomii pracy.

Począwszy od lat 70. XX wieku ekonomiczne badania nad rynkiem pracy zmieniły wyraźnie swój charakter. Dominujące dotychczas w tych badaniach analizy instytucjonalne i opisowe uległy zasadniczej redukcji, natomiast punktem wyjścia analiz funkcjonowania rynku pracy i kształtowania się zatrudnienia, bezrobocia i płac uczyniono mikroekonomiczne zasady postępowania jednostek na rynku pracy (tj. pracujących, bezrobotnych, szukających pracy) utrzymane w duchu „nowej mikroekonomii” zmodyfikowanego neoklasycyzmu i nowego keynesizmu. Przyjmowano, że podmioty są racjonalnymi jednostkami, dokonują wyborów zgodnie ze swymi preferencjami, zaś płace skutecznie równoważyłyby rynek, gdyby kształtowały się pod wpływem mechanizmów rynkowych, lecz często tak się nie dzieje ze względu na ekonomiczne interesy przedsiębiorstw bądź insiderów. W badaniach nad rynkiem pracy przyjmowano podobne podejście jak w innych obszarach ekonomii: punktem wyjściowym badań były pewne fakty z rzeczywistości rynku pracy, następnie podejmowano próbę skonstruowania modelu teoretycznego, który te fakty (dane) uwzględnia (w modelu wykorzystywano często ekonomię matematyczną), a w dalszej kolejności konfrontowano model z rzeczywistością, przeprowadzając

weryfikację hipotez przy szerokim wykorzystaniu metod statystycznych i ekonometrycznych. Ekonomia pracy utraciła lub przynajmniej osłabiła w ten sposób swą wcześniejszą, instytucjonalną i opisową specyfikę, i upodobniła się do ekonomii głównego nurtu.

Pierwsze podręczniki z ekonomii pracy napisane na teoretycznych podstawach zmodyfikowanej ekonomii neoklasycznej powstały w latach 70. XX wieku. Można tutaj wymienić podręcznik B. Fleishera pt. *Labor Economics: Theory and Evidence* [Fleisher, 1970] czy też podręcznik R. Freemana pt. *Labor Economics* [Freeman, 1972]. W podobnym duchu utrzymane są nieco późniejsze podręczniki z ekonomii pracy przygotowane przez S. Smitha [2003; wyd. I z 1994 r.] bądź Ehrenberga i Smitha [1991], lecz uwzględniono w nich więcej idei nowego keynesizmu.

Należy zatem stwierdzić, że poczynszy od lat 70. XX wieku ekonomia pracy stała się elementem głównego nurtu ekonomii. Prawdopodobnie ten fakt sprawił, że niektórzy (np. prof. Marek Góra) lokują powstanie ekonomii pracy w latach 80. XX wieku [Góra, 2011, s. 9].

Wiek XXI przyniósł dalsze przewartościowania w charakterze badań ekonomii pracy. Ważną rolę w tych przewartościowaniach odegrała nowa ekonomia instytucjonalna, kierunek teoretyczny rozwijający się dynamicznie od lat 70. XX wieku, przede wszystkim za sprawą Douglassa Northa, Ronalda Coase'a i Olivera Williamsona. Przedstawiciele tego kierunku przejmują i rozwijają wiele idei wyrosłych na gruncie tradycyjnego instytucjonalizmu, lecz w odróżnieniu od niego są mniej krytyczni wobec niektórych idei ekonomii neoklasycznej, próbując raczej te idee modyfikować i rozwijać niż je całkowicie odrzucać [Woźniak-Jęchorek, 2016, s. 19–38; Ostoj, 2012, s. 33–41; Godłów-Legiędź, 2003, s. 59–78]. Nie pozostało to bez wpływu na charakter badań prowadzonych w ekonomii pracy.

Po pierwsze, nowi instytucjonalisci podkreślają potrzebę interdyscyplinarnego charakteru badań. Po drugie, krytycznie oceniają neoklasyczną koncepcję wyborów dokonywanych przez podmioty, opartą na idei homo oeconomicus i postulują konieczność wzięcia także pod uwagę uwarunkowań kulturowych, religijnych, prawnych bądź historycznych podejmowanych decyzji. Po trzecie, nowa ekonomia instytucjonalna odrzuca założenie o pełnej racjonalności podmiotów, lecz przyjmuje założenie o ograniczonej racjonalności [zob. Godłów-Legiędź, 2003, s. 66]. Po czwarte, nowi instytucjonalisci krytycznie odnoszą się do neoklasycznego ujęcia wymiany rynkowej, w której działanie mechanizmu cenowego jako koordynatora procesów gospodarczych nie kosztuje, i przyjmują ideę kosztów transakcyjnych sformułowaną przez Ronalda Coase'a jeszcze w latach 30. XX wieku, który podkreślił, że wykorzystanie mechanizmu cenowego w charakterze mechanizmu koordynacyjnego rodzi pewne koszty związane z zawieraniem transakcji rynkowych [Coase, 1992, s. 715]. Po piąte, charakterystyczną cechą nowej ekonomii instytucjonalnej jest podkreślenie roli instytucji w kształtowaniu decyzji gospodarczych podmiotów i całych procesów gospodarczych [North, 2014].

Idee wysunięte na gruncie nowej ekonomii instytucjonalnej nie pozostały bez wpływu na badania nad rynkiem pracy prowadzone w ekonomii pracy od początku nowego stulecia. Przede wszystkim w badaniach tych zaczęto silniej eksponować rolę instytucji w kształtowaniu zjawisk i procesów na rynku pracy. Z drugiej strony jednak, zgodnie z podejściem nowej ekonomii instytucjonalnej, nie zarzucono osiągnięć ekonomii neoklasycznej, a także nowego keynesizmu, próbowano je asymilować, dokonując co najwyżej ich modyfikacji bądź rozwinięć. Choć podkreślano znaczenie instytucji rynku pracy, to nie porzucono podejść sformalizowanych, wykorzystujących modele matematyczne, metody statystyczne i ekonometryczne. Wysiłki skierowano na poszukiwanie sposobów pomiaru różnych instytucji, aby w ten sposób umożliwić badania o charakterze ilościowym. W ten sposób współczesna ekonomia pracy, w której próbuje się pogodzić tradycyjne podejście instytucjonalne z podejściem sformalizowanym ekonomii neoklasycznej i keynesistowskiej, pozostaje istotnym elementem głównego nurtu ekonomii.

Charakter badań we współczesnej ekonomii pracy (tj. ekonomii pracy XXI wieku) jest widoczny szczególnie wyraźnie w najnowszych podręcznikach z ekonomii pracy. Podręcznik P. Cahuca i A. Zylberberga oparty jest na podstawach teoretycznych głównego nurtu ekonomii, zwłaszcza ekonomii neoklasycznej, zawiera podejście sformalizowane wykorzystujące dorobek ekonomii matematycznej, wykorzystuje szeroko wyniki empirycznych analiz opartych na szacowaniu parametrów w modelach ekonometrycznych, lecz z drugiej strony uwzględnia dosyć szeroko analizy instytucjonalne, eksponując wpływ podstawowych instytucji rynku pracy na przebieg zjawisk i procesów na rynku pracy [Cahuc, Zylberberg, 2004]. W podobnym duchu utrzymany jest przetłumaczony na język polski podręcznik autorstwa Tito Boeri i Jana van Oursa pt. *Ekonomia niedoskonałych rynków pracy*, w którym jeszcze silniej eksponowane są elementy instytucjonalne i ich wpływ na rynki pracy [Boeri, van Ours, 2011].

3. Kierunki i charakter badań w ekonomii pracy

Z przeprowadzonych rozważań wynika, że ekonomia pracy jako autonomiczna nauka powstała na pewnym etapie rozwoju badań ekonomicznych nad rynkiem pracy, gdy rzeczywistość rynków pracy stała się bardziej skomplikowana i do jej zrozumienia i opisu nie wystarczały uniwersalne kategorie i podejścia ekonomii charakterystyczne dla opisu innych segmentów gospodarki. Można przyjąć za P. Cahuc i A. Zylberberg, że właśnie w latach 40. XX wieku oraz kolejnych dwu dekadach nastąpił, zwłaszcza w USA, ale również w Europie Zachodniej, wzrost znaczenia regulacji instytucjonalnych, zwłaszcza układów zbiorowych, które wpłynęły na komplikację funkcjonowania rynków pracy, co wymagało specjalnego podejścia w ich analizie [Cahuc, Zylberberg, 2004, s. XXV]. W rezultacie rozwinęły się badania nad rynkiem

pracy, które zapoczątkowały powstanie ekonomii pracy jako autonomicznej nauki, która w dalszych latach dynamicznie się rozwijała.

W dotychczasowych badaniach nad rynkiem pracy można w ekonomii pracy wyodrębnić kilka charakterystycznych etapów rozwoju:

- okres powstania i początkowego rozwoju ekonomii pracy (lata 1940–1970),
- okres dominacji podejścia neoklasycznego i nowego keynesizmu w ekonomii pracy (lata 1970–2000),
- okres integracji podejścia instytucjonalnego z głównym nurtem ekonomii w badaniach ekonomicznych nad rynkiem pracy (po 2000 r.).

We wszystkich tych etapach rozwoju ekonomii pracy kierunki badań nad rynkiem pracy, a także ich charakter, ulegały zmianie. Było to związane zarówno ze zmieniającą się rzeczywistością rynków pracy, jak i oddziaływaniem rozwijających się kierunków teoretycznych w ekonomii.

W okresie powstania i początkowego rozwoju ekonomii pracy badania nad rynkiem pracy koncentrowały się na objaśnieniu specyfiki instytucjonalnej rynków pracy oraz ich znaczeniu dla kształtowania się zatrudnienia, bezrobocia i płac. W podręczniku Lloyda Reynoldsa pt. *Labor Economics and Labor Relations* przedmiotem szczegółowych analiz były problemy związków zawodowych i związków pracodawców, negocjacji płacowych, strajków oraz układów zbiorowych a także ich wpływ na funkcjonowanie rynków pracy [Reynolds, 1949]. W rozważaniach korzystano szeroko z metody opisowej, pomijając zupełnie bardziej sformalizowane podejścia ilościowe.

W podobnym duchu przygotowany został podręcznik pod red. R.L. Rowana pt. *Readings in Labor Economics and Labor Relations* wydany po raz pierwszy w 1968 roku. Wyszczególniono w nim części poświęcone [Rowan, 1985, s. VII–IX]:

- charakterystyce siły roboczej,
- teoretycznym aspektem amerykańskiego ruchu związkowego,
- stanowi aktualnemu oraz strukturze i zarządzaniu związków zawodowych,
- układom zbiorowym pracy,
- technologii i polityce zasobów ludzkich.

Również w tym podręczniku eksponowano podejścia opisowe w analizach i pomijano jakiegokolwiek ujęcia ilościowe.

Rozwinięciem analiz w duchu L.G. Reynoldsa były badania nad segmentacją rynku pracy podjęte przez Clarka Kerra, Petera B. Doeringera i Michaela J. Piore. Na uwagę zasługują tutaj:

- badania Kerra nad cząstkowymi rynkami pracy wyodrębnionymi na podstawie zasad instytucjonalnych [Kerr, 1977],
- analizy „wewnętrznych” i „zewnętrznych” rynków pracy prowadzone przez Doeringera i Piore [1971],
- koncepcja dualnych rynków pracy w ujęciu Doeringera i Piore [1971].

Wszystkie te badania i koncepcje miały istotne znaczenie dla uzasadnienia tezy o występowaniu segmentacji rynku pracy.

W kolejnym okresie rozwoju ekonomii pracy zapoczątkowanym w latach 70. XX wieku kierunki badań oraz ich charakter uległy zasadniczym zmianom. Jak już wcześniej podkreślono, było to związane z neoklasycznym odrodzeniem w teorii ekonomii i rozwojem nowego keynesizmu oraz ich wpływem na ekonomistów pracy. Wpływ ten znalazł wyraz w strukturze i charakterze badań rynku pracy nawiązujących do ekonomii głównego nurtu, lecz trzeba tutaj również podkreślić, że w badaniach tych widoczne są również pewne wpływy podejścia instytucjonalnego. Widoczne jest to wyraźnie w podstawowych podręcznikach z ekonomii pracy w latach 80. i 90. XX wieku.

W podręczniku Petera Fallona i Donalda Verry pt. *The Economics of Labour Markets* wyszczególniono następujące rozdziały [Fallon, Verry, 1988]:

- teorię podaży pracy,
- empiryczne aspekty podaży pracy,
- teorię popytu na pracę,
- empiryczne aspekty popytu na pracę,
- wynagrodzenia i zróżnicowanie wynagrodzeń,
- ekonomię związków zawodowych,
- teorię bezrobocia,
- empiryczne aspekty bezrobocia.

Układ ten nawiązuje wyraźnie do tradycyjnego, neoklasycznego badania każdego rynku, choć przez uwzględnienie w analizie związków zawodowych można dostrzec wpływ podejścia ekonomii pracy z początkowego okresu rozwoju.

Natomiast w uznanym w środowisku ekonomicznym podręczniku Ronalda G. Ehrenberga i Roberta S. Smitha pt. *Modern Labor Economics* układ rozdziałów jest bardziej rozbudowany i obejmuje [Ehrenberg, Smith, 1991]:

- ogólny przegląd rynku pracy,
- popyt na pracę,
- elastyczność rynku pracy,
- koszty pracy a popyt,
- podaż pracy jednostki,
- podaż pracy w gospodarstwie domowym,
- zróżnicowanie płac i rynki pracy,
- inwestowanie w kapitał ludzki,
- mobilność pracowników,
- strukturę wynagrodzeń,
- związki zawodowe i układy zbiorowe w sektorze prywatnym,
- rynek pracy w sektorze publicznym,
- ekonomię dyskryminacji,
- bezrobocie,
- inflację a bezrobocie.

W obydwu tych podręcznikach, a także w wielu innych publikacjach z tego okresu, wykorzystywano szeroko podejście modelowe oparte na ekonomii mate-

matycznej, a także wyniki empiryczne badań, w których stosowano zaawansowane metody statystyczne i ekonometryczne. Analizy instytucjonalne nie zostały całkowicie zaniechane, lecz miały one mniejsze znaczenie w porównaniu z dominującym rdzeniem rozumowania neoklasycznego i elementami analiz keynesistowskich.

We współczesnych ekonomicznych analizach rynków pracy charakterystycznych dla XXI wieku szeroko wykorzystywany jest dorobek nowej ekonomii instytucjonalnej. Zwłaszcza jest to widoczne w analizach zmian zatrudnienia i bezrobocia w gospodarkach, w których wystąpiły szoki makroekonomiczne [Cahuc, Zylberberg, 2004, s. 212–233]. W analizach tych, w których w centrum uwagi są procesy przystosowawcze gospodarki, zwłaszcza rynku pracy, wykorzystuje się nie tylko idee ekonomii neoklasycznej i keynesistowskiej, lecz także osiągnięcia nowej ekonomii instytucjonalnej.

Zgodnie z analizami procesów dostosowawczych, szoki ogólnej aktywności gospodarczej nie pozostają bez znaczenia dla rynku pracy. Występujące w okresach negatywnych szoków procesy spadku agregatowego popytu i spadku rozmiarów produkcji wywołują procesy dostosowawcze w przedsiębiorstwach, polegające m.in. na redukcjach zatrudnienia. W analizach procesów dostosowawczych zwrócono jednak uwagę, że redukcje zatrudnienia nie są zazwyczaj natychmiastowe i trzeba mówić raczej o występowaniu inercji zatrudnienia względem produkcji. Inercja ta wynika z istnienia kosztów dostosowawczych rozmiarów zatrudnienia do zmieniającej się produkcji [Smith, 2003, s. 48]. Obserwacje zachowań przedsiębiorstw wskazują, że wykorzystywane mogą być również inne, alternatywne formy procesów dostosowawczych, polegające na spadku płac, zmniejszeniu czasu pracy czy też zmniejszeniu intensywności i produktywności pracy [Bosworth i in., 1996, s. 193–198; Cahuc, Zylberberg, 2004, s. 196]. Zgodnie ze współczesnymi analizami procesów dostosowawczych, o charakterze podstawowych form dostosowań na rynku pracy decydują instytucje, gdyż to właśnie instytucje odgrywają zasadniczą rolę w kształtowaniu decyzji gospodarczych podmiotów i przebiegu procesów gospodarczych [North, 1990, s. 3]. Pogląd ten wywarł swoje piętno na analizach czynników determinujących zmiany zatrudnienia i bezrobocia w gospodarce po szokach ekonomicznych. Instytucje rynku pracy, tworząc system norm, bodźców i ograniczeń dla postępowania podmiotów na rynku pracy, wpływają bowiem na decyzje gospodarcze podejmowane przez te podmioty i w rezultacie kształtują skalę ilościowych (w postaci zmian zatrudnienia) i alternatywnych dostosowań rynku pracy do szoków ekonomicznych [Boeri, van Ours, 2011, s. 43 i nast.]. Do podstawowych instytucji rynku pracy, oddziałujących na zmiany zatrudnienia w gospodarce, należy zaliczyć [Cahuc, Zylberberg, 2004, s. 713; Boeri, van Ours, 2011]:

- prawną ochronę zatrudnienia,
- rodzaj umów o pracę,
- zasiłki dla bezrobotnych,
- płacę minimalną,
- klin podatkowy.

Wszystkie wymienione wyżej instytucje rynku pracy stały się przedmiotem pogłębionych analiz w literaturze ekonomicznej. Rozwijano zarówno analizy teoretyczne dotyczące funkcji i skutków społeczno-ekonomicznych instytucji, jak i analizy empiryczne. Zwłaszcza w centrum analiz empirycznych postawiono problem wpływu tych instytucji na podstawowe zmienne rynku pracy, między innymi zatrudnienie i bezrobocie.

Zasygnalizowane wyżej rozważania znajdują swój wyraz w obecnie występujących na rynku podręcznikach z ekonomii pracy. Podręcznik P. Cahuca i A. Zylberberga [2004] zachowuje co prawda podstawową logikę rozważań modelu neoklasycznego z elementami podejścia keynesistowskiego, lecz uwzględnia w szerokim zakresie aspekty instytucjonalne, wykorzystując przy ich analizie wysoce zaawansowane metody ekonomii matematycznej, zaś przy przeglądzie wyników badań empirycznych odwołuje się do rezultatów opartych na metodach statystycznych i ekonometrycznych. Podstawowy układ rozdziałów w tym podręczniku jest następujący [Cahuc, Zylberberg, 2004]:

- Podaż pracy,
- Edukacja i kapitał ludzki,
- Poszukiwanie pracy,
- Popyt na pracę,
- Kształtowanie płac. Zróżnicowanie płac. Dyskryminacja,
- Kontrakty – umowy o pracę. Bodźce, motywowanie,
- Układy zbiorowe. Negocjacje,
- Bezrobocie i inflacja,
- Realokacja siły roboczej a bezrobocie,
- Postęp techniczny, globalizacja, nierówności,
- Polityka rynku pracy,
 - aktywna,
 - pasywna,
- Instytucje rynku pracy,
 - płaca minimalna,
 - układy zbiorowe,
 - klin podatkowy,
 - ochrona zatrudnienia.

Jeszcze bardziej zorientowany instytucjonalnie jest podręcznik Tito Boeri i Jana van Oursa pt. *Ekonomia niedoskonałych rynków pracy* [Boeri, van Ours, 2011]. Układ podręcznika podporządkowany jest analizie wpływu poszczególnych instytucji rynku pracy na zjawiska i procesy zachodzące na rynku pracy. Przyjęty w nim układ jest następujący [Boeri, van Ours, 2011]:

- Wprowadzenie,
- Płaca minimalna,
- Związki zawodowe i negocjacje zbiorowe,

- Opodatkowanie pracy,
- Regulacja czasu pracy,
- Programy emerytalne,
- Polityka rodzinna,
- Edukacja i szkolenia,
- Polityka migracyjna,
- Prawna ochrona zatrudnienia,
- Zasiłki dla bezrobotnych,
- Aktywna polityka rynku pracy,
- Interakcje pomiędzy instytucjami.

4. Relacje ekonomii pracy z innymi naukami

Ekonomia pracy jest subdyscypliną ekonomii, która na pewnym etapie badań ekonomicznych nad rynkiem pracy osiągnęła dosyć wysoki stopień teoretycznej dojrzałości, w rezultacie czego można ją traktować jako autonomiczną naukę. Jej tożsamość przejawia się nie tylko w prowadzeniu pogłębionych badań ekonomicznych nad zjawiskami i procesami występującymi na rynku pracy, lecz także w postaci dynamicznego rozwoju ilościowego i jakościowego środowiska ekonomistów pracy, dużej liczby prac naukowych z ekonomii pracy przygotowywanych dla uzyskania stopni i tytułów naukowych czy też w postaci przedmiotu ekonomii pracy bądź ekonomii rynku pracy wykładanego na studiach ekonomicznych w wielu uczelniach wyższych. Warto również zwrócić uwagę na kilka idei i koncepcji wyrosłych na gruncie ekonomii pracy, które zostały wniesione do szerszych ujęć teorii ekonomii (m.in. nowe ujęcia bezrobocia, zależność inflacji od sytuacji na rynku pracy, uzasadnienie lepkości płac, znaczenie elastyczności rynku pracy dla odporności gospodarki na szoki ekonomiczne, rola mobilności siły roboczej w kształtowaniu mechanizmów równowagi).

Rozważając relację ekonomii pracy z dyscypliną ekonomii, trzeba wziąć pod uwagę jej relację z głównym nurtem ekonomii. Jak wynika z przeprowadzonych rozważań, ekonomia pracy powstała jako autonomiczna nauka w wyraźnej opozycji do głównego nurtu ekonomii. W początkowym okresie rozwoju w latach 40–60. XX wieku podkreślano znaczenie zasad instytucjonalnych w kształtowaniu zjawisk i procesów na rynku pracy, co wyraźnie odbiegało od ujęcia neoklasycznego akcentującego analizy rynku pracy w kategoriach podaży pracy i popytu na pracę. Sytuacja uległa zmianie na kolejnym etapie rozwoju ekonomii pracy zapoczątkowanym w latach 70., kiedy to odrodzenie podejścia neoklasycznego i rozwój nowego keynesizmu odbiły się również na analizach ekonomicznych rynku pracy. Analizy te prowadzono zgodnie z logiczną strukturą modelu neoklasycznego bądź nowego

keynesizmu, zaś wątki instytucjonalne, choć dołączone do analiz, nie odgrywały wiodącej roli. Ekonomia pracy stała się zatem elementem głównego nurtu ekonomii, lecz zmieniła nieco swój charakter, osłabiając wyraźnie instytucjonalną specyfikę. Dopiero w ostatnim, najnowszym etapie rozwoju ekonomii pracy mamy odmienną sytuację, w której ekonomia pracy jest elementem głównego nurtu ekonomii, lecz nie zatracą swą instytucjonalną specyfikę. Takie przewartościowanie można przypisać wzrostowi znaczenia nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej, który eksponuje rolę czynników instytucjonalnych przy akceptacji względnie modyfikacji podstawowych idei głównego nurtu ekonomii.

W rozwoju ekonomii pracy można zauważyć zarówno tendencje do dyferencjacji (odrębności), jak i tendencje do integracji (podobieństwa) z innymi naukami.

Przedmiot badania ekonomii pracy może być zarówno przesłanką do dyferencjacji, jak i do integracji z innymi naukami. Koncentracja badań na zjawiskach i procesach dotyczących pracy ludzkiej oznacza, z jednej strony pewną odrębność ekonomii pracy w stosunku do innych działów (subdyscyplin) ekonomii, skupiających się na analizie innych segmentów gospodarki. Z drugiej strony jednak praca ludzka jest przedmiotem badań wielu innych nauk, o których była mowa wcześniej w rozdziale, stąd też można stwierdzić, że ze względu na ten sam przedmiot badań naturalny jest proces integracji ekonomii pracy z innymi odnośnymi naukami.

Biorąc również pod uwagę metody badawcze trzeba stwierdzić, że są one przesłanką zarówno do integracji, jak i dyferencjacji z innymi naukami. Współczesna ekonomia pracy nie różni się niczym od innych subdyscyplin ekonomii, jeśli wziąć pod uwagę wykorzystywane metody badawcze. Nie dokonując oceny tej tendencji, trzeba stwierdzić, że szeroko stosowane są modele ekonomii matematycznej, zaś w analizach empirycznych wykorzystuje się metody statystyczne i ekonometryczne, także przy badaniu wpływu instytucji na zjawiska i procesy występujące na rynku pracy. Z drugiej strony trzeba stwierdzić, że takie metody badawcze oznaczają odrębność ekonomii pracy w stosunku do wielu nauk badających pracę ludzką (psychologii, socjologii, prawa i innych), ze względu na inne metody badawcze dominujące w tych naukach.

Przejawem tendencji integracyjnej występującej w ekonomii pracy jest formułowany na jej gruncie pogląd o potrzebie interdyscyplinarnych badań nad pracą. Pogląd ten został sformułowany już w początkowym okresie powstania i rozwoju ekonomii pracy, pod niewątpliwym wpływem instytucjonalizmu, dla którego interdyscyplinarność była ważnym założeniem badawczym. Również we współczesnym etapie badań ekonomicznych nad rynkiem pracy wpływy nowej ekonomii instytucjonalnej zaznaczają się nie tylko wykorzystaniem metod statystycznych i ekonometrycznych w analizach wpływu instytucji na rynek pracy, lecz także wykorzystaniem innych nauk, zwłaszcza zarządzania, socjologii, psychologii, prawa i innych nauk w badaniach nad pracą ludzką.

5. Podsumowanie

Z przeprowadzonych rozważań wynika, że współczesna ekonomia pracy kształtowała się w dosyć długim procesie ewolucji, przechodząc przez kolejne etapy, w których zmieniały się zarówno kierunki badań nad rynkiem pracy, jak i charakter tych badań oraz wykorzystywane metody badawcze.

Zasadniczy wkład do ukształtowania się współczesnej ekonomii pracy wniosła nowa ekonomia instytucjonalna, w której podjęto próbę pogodzenia nowego, instytucjonalnego spojrzenia na procesy gospodarcze z niektórymi utartymi ideami głównego nurtu ekonomii. We współczesnej ekonomii pracy podkreśla się zwłaszcza zasadniczą rolę uwarunkowań instytucjonalnych, historycznych i kulturowych w kształtowaniu decyzji podmiotów i całych procesów gospodarczych na rynku pracy. Przy takim ujęciu postulat interdyscyplinarności badań nad rynkiem pracy, wysuwany w ekonomii pracy, wydaje się zupełnie naturalny. Ponadto w programach badawczych współczesnej ekonomii pracy utrzymano nawiązujący do tradycji neoklasycznej mikroekonomiczny punkt widzenia, choć dokonano w nim wiele modyfikacji przyjmując, że motywy działań podmiotów są znacznie szersze niż w klasycznej idei homo oeconomicus, zaś podmioty nie są w pełni racjonalne. Charakterystyczne dla współczesnej ekonomii pracy są także analizy wpływu instytucji na zjawiska i procesy na rynku pracy wykorzystujące sformalizowane podejścia ilościowe. W ten sposób ekonomia pracy stała się ważnym elementem głównego nurtu ekonomii.

W niniejszym rozdziale rozpatrywano problem kierunków i charakteru badań w ekonomii pracy przez pryzmat dorobku światowego tej nauki. Równie interesujący byłby ten problem analizowany w świetle krajowego dorobku ekonomistów pracy. Musi on jednak poczekać do innej okazji.

Bibliografia

- Boeri T., van Ours J. [2011], *Ekonomia niedoskonałych rynków pracy*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Bosworth D.L., Dawkins P., Stromback T. [1996], *The Economics of the Labour Market*, Longman, London.
- Cahuc P., Zylberberg A. [2004], *Labor Economics*, The MIT Press, Cambridge–Massachusetts–London.
- Coase R. [1992], *The Institutional Structure of Production*, „The American Economic Review”, no. 4.
- Commons J.R. [1934], *Institutional Economics*, Macmillan, New York.
- Doeringer P.B. [1967], *Determinants of the Structure of Industrial Type Labour Markets*, „Industrial and Labor Relations Review”, vol. 20, no. 2.
- Doeringer P.B., Piore M.J. [1971], *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Heath Lexington Books, Mass.

- Ehrenberg R.G., Smith R.S. [1991], *Modern Labor Economics. Theory and Public Policy*, Harper-Collins Publishers Inc.
- Fallon P., Verry D. [1988], *The Economics of Labour Markets*, Philip Allan, New York.
- Fleisher B. [1970], *Labor Economics: Theory and Evidence*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Freeman R. [1972], *Labor Economics*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Friedman M. [1968], *The Role of Monetary Policy*, „The American Economic Review”, vol. 56 (tłum. polskie w: *Teoria i polityka stabilizacji koniunktury. Wybór tekstów*, opr. A. Szeworski, PWE, Warszawa 1975).
- Godłów-Legiędź J. [2003], *Nowa ekonomia instytucjonalna: nowe spojrzenie na istotę gospodarowania i rozwój*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica”, nr 169.
- Góra M. [2011], *Wprowadzenie do wydania polskiego*, w: Boeri T., van Ours J. (red.), *Ekonomia niedoskonałych rynków pracy*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Heckhausen H. [1980], *Motivation und Handeln. Lehrbuch der Motivationspsychologie*, Springer, Berlin.
- Kaufman B. (red.) [1988], *How Labor Markets Work: Reflections on Theory and Practice by John Dunlop, Clark Kerr, Richard Lester and Lloyd Reynolds*, Heath, Lexington, Mass.
- Kerr C. [1977], *Labor Markets and Wage Determination. The Balkanization of labor Markets and Other Essays*, University of California Press, Berkeley-Los Angeles-London.
- Kryńska E. [1996], *Segmentacja rynku pracy. Podstawy teoretyczne i analiza statystyczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Kwiatkowski E. [1988], *Neoklasyczne teorie zatrudnienia*, PWN, Warszawa.
- Landreth H., Colander D. [1998], *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Marshall A. [1961], *Principles of Economics*, Macmillan, London.
- North D.C. [1990], *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- North D.C. [2014], *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa.
- Ostoj I. [2012], *Formalne i nieformalne instytucje rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Phelps E.S. [1967], *Phillips Curves, Inflation Expectations and Optimal Employment Over Time*, „Economia”, no. 3, August.
- Phelps E.S. (red.), [1970], *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, W.W. Norton and Co., New York.
- Pigou A.C. [1933], *The Theory of Unemployment*, wyd. I, Macmillan and Co. Ltd., London.
- Piore M.J. [1971], *The Dual labor Market: Theory and Implications*, w: Gordon D.M. (red.), *Problems in Political Economy: An Urban Perspective*, Heath, Lexington, Mass.
- Reynolds L.G. [1949], *Labor Economics and Labor Relations*, Prentice-Hall.
- Ricardo D. [1957], *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa.
- Rowan R.L. (red.) [1985], *Readings in Labor Economics and Labor Relations*, Richard Irwin Inc., Homewood, Illinois (wyd. I z 1968 r.).
- Smith A. [1954], *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa (I wyd. angielskie 1776 r.).
- Smith S. [2003], *Labour Economics*, Routledge, London (wyd. I z 1994 r.).
- Veblen T. [2008], *Teoria klasy próżniaczej*, WWL Muza SA, Warszawa.
- Woźniak-Jęchorek B. [2016], *Instytucjonalne uwarunkowania polskiego rynku pracy*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.

Directions and nature of research in labour economics and its relations to scientific disciplines

Summary: The object of study is labour economics, its genesis and development, directions and nature of research as well as relations between labour economics and other sciences. Labour economics was founded in the forties of the XX century as a result of works by such American economists as J. Dunlop, C. Kerr, R. Lester, L. Reynolds, who rejected the neoclassical model of the labour market and underlined essential role of the institutions in the labour market analysis. In the next period of development (the years 1970–2000), under the influence of the neoclassical revival in economic theory, labour economics has lost some of its earlier institutional specificity and resembled the mainstream of economics. The essential contribution to the formation of modern labour economics was made by the new institutional economics, in which the synthesis was made between institutional approach and main ideas of the mainstream of economics. In the process of labour economics development one can observe tendencies to differentiate and integrate this science with the other sciences. These tendencies occur not only in relation to the object of the research but also in relation to applied research methods.

Keywords: labour economics, the genesis of labour economics, the development of labour economics, directions of research in labour economics, labour economics and other sciences

Noty biograficzne autorów

Prof. dr. hab. Marian Gorynia – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Gospodarki Międzynarodowej, Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej. Najważniejsze zainteresowania badawcze M. Goryni dotyczą teorii przedsiębiorstwa, konkurencyjności przedsiębiorstwa, strategii przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym, strategii inwestorów zagranicznych w Polsce, ekspansji polskich firm na rynki międzynarodowe, mezoekonomii oraz polityki wspierania konkurencyjności. M. Gorynia jest autorem albo współautorem ponad 20 książek oraz ponad 300 artykułów. Najważniejsze publikacje książkowe: *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja post-socjalistycznej gospodarki polskiej* (1995); *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia* (1998); *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej* (red.) (2002); *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych* (red.) (2005); *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw* (2007); *Studia nad transformacją i internacjonalizacją gospodarki polskiej* (2007); *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa* (2008) (współautor); *International business in transition* (red.) (2009); *The Influence of Poland's Accession to the EURO ZONE on the International Competitiveness and Internationalisation of Polish Companies* (współautor i współredaktor) (2013). Więcej na stronie: www.mariangorynia.pl

Prof. dr hab. Bogusław Fiedor – profesor nauk ekonomicznych (od 1991 r.). Profesor zwyczajny na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu (od 1994 r.). Dyrektor Instytutu Ekonomii (1991–2016), twórca i kierownik Katedry Ekonomii Ekologicznej (1996–2005), rektor (2005–2008 i 2008–2012), prorektor ds. współpracy zagranicznej (2012–2016). Członek Prezydium i przewodniczący Komisji Ekonomicznej Konferencji Rektorów Akademickich Szkół Polskich (2012–2016). Członek z wyboru wielu gremiów akademickich, naukowo-zawodowych i doradczych, w tym: Komitetu Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk (od 1997 r., w latach 2010–2018 wiceprzewodniczący, od 2018 r. przewodniczący), Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego (w latach 2010–2015 przewodniczący Rady Naukowej, w latach 2015–2020 wiceprezes ds. współpracy zagranicznej), Komitetu Problemów

Energetyki Polskiej Akademii Nauk (od 2015 r., członek Prezydium), Polskiego Stowarzyszenia Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych (członek – założyciel, wiceprzewodniczący w wielu kadencjach), Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów RP (1995–2005, w latach 1997–2005 wiceprzewodniczący), Komisji Man and Biosphere Polskiego Komitetu UNESCO (w latach 2000–2006 przewodniczący), Environmental Advisory Council Prezydenta European Bank for Reconstruction and Development (1991–1995), Standing Committee for Research and Universities of the Council of Europe (2009–2011, jako wybrany przez KRASP przedstawiciel polskiej społeczności akademickiej). Członek rad programowych i/lub kolegów redakcyjnych czołowych polskich czasopism, w tym „Ekonomisty” i „Gospodarki Narodowej”. Autor ok. 430 publikacji naukowych, w tym autor, współautor i redaktor naukowy ok. 35 książek. Główne obszary badawcze to ekonomia ekologiczna i ekonomia zrównoważonego rozwoju, metodologia i historia ekonomii, polityka makroekonomiczna. Wielokrotnie wyróżniony nagrodą ministra właściwego ds. nauki i edukacji wyższej za osiągnięcia badawcze i edukacyjne, w tym nagrodą za całokształt osiągnięć badawczych i zawodowych (2016). Trzykrotnie wyróżniony nagrodą w konkursie Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego na najlepsze podręczniki akademickie. Doktor honoris causa Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach (2015).

Prof. dr hab. Jerzy Wilkin – absolwent Wydziału Ekonomii Politycznej Uniwersytetu Warszawskiego. Związany z Uniwersytetem Warszawskim przez 45 lat, gdzie pełnił m.in. funkcję dziekana Wydziału Nauk Ekonomicznych i kierownika Katedry Ekonomii Politycznej. Zajmuje się problematyką rozwoju gospodarczego, ekonomią instytucjonalną, teorią wyboru publicznego, ekonomią rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich oraz teorią i polityką integracji europejskiej. Doktor honoris causa Uniwersytetu w Białymstoku (2011) i Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie (2015). Członek rzeczywisty PAN. Obecnie kieruje Zakładem Integracji Europejskiej w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN. Autor ponad 300 publikacji naukowych.

Prof. dr hab. Andrzej Wojtyna – pracownik Katedry Makroekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. W latach 1992–2003 pracownik INE PAN. Członek Rady Polityki Pieniężnej (w latach 2004–2010). Członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN (od 1994 r.), członek Komitetu Redakcyjnego „Gospodarki Narodowej” (od 1993 r., redaktor naczelny od 1997 r. do 2013 r.), i „Ekonomisty” (od 1994 r.), członek Centralnej Komisji ds. Stopni i Tytułów (od 2003 r.). Jest autorem licznych publikacji w polskich i zagranicznych wydawnictwach ekonomicznych, m.in. *Nowoczesne państwo kapitalistyczne a gospodarka. Teoria i praktyka* (PWN, 1990; w 1992 r. książka zdobyła Nagrodę im. prof. E. Lipińskiego przyznawaną przez PTE), *Szkice o niezależności banku centralnego* (PWN, 1998), *Ewolucja keynesizmu*

a główny nurt ekonomii (PWN, 2000; w 2001 r. książka zdobyła nagrodę Banku Handlowego za szczególne osiągnięcia w teorii ekonomii i finansów). Współautor i redaktor naukowy dziewięciu monografii poświęconych problemom gospodarczym krajów na średnim poziomie rozwoju wydanych przez PWE i PWN w latach 2008–2017. Przebywał na dłuższych stypendiach zagranicznych m.in. w Cambridge University oraz Stanford University.

Prof. dr hab. Stanisław Flejterski – profesor zwyczajny w Uniwersytecie Szczecińskim, Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych. Menedżer w bankach komercyjnych (1991–1999), prodziekan Wydziału Zarządzania i Ekonomiki Usług US ds. nauki (1999–2005), autor kilkudziesięciu książek i kilkuset artykułów, członek Komitetu Nauk o Finansach PAN (2007–2018), redaktor naczelny kwartalnika „Europa Regionum”, członek redakcji czasopisma „Finanse”, członek rad naukowych kilku czasopism, staże naukowe na uniwersytetach w Zurychu, Amsterdamie, Berlinie, wykłady gościnne w Niemczech, we Włoszech, w Meksyku. Laureat licznych nagród, odznaczeń i wyróżnień.

Prof. dr hab. Stanisław Sudol – profesor zwyczajny z tytułem doktora honoris causa. Po studiach pracował najpierw przez 3 lata jako nauczyciel w szkołach średnich, później w dwóch resortowych instytutach badawczych. Następnie 38 lat pracował w Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu w Wydziale Nauk Ekonomicznych Zarządzania, kierując Katedrą Zarządzania. Przez dwie kadencje był jego dziekanem. Dwukrotnie był wybierany do Centralnej Komisji do Spraw Stopni Naukowych i Tytułu Naukowego. Od wielu lat jest aktywnym członkiem TNOiK oraz członkiem honorowym Komitetu Nauk Organizacji i Zarządzania PAN. Stałym obszarem zainteresowań naukowych Autora były i są nadal problemy zarządzania, zwłaszcza przedsiębiorstwa przemysłowego. W UMK pracował do osiągnięcia 80 lat życia. Następnym miejscem pracy jest Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie, w której pracuje jako kierownik Katedry Zarządzania.

Prof. dr hab. Wojciech Czakon – Uniwersytet Jagielloński, kierownik Katedry Zarządzania Strategicznego, wcześniej twórca i kierownik Katedry Teorii Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach i Katedry Zarządzania Wyższej Szkoły Bankowej. Jego badania skupione są na behawioralnych uwarunkowaniach zachowań strategicznych organizacji, w tym struktur sieciowych, strategii kooperacji i procesów poznawczych. Jego najnowsze publikacje podejmują problem zaufania w diadach i sieciach, percepcji otoczenia sieciowego oraz zarządzania kooperacją. Rozwijają metodologię badań nauk o zarządzaniu w ramach Komitetu Nauk Organizacji i Zarządzania Polskiej Akademii Nauk, w wielu pracach zbiorowych i indywidualnych, a także wykładach na studiach III stopnia oraz międzynarodowych programach doktorskich (EURAM Doctoral Colloquium).

Prof. dr hab. Mirosław Szreder – jest statystykiem zajmującym się zagadnieniami klasycznego i bayesowskiego wnioskowania statystycznego, a także teorią i praktyką badań reprezentacyjnych. Jest m.in. autorem książki pt. *Metody i techniki sondażowych badań opinii*. Znany jest także jako popularyzator nauki – autor artykułów na temat rozwoju i zastosowań statystyki, publikowanych w dziennikach i tygodnikach społeczno-politycznych.

Prof. dr hab. Krzysztof Jajuga – profesor nauk ekonomicznych, wykładowca Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu i uczelni za granicą (m.in. Jiao Tong University w Szanghaju). W swojej pracy naukowo-badawczej koncentruje się wokół finansów oraz statystyki i ekonometrii. Kierownik Katedry Inwestycji Finansowych i Zarządzania Ryzykiem, dyrektor Instytutu Zarządzania Finansami na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Przewodniczący Komitetu Statystyki i Ekonometrii PAN, zastępca przewodniczącego Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN, członek prezydium Komitetu Nauk o Finansach PAN.

Prof. dr hab. Irena Elżbieta Kotowska – profesor zwyczajny w Instytucie Statystyki i Demografii Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, dyrektor Instytutu w latach 2016–2018. Autorka licznych prac publikowanych w Polsce i za granicą, które dotyczą współzależności procesów demograficznych i ekonomicznych, a zwłaszcza przeobrażeń rodziny i struktur ludności w powiązaniu ze zmianami na rynku pracy oraz zagadnień polityki ludnościowej i społecznej. Jest ekspertem krajowym w zakresie procesów ludnościowych, rynku pracy i statystyki społecznej oraz badań w dziedzinie nauk społecznych i humanistycznych. Współpracuje z Głównym Urzędem Statystycznym w zakresie badań demograficznych, rynku pracy i warunków życia gospodarstw domowych. Jest także krajowym koordynatorem badań realizowanych w Polsce w ramach międzynarodowego programu badawczego Generations and Gender Programme (GGP). Współautorka „Diagnozy Społecznej” – panelowego badania warunków i jakości życia w Polsce. Wchodziła w skład Expert Group on Social Investment for Growth and Cohesion w Komisji Europejskiej. Była przedstawicielką Polski w European Statistical Advisory Committee, które jest ciałem doradczym Eurostatu. Przewodnicząca Komitetu Nauk Demograficznych PAN w latach 2011–2019, a także członek Naukowej Rady Statystycznej, Rządowej Rady Ludnościowej oraz Komitetu Nauk o Pracy i Polityce Społecznej PAN. W latach 2008–2016 była członkiem Rady Fundacji na Rzecz Nauki Polskiej w kadencji oraz wiceprzewodniczącą Rady w latach 2012–2016. Od roku 2017 przewodniczy Komisji Etyki w Fundacji na Rzecz Nauki Polskiej.

Dr hab. Elżbieta Gołata prof. UEP – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Statystyki, prorektor ds. nauki i współpracy z zagranicą, wiceprzewodnicząca Komitetu Nauk Demograficznych Polskiej Akademii Nauk.

Dr Maciej Beręsewicz – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Statystyki, Ośrodek Statystyki Małych Obszarów, Urząd Statystyczny w Poznaniu.

Prof. dr hab. Marta Juchnowicz – dyrektor Instytutu Kapitału Ludzkiego w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, dziekan Studium Magisterskiego SGH, redaktor naczelna czasopisma „Edukacja Ekonomistów i Menedżerów”, członek prezydium Komitetu Nauk o Pracy i Polityce Społecznej PAN.

Prof. dr hab. Eugeniusz Kwiatkowski – profesor zwyczajny, kierownik Katedry Makroekonomii na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego, dyrektor Instytutu Ekonomii na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego, członek Komitetu Nauk Ekonomicznych i Komitetu Nauk o Pracy i Polityce Społecznej PAN; zainteresowania naukowe: makroekonomia, ekonomia rynku pracy, bezrobocie. Autor wielu publikacji w tych obszarach, m.in. książki pt. *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002 oraz współautor podręcznika pt. *Podstawy ekonomii*, red. R. Milewski, E. Kwiatkowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2018.

Indeks nazwisk

A

Abrahamson Eric 114, 116, 120, 125
Abrigo Michael 170
Acemoglu Daron 73
Adamiecki Karol 116
Akerlof George Arthur 26, 144
Allais Maurice 144
Andersson Gunnar 170
Archer Margaret 54
Ardalan Kavous 26, 27, 34
Argüeso Antonio 183, 193
Armstrong J. Scott 136, 138
Armstrong Michael 197, 202
Arrow Kenneth Joseph 48, 144
Astrachan Joseph H. 125
Aumann Israel Robert John 144
Avramov Dragana 169

B

Baffour Bernard 175, 179, 191
Baker George 27, 34
Baker H. Kent 130, 138
Balcerowicz Leszek 104
Baltes Paul B. 42, 56
Bałtowski Maciej 26, 34, 35, 36
Banfield Paul 197, 202
Barney Jay B. 122, 125
Baron Angela 197, 202
Basarbowicz Krzysztof 189, 191
Battiston Stefano 126
Bayes Thomas 131
Becker Gary Stanley 43–45, 53, 54, 143, 148, 158, 168
Beets Gijb 171
Bennis Warren 199, 202
Bentham Jeremy 43, 46
Beręsewicz Maciej 8, 12, 173–194, 227
Berkowitz Héloïse 125
Bernardi Laura 170

Bernhardt Eva 169
Bhaskar Roy 42, 54
Biederman Patricia Ward 202
Biglan Anthony 111, 113, 115, 125
Bijak Jakub 160, 168, 172, 185, 191, 192
Billari Francesco C. 163, 166, 168, 169, 171
Biolik Józef 193
Bird Barbara 113, 114, 118, 125
Blake Judith 158, 168
Blaker Carlos P. 154
Blanchard Olivier Jean 48, 54, 76
Blaug Mark 31, 34
Bloom David E. 155, 158, 167, 168, 171
Bludnik Izabela 48, 50, 52–54
Bobadilla José Luis 169
Bochenek Mirosław 26, 34, 55
Boeri Tito 213, 216, 217, 220, 221
Bohdziewicz Piotr 203
Bolton Patrick 27, 34
Bongaarts John 158, 168
Bookstaber Richard 76
Bosworth Derek L. 216, 220
Bourgeois-Pichat Jean 161
Boushey Heather 72, 76
Brass William 161
Breen Bill 198, 203
Brown Lawrence D. 186, 187, 191
Brunnermeier Markus K. 67, 76
Brzeziński Michał 50, 54
Buchanan James McGill Jr. 50, 144
Bühler Christoph 170, 171
Bunge Mario 22, 23, 34
Burch Thomas K. 158, 161, 168
Butz William P. 170

C

Cahuc Pierre 208–210, 213, 216–217, 220
Calder Alistair 183, 184, 191
Caldwell Bruce J. 45, 54, 158, 168

Canning David 168
Carlson Michael 192
Caselli Graziella 161, 168
Chamberlin Edward 208
Chandler Alfred D. Jr. 20, 34, 124, 125
Chen Ming-Jer 126
Cherrier Beatrice 19, 34
Chevalier Louis 161
Chłoń-Domińczak Agnieszka 167, 168
Cierniak-Emerych Anna 203
Cierpiań-Wolan Marek 129, 138
Cieślukowski Maciej 92, 95
Citro Constance F. 191
Coale Ansley J. 161
Coase Ronald Harry 50, 144, 212, 220
Cohen Michael L. 191
Colander David C. 48, 50–52, 54, 207–209, 221
Coleman David 186, 192
Coli Mauro 170
Collier Andrew 54
Colquitt Jason A. 113, 117, 125
Commons John R. 208–209, 220
Cork Daniel L. 191
Courgeau Daniel 161–162, 168
Cox Marcus Z. 118–119, 125
Crimmins Eileen M. 158, 169
Crosby-Nagy Michael 171
Csaba László 26, 35
Cukier Kenneth 134–135, 138
Cyfert Szymon 18, 26, 35, 36, 108, 112, 122, 125
Czaja Stanisław 35
Czakon Wojciech 7, 11, 111–126, 225
Czaputowicz Jacek 35, 36
Czarny Bogusław 45, 54
Czerny Andrzej 180, 193

D

Dąbrowski Adam 191
Daspit Josh 125
Davis John B. 46, 48, 54
Davis Kingsley 154, 158, 168
Dawkins Peter J. 220
De Grauwe Paul 74–76
de Jong-Gierveld Jenny 172
Deaton Angus 143
Debreu Gérard 144
DeLong J. Bradford 76
Dembiński Paul H. 83

Dequech David 48–49, 52, 55
Désesquelles Aline 171
Di Ciaccio Agostino 170
Diamond Peter Arthur 143
Dippo Cathryn S. 133, 138
Dobusch Leonhard 48, 50, 55
Doeringer Peter B. 209, 210, 214, 220
Donsbach Wolfgang 129, 138
Drewe Paul 172
Drucker Peter F. 101–102, 108–109
Dumez Hervé 111, 123, 125
Dunlop John 205, 209, 221, 222
Dyduch Wojciech 35, 108, 125
Dygaszewicz Janusz 187–188, 192
Dykstra Pearl A. 171

E

Easterlin Richard A. 158, 168–169
Ehrenberg Ronald G. 212, 215, 221
Elias Juanita Marie 201, 203
Elster Jon 45, 55
Engelhardt Henriette 171
Engle III Robert Franklin 143
Esping-Andersen Gøsta 166, 169

F

Faggian Alessandra 197, 203
Fallon Peter 215, 221
Fama Eugene 144
Farmer Roger E.A. 74, 76
Farrell Henry 71, 76
Feeney Griffith 185, 192
Fiedor Bogusław 5, 9–11, 13, 17, 24, 35, 41–56, 61, 67–68, 223
Fihel Agnieszka 174, 192
Filas-Przybył Sylwia 191
Fine Ben 44, 51, 55
Fleischhacker Jochen 170
Fleisher Belton M. 212, 221
Flejterski Stanisław 6, 11, 13, 21, 27, 35, 78–95, 225
Fogel Robert William 144
Fokkema Tineke 171
Fong Christina T. 114, 116, 126
Frątczak Ewa Z. 162, 169
Freeman Richard B. 212, 221
Frejka Tomas 169
Frenk Julio 158, 169
Friedman Milton 43, 53, 143, 211, 221

Frisch Ragnar Anton Kittil
Furubotn Erik G. 143

G

Gagatek Wojciech 29, 35
Gál Róbert Iván 171
Galbács Peter 22, 35
Galbraith John Kenneth 87
Gardner Roy 55
Garnett Robert F. Jr. 54
Geblewicz Eugeniusz 91
George Gerard 121, 125
Gerards Egon 179, 192
Gibbons Robert 34
Giza Wojciech 26, 35
Glattfelder James B. 126
Gnyawali Devi R. 113, 125
Godłów-Legiędź Janina 53, 55, 212, 221
Gołata Elżbieta 8, 12, 138, 173–194, 226
Goldfarb Avi 136, 138
Goldscheider Frances 166, 169
Goleman Daniel 202
Góra Marek 168, 212, 221
Gorazda Marcin 22, 35, 36, 68
Gordon David M. 221
Gordon Robert Aron 115–116, 125
Gorynia Marian 3–5, 9–12, 13–37, 44, 54, 223
Gowin Jarosław 59, 65
Graczyk Andrzej 35
Granger Clive William John 143
Granovetter Mark 46, 55
Graunt John 173
Greene William H. 136, 138
Griffin W. Ricky 20, 35
Gulati Ranjay 119, 123, 125

H

Haavelmo Trygve 143
Hagstrom Warren O. 124, 125
Haidt Jonathan 46
Hambrick Donald C. 126
Hamel Gary 198, 203
Hammond Debora 23, 36
Hand David J. 191, 192
Hansen Alvin 50
Hansen Lars Peter 144
Hardt Łukasz 22–23, 35–36, 68
Hardy Cynthia 126
Harsanyi John Charles 144

Hart Oliver 144
Hatchuel Armand 113, 115, 119, 123, 125
Haug Werner 170
Heckhausen Heinz 210–211, 221
Heckman James Joseph 143
Heller Michał 62, 68
Henley Jon 129, 138
Henry Luis 161
Hensel Przemysław 112, 114, 119, 125
Herm Anne 179, 193
Hicks John Richard 48, 50, 144
Hilbert David 121, 125
Hobbes Thomas 46
Hockuba Zbigniew 54, 68
Hodgson Geoffrey M. 49–51, 55
Hoem Jan M. 171
Höhn Charlotte 159, 169
Holmström Bengt Robert 144
Holstein-Beck Maria 102, 109
Holt Richard, 54
Holzer Jerzy Zdziśław 155, 169
Hooimeijer Pieter 171
Horodecka Anna 44, 55
Howard-Grenville Jennifer 125
Howell James Edwin 115–116, 125
Hubbard Raymond 136, 138
Hume David 46
Hurwicz Leonid 143
Husbands Fealing Kaye 138
Hutt William H. 43, 55
Huy Quy Nguyen 126

I

Ibanez Jose Miguel A. 170

J

Jajuga Krzysztof 7, 9, 11–12, 86, 95, 140–150, 226
James Harold 67, 76
Jamka Beata 197, 203
Jankowska Barbara 35
Jaros Małgorzata 15, 36
Jasiczak Jan 13, 27
Jenkins Henry 54
Jensen An-Magritt 159, 170
Jevons William 208
Jones III Raymond J. 125
Joshi Aparna 125
Józefowski Tomasz 191

Józwiak Janina 161, 169
Juchnowicz Marta 8, 12, 195–204, 227

K

Kahneman Daniel 44, 50, 54, 55, 144, 148
Kalecki Michał 81, 95
Kant Immanuel 46
Kantorowicz Leonid Witaljewicz 144
Kapeller Jakob 48, 50, 55
Kartezjusz 46
Kaufman Bruce E. 209, 221
Kaufmann Franz-Xaver 158, 169
Kawka Tomasz 199, 203
Kay Rebecca 197, 202
Kaźmierczak Maciej 191
Kc Samir 170
Kędelski Mieczysław 174, 192
Keen Steve 93, 95
Keilman Nico 158, 161, 169, 171
Kerr Clark 205, 209–210, 214, 221–222
Keyfitz Nathan 161, 169
Keynes John Maynard 71, 208
Khali Elias L. 44, 55
Kicinger Anna 168, 191
Kieser Alfred 113, 125
Kieżun Witold 126
Kim E. Han 142, 150
King Thomas 191
Kirk Dudley 154, 169
Kish Lesli 132
Klabunde Anna 163, 169, 172
Kleiber Michał 85
Klein Lawrence R. 143
Klimanek Tomasz 191
Klincewicz Krzysztof 22, 26, 36
Kmenta Jan 136, 138
Knetsch Jack L. 55
Koenig Gilbert 25, 36
Kohlberg Lawrence 46
Kołodko Grzegorza W. 32, 34–36, 83
Koontz Harold 28, 36, 122, 125
Koopmans Tjalling Charles 144
Kordos Jan 174, 192
Korenik Dorota 86, 95
Korenik Stanisław 86, 95
Kotarbiński Tadeusz 104, 109
Kotowska Irena E. 7, 11–12, 153–172, 174, 192, 226
Kowalczewski Wiesław 109

Kowalewski Jacek 191
Kowalewski Stanisław 101, 109
Kowalski Tadeusz 20, 25, 35
Koźmiński Andrzej K. 23, 26, 36, 59, 68, 104, 112, 126
Krajewski Stanisław 62, 68
Kranton Rachel 26
Krapf Sandra 185, 192
Kreuter Frauke 133, 138
Kreyenfeld Michael 185, 192
Krosnick Jon A. 138
Krugman Paul Robin 71–72, 76, 143
Kruszka Kazimierz 191
Kryńska Elżbieta 209–210, 221
Krywulł-Albańska Małgorzata 185, 192
Krzakiewicz Kazimierz 26, 36
Krzyżanowski Leszek 105, 109
Kuc Bolesław R. 100, 109
Kuciński Kazimierz 105
Kuhn Thomas S. 31, 47, 58, 68, 73, 81, 90, 92, 95, 119
Kuijsten Anton 158, 169, 171
Kuklo Cezary 185, 192
Kukutai Tahu 180, 192
Kulu Hill 170
Kundera Elżbieta 26, 36
Kupiszewska Dorota 161, 168–170
Kupiszewski Marek 161, 168–170, 185, 191–192
Kurczewska Joanna 68
Kurnal Jerzy 103–104, 109
Kuznets Simon Smith 144
Kwarciniński Tomasz 35–36, 68
Kwiatkowski Eugeniusz 8, 11–12, 205–222, 227
Kydland Finn Erling 143

L

Lakatos Imre 45, 49
Laloux Frederic 199, 203
Land Kenneth C. 160, 170
Landais Bernard 25, 36
Landau Jean-Pierre 67, 76
Landreth Harry 207–209, 221
Landry Adolphe 154, 161
Lapegård Trude 169
Latusek-Jurczak Dominika 35, 108, 125
Laudan Larry 53
Lavoie Marc 49, 55
Lawler III Edward E. 200, 203

Lawson Tony 42, 49, 51, 54, 55
 Lazear Edward P. 44, 55
 Ledermann Sully 161
 Lee Ronald 170
 Lee Sang-Hyop 170
 Leibenstein Harvey 54, 158, 170
 Leira Arnlaug 158, 170
 Lejzerowicz Magda 68
 Lelièvre Eva 161–162, 168
 Leontief Wassily 144
 Lepak David P. 197, 203
 Leslie Patrick H. 132, 161
 Lester Richard 205, 209, 221–222
 Lesthaeghe Ron 154, 170–171, 174, 192
 Lewis Arthur William 143
 Lichtarski Jan 107, 109
 Lin Mingfeng 136, 138
 Lindbeck Assar 143, 150
 Lipka Anna 203
 Lorenz Edward 89
 Losey Mike 203
 Lotka Alfred J. 161
 Lozano Rafael 169
 Lu Qiang 136, 138
 Lucas Henry C. Jr. 138
 Lucas Robert Emerson Jr. 143
 Lundström Sixten 129, 138
 Lutz Wolfgang 167, 170

M

MacDonald Alphonse L. 170, 171
 Macura Miroslav 157, 170
 Mączyńska Elżbieta 10, 55
 Magda Iga 168
 Mamolo Marija 171
 Manson Karen Oppenheim 156, 158–159, 170
 Markowitz Harry Max 144
 Marshall Alfred 208, 221
 Maskin Eric Stark 143
 Mason Andrew 167, 170
 Mason Karen Oppenheim 167, 170
 Matysiak Anna 158, 163, 170
 Mayer-Schönberger Victor 134–135, 138
 Mc Donald Peter 159, 170
 McCann Philip 197, 203
 McCloskey Donald N. 53, 55
 McFadden Daniel L. 143
 McLaughlin Erin 125
 McMillan Rachael 180, 192

Meade James Edward 143
 Meckling William H. 54
 Meisinger Sue 203
 Menger Carl 208
 Merton Robert Carhart 144
 Meslé France 158, 170
 Michałek Jan Jakub 65
 Micklethwait John 114, 120, 126
 Miller Merton Howard 144
 Milonakis Dimitris 44, 51, 55
 Minsky Hyman Philip 71, 83
 Mintzberg Henry 116, 126
 Mirrlees James Alexander 144
 Mitchell Wesley C. 208
 Mizerka Jacek 13
 Modigliani Franco 50, 143
 Mongin Philippe 53
 Morawski Witold 104, 109
 Morse Adrian 142, 150
 Mortensen Dale Thomas 143
 Mukherjee Tarun K. 130, 138
 Mulligan Thomas M. 116, 126
 Mundell Robert Alexander 143
 Münz Rainer 170
 Murphy Kevin J. 34
 Muth Richard F. 43
 Myerson Roger Bruce 143
 Myrdal Gunnar 143

N

Nag Rajiv 111, 114, 118, 124, 126
 Nagel Thomas 46
 Nash John Forbes Jr. 144
 Newell William H. 68
 Neyer Gerda 166, 170, 171
 Nicolai Alexander 125
 Niekpielow Aleksandr 26, 32, 36
 Niemczyk Jerzy 35, 108, 125
 Nobel Alfred 50, 61, 141, 143–144, 147–148, 150
 Noga Adam 25, 36
 Nogalski Bogdan 10, 11
 Nordbotten Svein 176, 192
 Norrie Alan 54
 North Douglass Cecil 48, 50, 59, 144, 212, 216, 221
 Notestein Frank W. 154, 174
 Nowak-Far Artur 29, 36
 Nyquist Hans 192

O

Ohlin Bertil Gotthard 143
Okólski Marek 154, 158, 170, 174, 192
Oleksyn Tadeusz 100, 109
Olson Erik K. 54
Omran Abdel R. 157, 170
Orléan André 73–74, 77
Ormerod Paul 89
Osiński Joachim 202, 203
Ostapiuk Aleksander 43, 45, 55
Ostoj Izabela 212, 221
Ostrom Elinor 45, 50, 55, 144
Owczarzak Radosław 35
Owsiak Stanisław 4, 86, 95

P

Pabis Stanisław 15, 36
Pailhé Ariane 171
Paradysz Jan 129, 138, 174, 185, 192, 193
Paszek Barbara 169
Pawlikowski Dawid 191
Persky Joseph 43, 55
Pfeffer Jeffrey 114, 116, 119–120, 126
Phelps Edmund Strother 143, 211, 221
Pierson Frank C. 115, 126
Pigou Arthur C. 208, 221
Piketty Thomas 72–74, 76, 77
Pinker Steven 67, 68
Pinnelli Antonella 171
Piore Michael J. 209–210, 214, 220, 221
Pissarides Christopher 143
Pistrui David 125
Piwowar-Sulej Katarzyna 199, 203
Platek Richard 132, 138
Pluskota Przemysław 27, 35
Pocztowski Aleksy 201, 203
Podgórecki Adam 103, 109
Polanyi Karl 46, 55
Posner Richard A. 43, 54
Poulain Michael 179, 193
Prescott Edward Christian 143
Presser Stanley 138
Prskawetz Alexia 163, 168, 171, 172

Q

Quiggin John 71, 76

R

Ramanujam Vasudevan 122, 126

Ratajczak Marek 52, 55
Rawls John 46
Redman Tom 198, 203
Reinhart Carmen M. 73
Repko Allen F. 68
Reynolds Lloyd G. 205, 209, 214, 221, 222
Ricardo Dawid 207, 221
Richter Rudolf 50, 55
Robbins Lionel 20, 36, 43
Robinson James A. 73, 208
Rodrik Dani 25, 28, 31, 36, 76, 77
Rogers Andrei 160–161, 170–172
Rogoff Kenneth S. 73
Roos Johan 115, 126
Röpke Wilhelm 43
Rosser Barkley Jr. 54
Rosset Edward 159, 171
Roth Alvin Elliot 144
Rowan Richard L. 214, 221
Rudolf Stanisław 4, 22, 36
Ruggles Steven 138
Ruszkowski Janusz 15, 36
Ruzik-Sierdzińska Anna 168
Ryder Norman B. 158, 171

S

Sachs Jeffrey David 48
Saczuk Katarzyna 168
Samuelson Paul 50, 144
Saraceno Chiara 159, 171
Sargent Thomas John 143
Särndal Carl-Erik 129, 132, 138
Sauvy Alfred 161
Scarborough Harry 201, 203
Scharfstein David S. 27, 34
Schelling Thomas Crombie 144
Scheuer Bartosz 23, 36
Scholes Myron S. 144
Schreyögg Georg 100, 109
Schultz Theodore William 143
Schumpeter Joseph A. 93
Sears Lee 200, 203
Seidl David 125
Selten Reinhard Justus 144
Sen Amartya Kumar 44, 46, 56, 143
Sevilla Jaypee 168
Shapley Lloyd Stowell 144
Sharpe William Forsyth 144
Shiller Robert J. 26, 83, 144

- Shmueli Galit 138
 Siebenhüner Bernd 56
 Siegers Jacques J. 172
 Simon Herbert Aleksander 54, 144
 Sims Christopher Albert 143
 Smelser Neil J. 42, 56
 Smith Adam 44–46, 56, 144, 207, 212, 221
 Smith Robert S. 212, 215–216, 221
 Smith Vernon Lomax 47, 50, 56
 Snell Scott A. 197, 203
 Sójka Jacek 55
 Sojkin Bogdan 13, 27
 Solarz Jan K. 80, 95
 Solaz Anne 171
 Solow Robert Merton 144
 Song Yue 113, 125
 Sopińska Agnieszka 35, 108, 125
 Spéder Zsolt 171
 Spence Andrew Michael 144
 Stabryła Adam 101, 109
 Stachowiak Dorota 191
 Stark Oded 158, 171
 Starr Martha 54
 Stawikowska Małgorzata 191
 Stefanowicz Bogdan 129, 138
 Steinbaum Marhall 76
 Steinmann Horst 100, 109
 Stern Claudio 169
 Stigler George Joseph 144
 Stiglitz Joseph Eugene 83, 144
 Stonawski Marcin 167, 171
 Stone John Richard Nicholas 144
 Strohmeier Klaus Peter 169
 Stromback Thorsten 220
 Strużyna Janusz 197, 203
 Strzelecki Paweł 169
 Strzelecki Zbigniew 158, 171
 Styrc Marta 163, 171
 Suddaby Roy 113, 126
 Sudoł Stanisław 6, 11, 99–110, 122, 126, 225
 Sułkowski Łukasz 88, 95, 100, 105, 109, 123, 126
 Sundbärg Gunnar 159
 Sundgren Bo 133, 138
 Sutter Jean 161
 Świątek Władysław 197, 203
 Szostak Rick 61, 68
 Szpaderski Adam 104, 108, 109
 Szreder Mirosław 7, 12, 127–139, 189, 193, 226
 Sztompka Piotr 23, 28, 36
 Szymkowiak Marcin 189, 190, 191
 Szyszka Adam 27, 36

T
 Taylor Frederick Winslow 113
 Teague Andy 183–184, 191
 ter Heide Henk 172
 Thaler Richard H. 44, 46–47, 50, 55, 56, 75, 77, 141, 144, 148
 Thompson James D. 114, 117, 126
 Thompson Victor 180, 192
 Thompson Warren S. 154, 174
 Tihanyi Laszlo 125
 Tinbergen Jan 143
 Tirole Jean 75, 77, 144
 Tobin James 143
 Tønder Johan-Krystian 178, 193
 Toporowski Jan 83, 89
 Traugott Michael W. 129, 138
 Trocki Michał 112, 126
 Trump Donald John 70
 Trzcieniecki Jerzy 108, 109
 Tsoukas Haridimos 118, 126
 Turner Jonathan 36
 Tversky Amos 54

U
 Ulrich Dave 203

V
 Valente Paolo 191
 Vallin Jacques 158, 168, 170
 van de Kaa Dirk J. 154–157, 171, 174, 192, 193
 Van Imhoff Evert 158, 161, 171, 172
 van Ours Jan 213, 216–217, 220, 221
 van Wissen Leo 171
 Vargha Lili 167, 171
 Veblen Thorstein 208–209, 221
 Vega Jorge 183, 193
 Venkatraman Natarjan 122, 126
 Verry Donald 215, 221
 Vickrey William Spencer 144
 Vignoli Daniele 163, 170
 Vikat Andreas 159, 171
 Villani Mattias 192
 Vincent Paul 161
 Viner Jacob 80

Vitali Stefania 124, 126
von Bertalanffy Ludwig 34
von Hayek Friedrich August 43, 89, 143
Vossen Ad 169

W

Wachowiak Piotr 125
Wachter Kenneth W. 168
Walker James 55
Wallgren Anders 133, 138, 175–176, 193
Wallgren Britt 133, 138, 175–176, 193
Walras Leon 208
Ward Michael D. 202, 203
Wąsikowska Barbara 35
Waszczak Stanisław 203
Wawrzyniak Agata 35
Węclawski Jerzy 13
Welsch Harold 125
Wharton Joseph 113
Wilkin Jerzy 6, 10–11, 57–68, 224
Wilkinson Adrian 198, 203

Willekens Frans 160–163, 169, 171–172
Williamson Oliver Eaton 144, 212
Witek Maciej 35
Wojtyna Andrzej 6, 9, 11, 26, 36, 57–58, 67–68, 69–77, 224
Wolf Martin 71, 77
Woolledridge Adrian 126
Woźniak-Jęchorek Beata 212, 221
Wróbel Szymon 61–62, 68
Wróblewska Wiktoria 158, 172
Wunsch Guillaume 168

Z

Zakrzewska Lidia 196, 203
Zapata-Phelan Cindy P. 113, 117, 125
Zawiślińska Izabela 202, 203
Zhang Li-Chun 176, 193
Zieleniewski Jan 79, 95, 100, 104, 109
Zingales Luigi 27, 36, 142, 150
Zych Maciej 180, 193
Zylberberg André 208–210, 213, 216–217, 220

Indeks rzeczowy

A

- analiza(y) 23–24, 26, 58, 71–75, 80, 84–85, 92, 103, 106, 115, 122, 129, 132, 134, 142–143, 147, 153, 158, 160–161, 163–164, 184, 187, 198, 209, 213–214, 217, 219–220
- autonomiczna, poziomu 23
- biografii demograficznych jednostek 161
- cytowań 142
- danych 75, 120, 123, 127–128, 147, 140, 161–162
- dużych zbiorów danych 149
- ekonomiczna 61, 85
- empiryczna 74, 213, 217, 219
- finansowa 80
- fragmentu rzeczywistości 128
- gospodarki 209
- historii zdarzeń 162–163
- historyczna 72
- historyczno-opisowa 41, 54
- ilościowa 87
- informacji finansowych 24
- instytucjonalne 211, 213, 216
- jakości wyrobów 21
- jakościowa 87, 163
- jakościowych aspektów gospodarowania 85
- keynesistowkie 216
- konsumpcji w przebiegu życia 167
- kontekstualna 23
- kosztów we wszystkich fazach cyklu życia produktu 27
- krytyczna 42
- literatury przedmiotu 13
- mikroekonomiczna 148
- modelowa 74, 208
- na poziomie całej populacji 164
- naukowa 86
- opisowe 211
- osiągnięć 143
- pogłębiona 148, 206, 217
- polityki społecznej 206
- porównawcza 93, 195, 200
- pracy 206
- prawa 61, 148
- procesów
 - demograficznych 160, 162, 164
 - ludnościowych 161, 164
- produkcji 167
- prowadzone w
 - dyscyplinie finanse 27
 - ekonomii 20
- przebiegu
 - procesów migracyjnych 160
 - życia jednostek 163
- przyznanych nagród pamięci Alfreda Nobla z nauk ekonomicznych 143
- redukcyjna 23
- retrospektywna 143
- rozpatrywanych procesów 153–154, 160
- ryнку pracy 205, 207–211, 214, 217–218
- ryzyka modelu 142
- statystyczna 75, 113
- struktur różnych układów gospodarczych i konkretnych relacji ilościowych 85
- symulacyjna 160
- szczegółowych obszarów 146
- średnio- i długookresowe 93
- świata rzeczywistego 141
- tekstów z zarządzania strategicznego 118
- teoretyczna 72, 75, 217
- typu *what if* 142
- w ekonomii 25
- w skali mikro 164
- wpływu instytucji na rynek pracy 219–220
- wszystkich poziomów ontologicznych działalności gospodarczej 26

- zachowań
 - agentów ekonomicznych 148
 - demograficznych 162
 - zależności pomiędzy ekonomią ortodoksyjną, nieortodoksyjną i heterodoksyjną 26
 - zmian
 - dotyczących rodziny 162
 - jakie zaszyły w badaniach ekonomicznych w wyniku ostatniego kryzysu 69
 - związków zawodowych 215
- B**
- badania 22–23, 28–30, 34, 43, 47, 61, 63–64, 66, 72–75, 81, 84, 90, 99–100, 128–130, 132–133, 137, 142, 147, 162, 167, 173–176, 179, 182–183, 207, 209, 211, 214–215
 - a alokacja środków na nie 15
 - a badacze 20
 - a ich
 - ewolucja 10
 - finansowanie 57–58
 - granice 57
 - ogólna filozofia i metodologia 47
 - powiązania z jakością i efektywnością 22
 - rozwój 58
 - a multidyscyplinarność 30
 - a przedmiot 17, 29, 43, 103, 123, 219
 - a przydział środków 30
 - a rekomendacja ich prowadzenia 34
 - a specjalność naukowa 15
 - aktywności zawodowej ludności 166
 - ankietowe 129, 131, 166, 211
 - ciągłe 177
 - demograficzne 161, 165
 - dotyczące rozwoju demograficznego Poznania 189
 - ekonomiczne 11, 22, 33, 57–59, 65, 69–77, 88, 134, 146–150, 213
 - a kwestia ich prowadzenia 22
 - empiryczne 33, 144, 147, 162, 196
 - exit poll* 131
 - gospodarstw
 - domowych 175
 - domowych w Wielkiej Brytanii 162
 - interdyscyplinarne 11, 22, 25, 57, 61, 116
 - jakości 21
 - jakościowe 129, 147
 - LCA a ich dynamiczny rozwój 28
 - ludnościowe 153
 - marketingowe 137
 - medycyny i dziedziny nauk o zdrowiu z obszaru nauk medycznych i nauk o zdrowiu 206
 - międzynarodowe 163, 199
 - nad
 - częstkowymi rynkami pracy 214
 - ewolucją systemu kapitalistycznego 69
 - głębszymi przyczynami wzrostu 73
 - gospodarką i finansami 86
 - migracjami (wewnętrznymi i zagranicznymi) 158
 - pracą ludzką 219
 - procesami demograficznymi 163
 - procesami ludnościowymi 154
 - procesem reprodukcji ludności 157
 - przemianami współczesnej rodziny 160
 - przyczynami narastania nastrojów populistycznych 70
 - przyczynami ostatniego kryzysu 72
 - przyczynami wzrostu długookresowego 69
 - rynkiem pracy 211, 213–214
 - segmentacją rynku pracy 209, 214
 - zmianami struktur wieku ludności Europy 159
 - zmianami umieralności 166
 - związkami kohabitacyjnymi i płodnością 163
 - nauk o zarządzaniu 123
 - naukowe 17, 22–23, 32–33, 45, 49, 63–64, 115, 148, 206–207
 - a ich organizacja 15
 - neoklasyczne 215
 - niewyczerpujące z błędem losowania 128
 - nowatorskie 59
 - o charakterze ilościowym 213
 - oczekiwań klientów zewnętrznych i wewnętrznych 21
 - oparte na rejestrach 184
 - operacyjne 17, 24
 - opinii publicznej 137
 - opisujące ważne zjawiska i problemy 61
 - panelowe 162
 - pełne 128–129, 177, 179, 182

podstawowe 17
 podstawowe w Polsce 17
 podstawowych zależności 117
 porównawcze 174
 powiązań, współzależności i korelacji 134
 pozytywne społecznie 32–33
 pracy 205
 problemów 24
 zarządzania 122
 procesów ludnościowych a ich ewolucja 12
 prowadzone przez ekonomię neoklasyczną 73
 próbek 134
 próbkowe 128, 130–132, 134–135, 137, 179
 przemian technologicznych 148
 przeobrażeń demograficznych i społecznych 166
 reprezentacyjne 127–129, 131–132, 134–137, 175, 177
 retrospektywne 162, 166
 rozwoju wielofunkcyjnych obszarów wiejskich 60
 rynku 17
 sieci powiązań korporacji międzynarodowych 124
 siły roboczej 178
 sondażowe 134
 specjalne 166, 185
 spisowe 184
 społeczne 24, 81
 statystyczne 12, 127–129, 131–132, 134, 137, 173, 175–176
 a ich przyszłość 12
 w naukach ekonomicznych w świetle nowych możliwości określanych mianem big data a ich rola 12
 teoriiotwórcze 117
 trendów rozwojowych 88
 w dyscyplinie towaroznawstwo 27
 w dziedzinie nauk ekonomicznych 24
 w ekonomii pracy a ich kierunki i charakter 12
 w naukach o zarządzaniu 117
 w ramach projektu Families and Societies 163
 w terenie 179
 w zakresie
 ekonomii normatywnej 147

finansów i ekonometrii 143
 zarządzania 105
 wartościowe 57
 warunków i jakości życia 178
 we współczesnej ekonomii a niszowe ich kierunki 26
 wpływu instytucji na zjawiska i procesy występujące na rynku pracy 219
 współczesnej gospodarki 86
 wyczerpujące (pełne) 128
 wykorzystujące zintegrowane źródła danych 136
 zmian w zakresie reprodukcji ludności 174
big data 12, 127, 129, 134–137, 144, 147, 150, 173, 175, 177, 183, 189–191
 błędy 129, 132, 135–136
 badacza 129
 badania próbkowego 132, 135
 braków odpowiedzi 132
 danych z drugiej ręki 185
 losowania 128, 132, 136
 łączenia 183
 nielosowe 127, 129, 132, 136–137
 pokrycia 132, 183
 pomiaru 183
 prognostyczne 87
 przetwarzania danych 132
 systematyczne 136
 w badaniach 128–129

D

dezintegracja nauk o zarządzaniu 99, 108
 dziedzina
 nauk
 ekonomicznych 10, 14, 16, 20–22, 24–25, 34, 50, 59, 62, 65, 78, 84–86, 99, 106–107, 141–142, 195, 206
 humanistycznych 18, 62, 99, 106, 195
 inżynierskich i technicznych 18
 matematycznych 106
 medycznych 18, 206
 o zarządzaniu 9, 99, 106, 111
 o zdrowiu 18, 206
 prawnych 16, 29, 195, 206
 przyrodniczych 18
 rolniczych 18
 społecznych 16, 18, 60, 62, 195, 206

technicznych 106
nauki i sztuki 16

E

ekonomia 9–12, 16–17, 20, 23–25, 27–31, 33, 41–49, 51–54, 58–61, 65–67, 69–76, 78–79, 81–83, 85–89, 91–92, 94, 99, 106, 123–124, 128, 135, 141–142, 146, 173, 206–209, 211, 213–215, 218–220
akademicka 50
alternatywna 90
behawioralna 17, 41, 44–45, 50–52, 58, 61, 69, 74–76, 88, 142, 144, 148, 195
biznesu 84
branży (*industrial economics*) 26
czarna (*black politics economics*) 51
demograficzna 84
dobroczynności 33
dyskryminacji 215
ekologiczna (*ecological economics*) 17, 26, 51
eksperymentalna 50, 61, 66, 144
ewolucyjna (*evolutionary economics*) 26, 41, 43, 47, 50–51, 54, 61, 88
feministyczna 51
finansowa (*financial economics*) 84
fizyczna (*physical economics*) 26
globalna 25
głównego nurtu 26, 41, 45–46, 51, 69, 142, 205, 211–215, 218–220
heterodoksyjna 26, 51, 73
informacyjna (*informational economics*) 26
instrumentalnego ujęcia racjonalności 47
instytucjonalna (nowa) (*new institutional economics*) 17, 26, 41, 46, 50–52, 61, 195, 205, 212–213, 216, 219–220
keynesistowska 211, 213, 216
keynesowska 50
klasyczna 50, 53, 142, 207
komunii (*communion economics*) 51–52
mainstreamowa 53
manipulacji 26
marksistowska 51
matematyczna 142, 211, 213, 215–217, 219
międzynarodowa (*international economics*) 17, 26, 84
mikro-mikro 25
monetarna 84
narracyjna 26

neoisntytucjonalna 50
neoklasyczna 41–42, 48–50, 53, 60, 73, 76, 93, 208–209, 211–213, 216
nieortodoksyjna 26
normatywna 41–42, 45, 47, 141, 146
ogólna 61, 83
ortodoksyjna 26, 49
oszustwa 26, 33
po światowym kryzysie finansowym 31
podaży 50
polityczna 50, 83
postkeynesowska 41, 51–52
postkolonialna (*post-colonial economics*) 51
postmodernistyczna 51
pozytywna (deskryptywna) (*positive economics*) 41–42, 45, 47, 141, 146
pracy (*labour economics*) 17, 26, 205–215, 217–220
regionalna 25
retoryczna (*rhetoric economics*) 51
rozwoju (*development economics*) 26
rynku pracy 206–207, 218
sektora publicznego (*public economics*) 61, 84
sensu largo 78, 88, 91
społeczna 52
sraffańska (*sraffa an economics*) 51
szczęścia 33
środowiskowa 61
tożsamości 26
trwałości (*sustainability economics*) 51
współczesna 26, 41, 44, 47, 49–50, 52–53, 57–58, 61, 66–67, 71, 76, 89, 195
zarządzania personelem 84
złożoności 41, 46, 49–50, 52, 58, 61, 88
zrównoważonego rozwoju 17
związków zawodowych 215
ewolucja 13–14, 19, 28–29, 33, 220
badań
 nad procesami ludnościowymi 153, 157
 naukowych nad rynkiem pracy 207
 wewnątrz dyscyplin nauk ekonomicznych 10
języka używanego przez przedstawicieli nauk ekonomicznych 31
kapitalizmu jako systemu gospodarczo-społeczno-politycznego 75

- kształcenia ekonomistów w Polsce 62
miejsca nauk będących przedmiotem zainteresowania danego komitetu PAN
w ramach nauk ekonomicznych 10
nauk ekonomicznych 13, 25, 142–143, 146, 148, 173
nauki 31
problemów badawczych 153–154, 157
relacji pomiędzy
 dyscyplinami nauk ekonomicznych 10
 dziedziną nauk ekonomicznych
 a innymi obszarami i dziedzinami nauki 10
rynków pracy w dłuższym okresie 210
sprawowania funkcji personalnej 196–197
systemu kapitalistycznego 69
zarządzania w sferze ludzkiej 195
- F**
finansowanie
 badań 17, 48, 57–58, 62
 działań zmierzających do rozwoju gospodarki 89
 inwestycji 89
 nauki 32, 48, 65
fintech 140, 148
- G**
geneza powstania ekonomii pracy 205, 207
gospodarka 28, 31, 53, 62–64, 70–71, 85, 87, 89, 92, 124, 140, 167, 174, 198, 209, 213, 216, 218–219
cyfrowa 121
dostępu 140, 149
finansowa 89
globalna 20, 124
kapitalistyczna 43, 72
kreatywna 195
narodowa 20, 106
niewinnego oszustwa 87
opata na wiedzy 65
postindustrialna 197
przestrzenna 17, 60
publiczna 17
realna 31, 89
światowa 83
współczesna 59, 86, 89, 92
- H**
heterodoksja 41, 47, 49, 51–53, 61, 92–93, 211
- I**
instytucja(e) 14–15, 17, 50, 65, 74, 80, 101–102, 104, 111, 115, 119, 174, 205, 209–210, 213–214, 216–220
badawcza 16, 64
dialogu społecznego 17
edukacji 121
finansowe 21, 80
kształzące w zakresie nauk o zarządzaniu 121
kulturalne 107
naukowe 107
nieformalne 46
niepubliczne 15
nowoczesności 67
państwowe 15
parabankowe 80
pozarządowe 80
rynku pracy 213, 216–217
sektora publicznego 89, 202
społeczne 53, 167
statystyki publicznej 137
interdyscyplinarność 29–30, 60–61, 85, 105–106, 112, 219
badania w zakresie zarządzania 105
badań 144
 nad rynkiem pracy 220
nauk
 ekonomicznych 13–14
 o zarządzaniu 99, 105
w naukach ekonomicznych 10
w podejściu do badanych problemów 24
z perspektywy dyscypliny finanse 84
- K**
kapitał 52, 80, 173, 196, 198, 207
 finansowy i rzeczowy 197
 intelektualny organizacji 200
 ludzki 167, 186, 195–202, 215, 217
 społeczny 201
kierunki 42, 50–51, 67, 76, 79, 90, 92, 106, 108, 149, 175, 205, 212, 215
 akademickiej edukacji 48
 analizy rynku pracy 208–209

- badania
 - i rozwoju nauki 62
 - nad rynkiem pracy 214, 220
 - w ekonomii pracy 205–206, 213, 220
 - we współczesnej ekonomii 26
 - doskonalenia 140
 - działań 60
 - działań innowacyjnych i proaktywnych 200
 - ekonomiczne 66
 - ewolucji 14, 33, 142
 - nauk ekonomicznych 143
 - heterodoksyjne 52
 - nowej ortodoksji 71
 - nurtu heterodoksyjnego 51
 - obowiązujące 83
 - pożądane 93
 - rozwoju
 - filozofii nauki 31
 - metod analiz 160
 - metod pomiaru 153–154
 - zarządzania zasobami ludzkimi 195
 - studiów 118
 - związanych z zarządzaniem 114
 - subiektywno-marginalistyczne 208
 - teoretyczne 47, 50–51, 208, 210
 - we współczesnej ekonomii 52
 - zmian w dydaktyce 149
 - związane z dyscypliną ekonomia i finanse 66
 - klasyfikacja(e) 13–19, 32, 82–83, 143, 146, 176, 189
 - do roku 2017 143
 - dyscyplin 9, 18, 140, 143
 - naukowych 140, 205
 - w ujęciu międzynarodowym 18
 - dziedzin 140
 - dziedzin nauki 173
 - ekonomiczna 82
 - idealna 82
 - JEL (*Journal of Economic Literature*) 83, 145
 - metod przeprowadzania spisów 177
 - międzynarodowe 14, 18
 - nauk (dyscyplin) 14
 - nauk 15–16, 82–83, 99, 106–107
 - ekonomicznych 14, 82, 140
 - nauki 15–16, 32, 59,
 - NCN 17
 - obszarów nauk ekonomicznych 143
 - OECD 18, 141
 - paradygmatów według Ardalan 26
 - polskie 14, 16
 - poprawna 82
 - porządkująca nauki 14
 - przygotowana przez zespół przedstawicieli nauk o zarządzaniu 18
 - stosowane w sprawach awansowych 32
 - struktur wieku populacji 159
 - używane do finansowania nauki 32
 - wypracowana w ramach „*Journal of Economic Literature*” 19
 - zaproponowana przez Assara Lindbecka 143
 - zupełna 82
 - źródeł danych wykorzystywanych w statystyce 176
- L**
- legitymizacja 111–112, 119, 122
 - akademicka 113
 - nauk o zarządzaniu 112, 119, 121
 - społeczna 119–120
- M**
- mainstream* 26, 41, 43, 47–54, 142, 144
 - metodologia 22, 58, 87–88, 94
 - badania 47
 - ekonomii 17, 57
 - politycznej 83
 - nauk 86
 - ekonomicznych 88, 94
 - nauki 14, 45, 90
 - w naukach ekonomicznych 92
 - weryfikacji jakości danych ze źródeł pozastatystycznych 183
 - zarządzania 18
 - miejsce nauk o zarządzaniu w klasyfikacji nauk 99, 106–107
- N**
- nauka(i) 10, 13–18, 20, 22–24, 29–34, 41–43, 45, 47–49, 51–52, 57–67, 70, 78–79, 81–84, 87–88, 90–94, 99, 102–107, 111–113, 117, 124, 128, 131, 141–142, 149, 153, 173–174, 205–208, 211, 218–220
 - ambitna 63
 - antropocentryczna 43
 - autonomiczna 210, 213–214, 218

- bankowości 83
- behawioralna 42, 47, 52
- biologiczne 105
- czysta 63
- demografii 157
- ekonomiczne 9–10, 12–14, 16–25, 27–34, 39, 41–42, 48, 50, 57–61, 65–66, 78, 80–90, 92–95, 99, 106–107, 127, 137, 140–149, 153, 173, 195, 205–207
- ekonomii 91
 - pracy 218–220
- eksperymentalne 24
- ergonomii 206
- filozoficzne 104
- finansów 80, 83, 86
- humanistyczne 16, 18, 60, 62, 66, 99, 106, 146, 195
- in statu nascendi* 78
- instytucjonalna 58, 90
- interdyscyplinarne 21, 99, 105
- inżynieryjne i techniczne 18
- leśne 16
- mainstreamowa 49
- matematyczne 60, 66, 106
- medyczne 16, 18, 60, 66, 103, 105, 114, 206
- międzydziedzinowe 140
- monodyscyplinarne 32
- nierozwinięte 93
- niezaawansowane 91
- nomologiczna 43
- normalna 91
- nowoczesne 94
 - o administracji 206
 - o bezpieczeństwie 206
 - o efektywności 21
 - o finansach 78, 80–82, 88, 90, 92–94
 - o jakości 21, 27
 - o kulturze fizycznej 16
 - o polityce 17, 29
 - o procesach ludnościowych 163
 - o sprawnym działaniu 122
 - o sztuce 16
 - o środowisku 19
 - o usprawnianiu działań 104
 - o wszystkim 44
 - o wyraźnie nakreślonych podstawach paradygmatycznych 57
 - o zarządzaniu 10, 18, 20, 23–24, 26–27, 29–30, 59, 86, 88, 99–100, 102–108, 111–124, 197
 - i jakości 9
 - i towaroznawstwa 9, 16, 20
 - o zdrowiu 16, 18, 206
 - o życiu 163
 - odrębne 79
 - organizacji i zarządzania 102–103
 - ortodoksyjna 49
 - osobne 79
 - polityczne 59, 86, 106
 - praktyczne 103
 - prawne 16, 29, 59, 195, 206
 - przekraczająca wszelkie granice 57, 67
 - przyrodnicze 16, 18, 24, 28, 60, 88, 102, 119–120
 - przyrodniczo-techniczne 21, 27
 - rachunkowości 83
 - retoryczna 53
 - rolnicze 16, 18
 - rozwinięte 91, 93
 - samodzielna 210
 - słabiej rozwinięte 91
 - służąca także potrzebom praktycznym 58
 - społeczne 16, 18, 21, 23, 26–27, 42–43, 47, 59–60, 66, 69, 72–73, 75, 78–79, 81, 99, 102, 115, 120, 141, 146, 163, 195, 206
 - stosowana 41–43, 91, 103
 - ściśle 16, 62, 81, 102
 - światowa 67
 - techniczne 16, 103, 105–106, 114
 - teoretyczna (nomologiczna) 41–42, 103
 - twarda 57
 - uniwersalna 82
 - w duchu T. Kuhna 119
 - w okrucinach 61
 - weterynaryjne 16
 - wieloparadygmatyczna 58
 - współczesna 80
 - zawansowane 91
- nowa
 - alternatywna ekonomia 90
 - atrakcyjna dla wyborców doktryna ekonomiczna 70
 - demografia Europy 156
 - dynamika sektora edukacji menedżerskiej 115

- ekonomia instytucjonalna (*new institutional economics*) 26, 41, 46, 50–52, 61, 195, 205, 212–213, 216, 219–220
- ekonomia polityczna 50
- ekonomiczna socjologia 46
- faza w postaci kryzysu strefy euro 71
- generacja 189
- historia gospodarcza 50
- idea zarządzania w sferze personalnej 202
- interpretacja podstawowych kategorii teorii produkcji i podziału 52
- klasyczna ekonomia 50
- koncepcja zarządzania 201
- mikroekonomia 211
- ortodoksja 71
- rzeczywistość 134
- synteza neoklasyczna 50, 71
- sytuacja demograficzna w przyszłości 157
- szkoła austriacka 51
- ustawa Prawo o nauce i szkolnictwie wyższym 140
- wiedza 134, 147
- nowe
 - „opłotki” w uprawianiu i upowszechnianiu nauki, także w ekonomii 67
 - dane 134
 - dyscypliny 82
 - dziedziny 107
 - nauki zajmujące się badaniem stosunkowo wąskich wycinków rzeczywistości 84
 - fenomeny 91
 - finanse 90
 - formy zatrudnienia i czasu pracy 200
 - idee 70, 88
 - instytucje kształcące w zakresie nauk o zarządzaniu 121
 - instytucjonalne spojrzenie na procesy gospodarcze 220
 - jakościowo zjawisko 70
 - kierunki
 - i szkoły naukowe 42
 - we współczesnej ekonomii 52
 - koncepcje
 - teoretyczne zmian rodziny 166
 - w naukach ekonomicznych 57
 - metody analiz i modelowania 160
 - modele
 - organizacji 201
 - struktur organizacyjnych 195–196, 198–199, 202
 - możliwości 128
 - gromadzenia i przetwarzania wielkich zbiorów danych 134
 - określane mianem *big data* 127
 - nieznane 90
 - wcześniej możliwości przetwarzania dużych ilości informacji 127
 - nurty badań 113
 - obszary funkcjonalne 197
 - odkrycia
 - naukowe 58
 - w jednej gałęzi wiedzy 83
 - paradygmaty 90, 93
 - perspektywy badawcze 61
 - podejścia metodologiczne w naukach ekonomicznych 90
 - podejście 136
 - Acemoglu i Robinsona w badaniach nad głębszymi przyczynami wzrostu 73
 - podstawy
 - metodologiczne 58
 - teoretyczne dyscypliny 58
 - pojęcia do ugruntowanej istniejącej teorii 117
 - pola badawcze 60
 - regulacje dotyczące definicji, przekrojów, klasyfikacji, tabel krzyżowych (*cross-tabulacji*), metadanych i jakości raportowania 189
 - rozwiązania technologiczne 136–137
 - specjalności (kierunki, nurty) badawcze 79
 - specyficzne metody badawcze i narzędzia analityczne 207
 - sposoby
 - badania i opisu 61
 - nauczania 65
 - pozyskiwania, gromadzenia i przetwarzania danych liczbowych 137
 - stulecie 213
 - subdyscypliny 78, 118
 - techniki do rekonstrukcji szeregów czasowych 73
 - technologie 132
 - tendencje 128
 - teorie 58, 145, 147

- ujęcia 71
 - bezrobocia 218
 - i poszukiwania teoretyczne 209
 - wątki 112
 - wymagania dotyczące danych 161
 - wyzwania 137
 - wyzwanie dla zarządzania kapitałem ludzkim 198
 - zagrożenie dla konwergencji poglądów we współczesnej ekonomii 76
 - zasady tzw. kategoryzacji jednostek naukowych 60
 - zjawiska na rynku pracy 202
 - źródła 191
 - danych 132–133, 176, 190
 - źródło (*big data*) 190
 - informacji 190
 - życie 88
 - nowi
 - instytucjonaliści 212
 - nowy
 - keynesizm 211–215, 218–219
 - mainstream* 50–51
 - ogólny model (*core model*) 76
 - paradygmat 57, 74, 91
 - porządek demograficzny 156
 - pragmatyzm 31
 - produkt 28
 - profil kompetencyjny pracownika 195
 - reżim demograficzny 167
 - nowych
 - bronii czy technik obronnych 64
 - nurt(y) 14, 19, 23, 25, 28, 50–51, 57, 61, 79–80, 208
 - badania 113, 131, 159, 167
 - badawczy 113, 122
 - dociekań 113
 - dotyczący rozpatrywania reprodukcji ludności w kontekście jej znaczenia dla rozwoju kapitału ludzkiego 167
 - dyskusji o zmianach demograficznych 159
 - ekonomia
 - branży (*industrial economics*) 26
 - głównego nurtu (*mainstream*) 26, 41, 45–46, 51, 59, 61, 69, 71–76, 142, 205, 211–215, 218–220
 - informacyjna (*informational economics*) 26
 - międzynarodowa (*international economics*) 26
 - pracy (*labour economics*) 26
 - ekonomii heterodoksyjnej 26
 - finansów 45
 - heterodoksyjne 41, 51–53, 60–61, 69, 71
 - keynesowski 52
 - klasyczny (klasyczna teoria organizacji) 26
 - neokeynesowski 52
 - nieortodoksyjne 51
 - normatywny 44–46, 49, 52, 141
 - ortodoksyjny 41, 61
 - pozytywny 44–46, 52
 - radykałne 52
 - rozważań naukowych w ekonomii 141
 - statystyki publicznej 190
 - subiektywno-marginalistyczny 208
 - teoretyczne 142
 - w ekonomii 52
 - współczesnej ekonomii 195
- O**
- ortodoksja 41, 47–52, 60–61, 71, 88, 92, 94
- P**
- paradygmat(y) 14, 26–28, 31, 41, 47, 78, 81, 90–92, 119–120
 - badania 164
 - ludnościowych 163
 - statystycznych 176
 - badawcze(y) 14, 19, 161
 - Bayesowski 131
 - funkcjonujące 28
 - konkurencyjny 91
 - mainstreamowy* 48
 - metodologiczny 41–42, 48, 51, 53
 - ekonomii postkeynesowskiej 52
 - nauk ekonomicznych 93
 - neoklasyczny 27, 54
 - nowy(e) 57, 74, 90, 93
 - panujący 48
 - potencjalne 92
 - rynku 14, 28, 54
 - teorii
 - finansów przedsiębiorstw 27
 - firmy 27
 - w naukach ekonomicznych 13–14

- wpływające na pracę uczonego i warunkujące jego badania 90
 - wspólny dla całej dziedziny 91
 - występujące we współczesnych finansach 27
 - zarządzania problemami ludzi w organizacji 197
 - patriotyzm ekonomiczny 67, 76
 - pluralizm 45, 88
 - metodologiczny 41, 44, 47, 51, 53, 60–61, 75, 88
 - nauki ekonomicznej 41
 - w ekonomii 41
 - w obrębie akademickiej ekonomii 50
 - paradygmatyczny 50
 - w ekonomii 44
 - postprawda 57, 67
 - praktyka 12, 82, 90, 102, 114, 142, 147, 175, 202
 - badan pełnych i próbkowych 128
 - bieżąca 118
 - finansów 94
 - gospodarcza 84–85, 87, 94
 - menedżerska 124
 - monizmu metodologicznego 60
 - obowiązująca 132
 - swobodnych badaczy 120
 - w zakresie innych dyscyplin niż nauki o zarządzaniu 105
 - zarządzania 99, 102–103, 114, 120
 - przedmiot(y) 15, 20, 29, 41, 44, 51, 62, 80–82, 86, 103, 112, 197
 - analizy 92
 - badania ekonomii pracy 219
 - badan 17, 29, 84, 86, 93, 103, 116, 123, 158, 210, 219
 - ekonomii pracy 205
 - nauk o zarządzaniu 118
 - wielu innych nauk 219
 - dociekań kilku dziedzin naukowych z obszaru nauk przyrodniczych 28
 - dyscyplin naukowych 83
 - dyskusji 83
 - działania 117
 - ekonomii pracy bądź ekonomii rynku pracy wykładanego na studiach ekonomicznych 218
 - głębokich badan 43
 - i granice nauk o zarządzaniu 99, 102–103
 - inwestowania z myślą o osiągnięciu zysków 21
 - medycyny i dziedziny nauk o zdrowiu z obszaru nauk medycznych i nauk o zdrowiu 206
 - narzędziowe, rozwijające warsztat ekonomiczno-rzemieślnika 62
 - nauczania i badan akademickich 124
 - nauk o zarządzaniu 20, 122, 124
 - ogólne zasady wszelkiego sprawnego działania 104
 - organizacja i zarządzanie 103
 - pogłębionych analiz w literaturze ekonomicznej 217
 - rozdziału 205–206
 - rozważań metodologów i badaczy 87
 - różnych opracowań 185
 - szczególnej uwagi w teorii ekonomii 209
 - szczegółowych analiz 214
 - sztyderstw 87
 - współczesnych nauk o zarządzaniu 104
 - zainteresowania 10, 75, 99, 103
 - nauk ekonomicznych 20, 23
 - statystyków 127
 - towaroznawstwa 27–28
 - zainteresowań
 - ekonomii 209
 - marketingu 28
- R**
- rejestr(y) 175, 178–181, 184–186, 188, 190
 - administracyjne 164, 173, 175, 177–179, 181–182, 184–185, 190
 - budynków 178
 - centralny 178
 - dotyczące zagadnień społecznych i gospodarczych 178
 - edukacyjny 178
 - emerytur i ubezpieczenia społecznego 178
 - ludności 178–179
 - i mieszkań 178
 - na bieżąco aktualizowane 184
 - o każdej indywidualnej osobie 185
 - podatkowy 178
 - podstawowych terminów i twierdzeń 91
 - POLTAX 181
 - pomocy społecznej 178
 - służby zdrowia 178

- ubezpieczeń 178
- urzędowe 131, 133
- w statystyce ludności 164
- zatrudnionych i samozatrudnionych 178
- rejestrowanie 133
 - automatyczne 181
 - informacji 190
 - nieprawdziwych danych 129
 - tendencji rozwojowych 85
 - użytecznych informacji o badaniu 133
 - zdarzeń 164
 - zdarzeń demograficznych 164
- reprodukcja
 - ludności 153–157, 167, 174
 - nowoczesna 154, 157
 - tradycyjna 154
 - w krajach rozwiniętych 167
- rozmycie granic nauk o zarządzaniu 99
- rozwój 48, 60, 62–65, 75, 79, 85–86, 88, 90, 101–103, 105–107, 111, 113–114, 121, 143, 149, 160, 200–202, 205–206, 214–215, 218
 - badania 59–60, 72, 116, 145
 - demograficznych 157, 163
 - ekonomicznych nad rynkiem pracy 213
 - ekonomicznych w Polsce 58
 - empirycznych 33, 153, 164
 - nad rynkiem pracy w duchu analiz Reynolda 209
 - naukowych 91, 94, 117
 - podstawowych 64
 - specjalnych 164
 - statystycznych 127
 - w finansach 145
 - wielo- i interdyscyplinarnych (interdyscyplinowych) 85
- baz danych 164
- czasopism 118
 - poświęconych naukom o zarządzaniu 116
- demograficzny 189
- demografii 153, 164, 165
 - matematycznej 161
- długofalowy 72
- dotychczasowy 82
- dyscypliny 120, 144
 - akademickiej 113, 117
- dzięki pracom Kerra, Doeringera i Piore 210
- edukacji menedżerskiej 115
- ekonomiczny 84
- ekonomii
 - behawioralnej 41
 - i innych nauk ekonomicznych 94
 - jako nauki 49
 - keynesowskiej 50
 - pracy 205, 207, 214–215, 218–219
- filozofii nauki 31
- finansów 94
- fintechów 148
- funkcji personalnej 196
- gospodarczy 59, 69, 76, 99, 102
 - i społeczny 103
- gospodarki 89
 - dostępu (*sharing economy*) 149
 - kapitalistycznej 72
 - postindustrialnej 197
- ilościowy i jakościowy środowiska ekonomistów pracy 218
- infrastruktury badań nad procesami społecznymi 166
- innowacyjny i inteligentny 64
- instytucjonalny 111, 115–116
 - nauk o zarządzaniu 115–116
- kapitalizmu 72
- kapitału ludzkiego 167
- kompetencji 201
- ludności w ujęciu regionalnym 160
- mainstreamu* 50
- metod
 - analitycznych służących opisowi i prognozowaniu 164
 - analitycznych stosowanych do analizy danych indywidualnych 162
 - analiz 164
 - analiz i danych 153
 - analiz procesów demograficznych 153, 160, 164
 - analiz rozpatrywanych procesów 160
 - i modeli demografii wieloregionalnej i wielostanowej 161
 - pomiaru i analiz rozpatrywanych procesów 153–154
 - statystycznych 189
- metodologii weryfikacji jakości danych ze źródeł pozastatystycznych 183
- metody
 - badania LCA 28
 - reprezentacyjnej 175

metodyki wnioskowania 137
moralny człowieka 46
narzędzi informatycznych i baz danych 144
nauk 82
 ekonomicznych 22, 60, 65, 82, 85–86, 94, 140
 o finansach 88
 o zarządzaniu 108, 111–112, 114–115, 117–119, 124
nauki 57–58, 62–63, 66–67, 84, 94, 103, 113, 142
naukowy 48, 60
nowego keynesizmu 215, 218
nowoczesnych
 nauk ekonomicznych 94
 technologii 189
nowych
 bronii czy technik obronnych 64
 technologii 132
nurtu subiektywno-marginalistycznego 208
o charakterze ewolucyjnym 48
organizacji 99
poprzez zmiany w strukturach i technikach 197
pól badań naukowych 32–33
przestrzenny 19
przyszły 107
samoświadomości 112
sieci biznesowych i społecznych 140, 149
specjalnych badań empirycznych 162
społeczno-ekonomiczny 52
społeczno-gospodarczy 63, 196
stowarzyszeń akademickich 118
subdyscylinarny 115
sztucznej inteligencji 135
technologiczny 127
technologii informatycznych 189
tendencji 134
teoretyczny 115, 117
teorii 111, 117, 183
 ekonomii 94
 nauk o zarządzaniu 113
 próbkowania i wnioskowania statystycznego 128
 zarządzania i wiedzy praktycznej 112
treściowy 118
ustawiczny 199–200
w badaniach ekonomicznych 146
w przyszłości 108

wiedzy 115
wielofunkcyjnych obszarów wiejskich 60
własnego dorobku 113
wsi (obszarów wiejskich) 59–60
współczesnych gospodarek 210
zainteresowania migracjami wewnętrznymi i zagranicznymi 160
zarządzania zasobami ludzkimi 195
zawodowy 201
zrównoważony 17, 27–28, 92, 202
związany
 bezpośrednio z ekonomią neoklasyczną 50
 z keynesizmem 50
rynek(i) 17, 20–21, 24, 28, 41, 46, 48–49, 54, 73–74, 80, 114, 116, 124, 141, 148–149, 206–208, 210–211, 215
amerykański 141
częstkowy 210
doradztwa finansowego 87
finansowe(y) 17–18, 87, 141–142, 148
funduszy inwestycyjnych 87
instytucji 209
krajowy 121
międzynarodowy 121
papierów wartościowych 87
paradygmatów 14, 28, 54
paradygmatów w naukach ekonomicznych 13–14
podejść do badanych zagadnień 28
pracy 66, 140, 149–150, 163, 167, 174, 186, 195, 198, 202, 205–211, 213–220
wolny 207–209, 211
wydawniczy 15
zorganizowanego kierownictwa 87

S

spis(y) 108, 128, 173–175, 177–181, 183–191
 2010 roku 179, 186, 188
 2011 roku 184
 2021 roku 188
abonentów telefonicznych 175
bazujący na danych administracyjnych 186
bieżący 184
duński 186
gospodarstw domowych 131
indywidualny 185
kolejny 183–184
korzystający z większej liczby źródeł 185

- kroczący 175, 177–178
- ludności 173–175, 177–182, 185, 187–188
- ludności i mieszkań w państwach UE 188–189
- metodą
 - mieszaną 186, 188
 - mieszaną NSP 2011 188
 - tradycyjną 2010 188
 - tradycyjną NSP 2002 188
 - tradycyjną NSP 2011 185
- nowej generacji 189
- określany mianem „wirtualnego” 177
- oparty na rejestrach 180, 178, 185–186
- organizowany raz na 10 lat 182
- powszechny ludności i mieszkań w 2011 roku 186
- powszechny(e) 129, 131, 166, 175, 185, 190–191
- tradycyjny 177, 179, 183–184, 186, 188
- tradycyjny NSP 2002 188
- w terenie 177, 187
- w tym samym czasie 177
- wirtualny 178–179
- wykorzystujące dane rejestrów administracyjnych 178
- złożony, łączący źródła administracyjne z badaniami próbkowymi 179
- źródeł informacji 179
- status 16, 41, 52, 113
 - akademicki 119
 - nauk o zarządzaniu 121
 - ekonomii 71
 - metodologiczny 71, 74, 78, 120
 - nauk o zarządzaniu 113
 - na rynku pracy 163, 168
 - nauk ekonomicznych 34
 - nauki o finansach 78
 - naukowy 108, 114
 - nauk o zarządzaniu 112
 - quo* 197
 - quo ante* 70
 - uznanej, akceptowanej, intelektualnie rygorystycznej i niezależnej dziedziny wiedzy 118
 - wydziału uniwersyteckiego 116
- statystyka 17, 24, 117, 128, 133, 136–137, 142, 144, 164, 173, 176, 189–191
 - demograficzna i społeczna 189
 - empiryczna 131
 - jako nauka 131
 - ludności 164, 166
 - i mieszkań po 2021 roku 188
 - małych obszarów 189
 - niesprawiedliwie krytykowana 137
 - oficjalna 173–174, 190
 - oparta na napływających nowych danych 134
 - publiczna 129, 133, 137, 164, 166, 173, 175–177, 180, 182, 186, 189–190
 - społeczna 189
 - testowa 136
 - z próby 136
- struktura(y) 12, 78, 87, 120, 124, 133, 135, 153, 161, 197, 198–199
 - „dyscyplinowa” świata nauki 32
 - badan rynku pracy 215
 - całkowitego błędu badania 128
 - demograficzna 157, 160, 166
 - ekonomii 71
 - formalna funkcjonowania nauki 59
 - gospodarcza 124
 - heterarchiczne o zmiennym centrum władzy w zależności od potrzeb i kompetencji 198
 - kapitału 80
 - klasowa 53
 - liczby ludności 164
 - ludności 173, 174, 185
 - modelu neoklasycznego 218
 - nauki 57
 - organizacyjna 195–196, 198–199, 202
 - Polskiej Akademii Nauk 15–16
 - poglądów teoretycznych „zasilających” daną doktrynę 70
 - przestrzenna 101
 - rodzin 174
 - rodzinne 167
 - różnych układów gospodarczych 85
 - rynku pracy 210
 - rzeczywistości 22
 - społeczna 46
 - typu
 - progresywnego 159
 - regresywnego 159
 - uniwersytecka 118, 122
 - wieku 155–157, 159–160, 167
 - wielowarstwowa 22
 - wydatków 187

- Wydziału I 16
- wynagrodzeń 215
- zatrudnienia 64
- zgonów według przyczyn 157
- złożona 46
- związków zawodowych 214
- subdyscypliny 14, 17–19, 25, 27, 30, 32, 42, 78, 80, 83, 85, 99, 107–108, 111–113, 118, 122, 145, 146, 207
- ekonomiczne 82, 146
- ekonomii 207, 218–219
- ekonomii rozwijającej się dynamicznie w ostatnich dekadach 207
- ilościowe 144
- in statu nascendi* 80
- nauk
 - ekonomicznych 10, 140, 142
 - o zarządzaniu 99, 107–108, 113, 120
- nauki 85
- naukowe 206
- nowe 118
- wąskie 94
- system(y) 29, 59, 200
 - automatycznej rejestracji 181
 - bazujący na gromadzeniu danych w wyniku indywidualnych wywiadów 175
 - bodźców 216
 - definicji 112
 - edukacji 63, 84, 174
 - ekonomiczne 84
 - ewidencji
 - ludności 133
 - ludności PESEL 178
 - finansowania
 - badń 48
 - nauki 48, 65
 - finansowy 80, 89
 - funkcjonowania gospodarki 63
 - gospodarczo-społeczno-polityczny 75
 - gospodarczy 20, 87
 - gospodarki globalnej 20
 - informacji 173–174
 - o działalności gospodarczej 133
 - o działalności rolniczej 133
 - o edukacji 133
 - o klientach, odbiorcach energii, wody, gazu 182
 - o nieruchomościach 133
 - o pojazdach i ich właścicielach 133
 - o przestępczości 133
 - o środowisku 133
 - o wymiarze sprawiedliwości 133
 - informacyjny 179
 - instytucjonalny 52
 - gospodarki 62
 - integracji europejskiej 63
 - jakości (spójności) 183
 - kapitalistyczny 69
 - komunikacji 114
 - motywacyjny 202
 - myślenia 117
 - myślowy wyższego rzędu 92
 - nauk 82
 - ekonomicznych 78, 82
 - nawigacji GPS 174
 - norm 112, 216
 - obronności 63
 - oceny nauki 60
 - ochrony środowiska 63
 - ograniczeń 216
 - oparty na rejestrach 175
 - opieki zdrowotnej 174
 - państwa 62
 - płatności 148
 - podatkowy 133
 - przekonań 112
 - rozumienia i wartościowania zjawisk ekonomicznych 86
 - sądownictwa 63
 - społeczeństwa 62
 - spójny 104
 - statystyki
 - demograficznej 189
 - oficjalnej 173–174
 - społecznej 189
 - sztucznej inteligencji 199
 - twierdzeń teoretycznych 28
 - ubezpieczeń
 - społecznych 133
 - zdrowotnych 133
 - wartości 46, 112
 - weryfikacji jakości danych w rejestrach urzędowych 133
 - wiedzy 15
 - naukowej 82
 - współczesnej gospodarki 59
 - współczesnych nauk ekonomicznych 78

zabezpieczenia
 emerytalnego 63
 społecznego 133
 zadań naukowych 79
 zarządzania
 kapitałem ludzkim 200
 opartego na kompetencjach 202
 zintegrowanych mikrobaz danych o spój-
 nych definicjach 178

Ś

światowa
 II wojna 102, 107
 gospodarka 83
 nauka 57, 64, 67
 światowe
 trendy 34
 światowy
 dorobek 220
 kryzys 71
 finansowy zapoczątkowanym w 2007
 roku 31
 gospodarczy i finansowy 69

T

teoria 17, 31, 48, 50, 71, 92, 94, 111, 113–115,
 117, 120–121, 124, 147, 154
 agencji 25
 badania opartego na danych administracyj-
 nych 183
 behawioralna 25
 bezrobocia 215
 chaosu 89, 93
 ekonomiczna 29
 ekonomii 60, 70, 73, 92, 94, 205–207, 209,
 211, 215, 218
 ewolucyjna 25, 29, 50
 finansów 94
 przedsiębiorstw 27
 gier 50
 insider-outsider 211
 instytucji 50
 interesariuszy 195
 klasyczna 26, 135
 kosztów transakcyjnych 25, 50
 Kuhna 73
 Marshalla i Pigou 208
 naturalnej stopy bezrobocia 211
 nauk o zarządzaniu 113

neoklasyczna 50, 210
 niepisanych kontraktów 211
 ogólna 28–29, 31, 104
 organizacji 18, 26, 104
 i zarządzania 103
 ortodoksyjna 73
 perspektywy Kahnemana/Tversky'ego 54
 płac motywujących 211
 podaży pracy 215
 podziału 72
 podziału funkcjonalnego 53
 popytu na pracę 215
 postkeynesowska 53
 poszukiwań na rynku pracy 211
 poznania 47
 prakseologiczna 26
 praw własności 25, 29, 50
 produkcji
 i podziału 52
 zespołowej 25
 próbkowania 128
 przedsiębiorstwa 59
 przejścia
 demograficznego 174
 epidemiologicznego 157
 w zdrowiu 158
 racjonalnych oczekiwań 26
 realnego cyklu koniunkturalnego 26, 50
 rozwoju gospodarczego 59
 socjologiczna 26
 systemów 20, 29
 ugruntowana, istniejąca 117
 uporządkowana 118
 weryfikacji hipotez 135
 wnioskowania statystycznego 128, 131
 współczesna 91
 wyboru publicznego 26, 61
 wyższego szczebla 34
 wzrostu 52, 72
 zarządzania 18, 28, 112
 strategicznego 25
 wartością 195
 złożoności 76, 93
 teorie 14–15, 19, 28, 42, 58, 62, 81, 87, 90–92,
 104, 147, 158, 183
 aktualne 91
 ekonomiczne 25, 141–142
 firmy 25, 27, 30
 identyfikowane w publikacjach 111

- istniejące 147
- menedżerskie 25
- naukowe 60
- nowe 145, 147
- programów badawczych I. Lakatosa 45
- przedsiębiorstwa 25
- przełomowe 62
- rozwoju moralnego człowieka 46
- wewnętrznie niesprzeczne 47
- wypracowane 145
- tożsamość 14, 26, 30–31, 104, 106, 112, 218
 - dyscyplin nauk społecznych 73
 - dyscypliny 119
 - akademickiej 118
 - dziedziny 9
 - nauk 111
 - ekonomicznych 13–14, 19
 - o zarządzaniu 107, 111–113, 119
 - organizacji i zarządzania 103
 - nauki 13–33
 - odrębna 113
 - własna 119, 121

U

- uberyzacja gospodarki 140, 149

Z

- zarządzanie 9–10, 16–17–18, 20, 24, 26–30, 59, 65, 78, 83, 85–86, 88, 91, 94, 99–108, 111–124, 146, 195–197, 200–201, 206, 219
 - biznesem 84
 - biznesowe (*business management*) 99, 107
 - chaosem 100
 - czasem 198
 - efektywnością jednostek 202
 - finansami 91
 - przedsiębiorstw 17–18
 - innowacjami 18, 28
 - inwestycjami 148
 - jakością 18, 108, 117
 - produktów 18
 - kapitałem ludzkim 195–202
 - konfliktem 100
 - kulturą organizacyjną 100
 - logistyką 18
 - marketingiem 18
 - niesprawne 102
 - normatywne 27
 - nowym produktem 28

- oparte na kompetencjach 202
- opartego na kapitale ludzkim 202
- operacyjne 17
- organizacjami 17, 105
 - gospodarczymi 18
- organizacją 101, 104
- organizacji
 - biznesowych 107
 - pozabiznesowych 107
- personalem 196–197
- problemami ludzi w organizacji 197
- procesami 18
 - produkcyjnymi 108
- produkcją 115
 - i technologią 18
- produktem 27
- projektami 18, 66, 108, 198
- przedsiębiorstwami rodzinnymi 113, 118
- przedsiębiorstwem 101
- przez wartości 201
- przez zaangażowanie 199
- publiczne 113
 - i NGO 18
- różnorodnością 197
- ryzykiem 49, 53
 - finansowym 80
- rzeczami (budynkami, maszynami, zasobami materiałowymi) 101
- strategiczne 17–18, 20, 25–26, 30, 107–108, 118, 121
- szkołą 101
- talentami 201–202
- ukierunkowane na budowanie kapitału poszczególnych ludzi 196
- usługami 18
- w jednostkach
 - gospodarczych 107
 - publicznych (*public management*) 99, 107
- w organizacjach gospodarczych 107
- w przedsiębiorstwie 101
- w sferze
 - ludzkiej 195–196, 200
 - personalnej 196, 202
- w szkole 101
- wartościami niematerialnymi 18
- wartością 195
- wiedzą i informacją 18
- współcześnie 101

- zasobami
 - ludzkimi 17–18, 195–197, 199
 - pracy 108
 - związkami zawodowymi 214
 - zwinne 26
- zmiana(y) 69–70, 72, 101, 112, 118, 121, 127–128, 140, 142, 146, 153, 164, 177, 197, 200–201, 214–215
- aktywności zawodowej kobiet 162
- cywilizacyjne 63
- daleko idące 31, 50, 70
- dążące do uzyskania przez studentów
 - praktycznego wykształcenia w warunkach pozwalających poznać przyszłe wymogi pracodawcy 65
- demograficzne 157, 159–160, 163–164, 167
- dotyczące rodziny 162
- ekonomiczne 167
- ekonomicznego modelu rodziny 158
- głębokie 91
- instytucjonalno-społeczne 140
- klimatu 121
- liczby ludności 157, 167
- lokalizacji 158
- ludnościowe 167
- metody przeprowadzania spisu 186
- modelu społecznego w Europie 166
- na kolejnym etapie rozwoju ekonomii pracy
 - zapoczątkowanym w latach 70. 218
- na rynku pracy 149, 167, 174
- nazwy towaroznawstwa 21
- nieciągłe 115
- niekorzystne 31
- obowiązujących regulacji prawnych w danym państwie 182
- obserwowane od lat 60. XX wieku 154
- ogromne 174
- określana jako *population thinking* 163
- organizacyjne badań statystycznych 173, 175
- paradygmatów 119, 161
- paradygmatu
 - badań 164
 - badań ludnościowych 163
 - badań statystycznych 176
 - zarządzania problemami ludzi w organizacji 197
- perspektywy
 - badań nad procesami ludnościowymi 161, 164
 - badawczej 153–154, 160–162
 - badawczej demografii 166
 - badawczej w badaniach demograficznych 165
- płac 208
- plodności 158, 162
- podejścia, stosowanych metod i wykorzystywanych źródeł danych 189
- polityki rodzinnej 166
- poziomu istotności 136
- procesów demograficznych 184
- procesu reprodukcji 156
- przeobrażeń składu gospodarstw domowych 162
- reprodukcji ludności 174
- rodziny 166
- rzeczywistości 120
 - gospodarczej 185
- społecznych ról płci 162
- stałe, powolne 91
- struktur
 - demograficznych 157, 160
 - rodzinnych 167
 - wieku 155–157, 159–160
 - zgonów według przyczyn 157
- sytuacji społecznej 185
- technologiczne 84, 140, 195
- tematów 185
- umieralności 157–158, 166
- w XX wieku 19
- w badaniach ekonomicznych 69
- w definiowaniu i postrzeganiu tożsamości nauk ekonomicznych 31
- w dydaktyce 149
- w ekonomii 70–71, 73, 76
 - w reakcji na obecny kryzys 69
- w gospodarce 142
- w klasyfikacji dyscyplin 9
- w naukach ekonomicznych 31
- w oczekiwanych postawach i zachowaniach pracowników 199
- w organizacjach 118
- w otoczeniu 118, 200
- w podejściu do
 - badań i edukacji 116
 - badań statystycznych 128

- roli kapitału ludzkiego w formułowaniu strategii firmy 201
- w procesie dydaktyki nauk ekonomicznych 140
- w realizacji funkcji personalnej 195
- w realnej sferze gospodarki 31
- w sektorze realnym 74
- w sferze małżeńskości i rozrodczości 174
- w sposobach oddziaływania na optymalizację ekonomicznej wartości dodanej kapitału ludzkiego 201
- w sposobie uprawiania ekonomii 69–70
- w strukturach i technikach 197
- w świadomości i aspiracjach pracujących 196
- w świecie rzeczywistym 147
- w teorii 71
 - ekonomii uruchomione przez kryzys 70
 - w układzie sił we współczesnej ekonomii 71
 - w warunkach wewnętrznych 200
 - w zakresie
 - reprodukcji ludności 174
 - wyjaśniania rzeczywistości gospodarczej 69–70
 - warunków w gospodarce 142
 - wewnątrz demografii 153
 - wielkości populacji i jej struktur 153, 160
 - wyraźnie widoczne przed obecnym kryzysem 69
 - zachowań demograficznych 158, 162, 166
 - zakresu czy nawet likwidacja jakiejś dyscypliny 32
 - zasadnicze 215
 - zatrudnienia 216
 - i bezrobocia w gospodarkach 216
 - znaczące i trwałe 71

