

RECENZJA

dorobku dr. Jurija Renkasa w związku z ubieganiem się o stopień doktora habilitowanego nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse

Celem niniejszej recenzji jest rozstrzygnięcie, czy dorobek naukowy, a także dydaktyczny i organizacyjny dr. Jurija Renkasa po otrzymaniu stopnia doktora, ze szczególnym uwzględnieniem wskazanego przez niego osiągnięcia naukowego, stanowi – zgodnie z literą ustawy *Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce* z dnia 20 lipca 2018 r. – znaczny wkład Autora w rozwój dyscypliny ekonomia i finanse, oraz czy Habilitant wykazuje się istotną aktywnością naukową. W kolejnych punktach niniejszej recenzji skupię się kolejno na dorobku naukowym Habilitanta ogółem, jego monografii pt. *Termodynamiczny model pomiaru kapitału ludzkiego w zastosowaniach do kształtowania wynagrodzeń za pracę*, przedłożonym jako osiągnięcie naukowe w procedurze habilitacyjnej, współpracy międzynarodowej oraz dorobku dydaktycznym i organizacyjnym. Na koniec sformułuję konkluzję.

1. Ocena dorobku naukowego pod względem ilościowym i jakościowym

Od czasu uzyskania stopnia doktora w październiku 2014 r. dr Jurij Renkas opublikował łącznie aż 55 prac naukowych, co jest ogromną liczbą, niewątpliwie zaświadczącą o wybitnej pracowitości. Wśród tych 55 prac występują dwie autorskie monografie i jedna monografia we współautorstwie (Wydawnictwo Difin, Wydawnictwo UEK oraz Wydawnictwo Breza z siedzibą w Użhorodzie w Ukrainie), 4 rozdziały w materiałach pokonferencyjnych konferencji IBIMA (wyceniane za 70 pkt. MEiN), 2 artykuły w *Zeszytach Teoretycznych Rachunkowości* (70 pkt.), 6 artykułów w czasopiśmie *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy* (40 pkt.) oraz niestety 9 artykułów opublikowanych w czasopismach drapieżnych. Habilitant nie opublikował ani jednego artykułu w renomowanych międzynarodowych czasopismach naukowych, indeksowanych w *Web of Science* i/lub *Scopus* i posiadających tam wskaźniki takie, jak *impact factor* czy *CiteScore*.

Prace Habilitanta zebrały dotąd łącznie 350 cytowań w bazie *Google Scholar*, z indeksem Hirscha $h=11$, przy tylko 1 cytowaniu w bazie *Scopus* i braku cytowań w *Web of Science* (według stanu na 31 marca 2023 r.).

W okresie po doktoracie Habilitant uczestniczył jako kierownik w realizacji jednego międzynarodowego projektu badawczego finansowanego w drodze konkursu przez rosyjskie Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego; zrealizował też 6 ministerialnych Grantów dla Młodych Naukowców i 7 projektów uczelnianych (badania statutowe/subwencyjne). Zrealizował 4 zagraniczne staże naukowo-dydaktyczne, w jednostkach naukowych w Danii, Ukrainie (dwóch) i w Rosji.

Taki przekrój dorobku naukowego dr. Jurija Renkasa ujawnia przyjętą przez niego strategię publikacyjną, skupiającą się na ilości opublikowanych prac, kosztem ich jakości. Ponieważ jego artykuły nie były poddawane krytycznej recenzji w procesie *peer review* w renomowanych międzynarodowych czasopismach (albo też były w toku recenzji odrzucane), mimo swej liczebności nie mogły one stać się

częścią międzynarodowej debaty i zacząć wywierać realny wpływ na kierunki rozwoju ekonomii, choćby w bardzo wąskim jej wycinku.

Problem ten zresztą wydaje się szerszy i dotyczy całego programu badawczego, który reprezentuje Habilitant, a który – jak rozumiem z lektury przedłożonej mi dokumentacji – zapoczątkował prof. Mieczysław Dobija w 1997 r. Zgodnie z nomenklaturą, którą zaproponował Habilitant na str. 172 monografii, jest to „odrodzony program NPB-kapitał ludzki”. Nurt ten jest nieobecny w renomowanych międzynarodowych czasopismach naukowych, jak np. czasopisma indeksowane w *Journal Citation Reports*, posiadające *Impact Factor*. Funkcjonuje on jedynie w wybranych czasopismach krajowych (z kluczową rolą rzeszowskiego czasopisma *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*), tudzież ukraińskich; najwyższą renomę spośród tych czasopism mógłbym chyba przypisać czasopismu *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości* (70 pkt. MEiN), o zasięgu ogólnopolskim. Ponadto w ramach omawianego nurtu publikowane były też monografie, m.in. w Wydawnictwie UEK oraz w Wydawnictwie Breza w Użhorodzie (Ukraina). Niestety niektóre prace nurtu, w tym artykuły we współpracy M. Dobii i J. Renkasa, bywały też publikowane w języku angielskim w czasopismach drapieżnych, których wydawcy znajdują się na rozmaitych „czarnych listach”, jak np. lista Bealla (<https://beallist.net/>) czy Open Access Journals Predatory Publishers List (<https://www.openaccessjournal.com/blog/predatory-publishers/>). Mowa o czasopismach takich, jak m.in. *Modern Economy* (SCIRP), *SPC Journal of Education* (Science Publishing Corporation) czy *International Journal of Physical Sciences Research* (EAJournals). W mojej ocenie taka sytuacja nie jest przypadkowa: omawiany program badawczy nie ma potencjału merytorycznego, by zagościć na łamach renomowanych czasopism, a wręcz ma charakter pseudonauki. Więcej napiszę o tym w dalszej części recenzji.

Wśród opracowań naukowych Habilitanta najwięcej cytowań (łącznie 43 cytowania wg Google Scholar, 35 cytowań bez autocytowań wg obliczeń Biblioteki UEK) zgromadził artykuł pt. „Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń”, opublikowany w czasopiśmie *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy* (40 pkt. MEiN). Cytowania te pochodzą jednak niemal wyłącznie ze środowiska Katedry Rachunkowości UEK, a za około połowę tych cytowań odpowiada osobiście prof. M. Dobija. Ponadto niektóre inne prace Habilitanta gromadzą też cytowania autorów ukraińskich. Szerzej jednak prace Habilitanta nie są rozpoznawalne.

W podsumowaniu stwierdzam zatem, że dr Jurij Renkas publikuje bardzo dużo pod względem ilościowym, jednak niestety żadna z jego prac nie znalazła miejsca w renomowanym czasopiśmie naukowym. Jego dorobek, choć objętościowo ogromny, nie jest rozpoznawalny w międzynarodowej debacie naukowej.

W kolejnej części niniejszej recenzji sformułuję moją ocenę wartości naukowej przedłożonej monografii dr. Jurija Renkasa, starając się określić – zgodnie z literą Ustawy – jej wkład w rozwój dyscypliny ekonomia i finanse.

2. Ocena merytoryczna osiągnięcia naukowego

Jako osiągnięcie naukowe wynikające z art. 219 ust. 1 pkt 2 ustawy z dn. 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2021 r. poz. 478 z późniejszymi zmianami) dr Jurij Renkas przedłożył monografię autorską pt. *Termodynamiczny model pomiaru kapitału ludzkiego w zastosowaniach do kształtowania wynagrodzeń za pracę*. Monografia liczy sobie 219 stron i jest podzielona na 5 rozdziałów. Stanowi ona przekrojową reprezentację obszaru badań naukowych

Habilitanta. Zarówno monografia, jak i większość pozostałych pozycji w dorobku Habilitanta odnoszą się mianowicie do zagadnień takich, jak:

- 1) Termodynamiczna teoria kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń;
- 2) Kształtowanie wartości godziwej;
- 3) Istota czasu w kontekście termodynamicznej natury kapitału;

które to zagadnienia składają się łącznie na unikalny program badawczy zapoczątkowany przez prof. Mieczysława Dobiję i intensywnie rozwijany przez środowisko związane z Katedrą Rachunkowości UEK, m.in. przez Habilitanta. Licząc za autoreferatem Habilitanta, co najmniej 53 z wszystkich 73 jego prac lokuje się w tym programie badawczym. O centralnej roli, jaką dla tego programu pełni prof. M. Dobija, świadczy m.in. liczba cytowań jego prac w monografii Habilitanta – prof. M. Dobija jest cytowany aż 33 razy, wobec 18 autocytowań Habilitanta i zaledwie 14 cytowań prac opublikowanych w renomowanych czasopismach naukowych, jak np. *Accounting Review* czy *Accounting Horizons*.

Przygotowując recenzję monografii Habilitanta, całkowicie osadzonej w ww. programie badawczym, jestem więc zobligowany wykonać podwójną pracę – z jednej strony ocenić wkład Habilitanta do ww. programu badawczego, a z drugiej strony ocenić wkład całego programu badawczego do wiedzy naukowej w zakresie dyscypliny ekonomia i finanse.

W pierwszej kolejności pozwolę sobie zadać pytanie o wkład całego szerszego programu badawczego („odrodzonego programu NPB-kapitał ludzki”), w ramach którego mieści się monografia Habilitanta, w rozwój dyscypliny ekonomia i finanse. Jeśli odpowiedź w tym punkcie będzie pozytywna, przejdę do oceny, na ile znacząca jest w jego ramach recenzowana monografia. Na podstawie obu odpowiedzi rozstrzygnę, czy Habilitant – w rozumieniu Ustawy – „posiada w dorobku osiągnięcia naukowe albo artystyczne, stanowiące znaczny wkład w rozwój określonej dyscypliny”.

Jak pisze sam Habilitant, a także ukazuje wizualnie w Rys. 5.1 na str. 173 monografii, twierdząc rdzeniem „odrodzonego programu badawczego NPB-kapitał ludzki” jest (i) termodynamiczna teoria kapitału i zysku oraz (ii) teoria godziwego wynagrodzenia. Teorie te są centralne dla całego programu badawczego, a ich ewentualne podważenie byłoby dla niego śmiertelnym ciosem.

Nigdy wcześniej nie spotkałem się żadną z tych teorii. Powiązane z nimi zagadnienia związane z kapitałem ludzkim czy też funkcjami produkcji są mi natomiast bardzo bliskie; na tle innych ekonomistów jestem też relatywnie pozytywnie nastawiony do przywoływania zasad termodynamiki w kontekście ekonomicznym, sam to nawet czynię w niektórych moich pracach. Do lektury monografii przystąpiłem więc z dużym zainteresowaniem, choć oczywiście także z pewną dozą sceptycyzmu (publikacje Habilitanta w czasopismach drapieżnych zapalają jednak pewne lampki alarmowe).

Hipotezy pracy

Zgodnie z informacją zawartą we Wstępie monografii, sformułowano w niej cztery hipotezy badawcze (cytuję dokładnie):

- i. istotą płacy godziwej jest wyrównanie pracownikowi naturalnego rozproszenia personalnego kapitału ludzkiego, ucieleśnionego w jego organizmie,
- ii. w naukach ekonomicznych identyfikuje się stałą wielkość określającą średnie roczne tempo rozpraszania się, jak i potencjalnego wzrostu, wielkości kapitału w gospodarowaniu, która niezależnie od danego kraju oscyluje wokół liczby 1/12 kapitału początkowego. Dotyczy ona

- stóp zwrotu z akcji, wskaźnika ROA w organizacjach dążących do zysku, a także pomiaru kapitału ludzkiego,
- iii. wskaźnik produktywności pracy określony ilorazem PKB do kosztów pracy, jako czynnik funkcji aktywności ekonomicznej, wyznacza ekonomicznie uzasadniony poziom realnych wynagrodzeń w gospodarce. Z tego wynika, że nie każde państwo stać na godziwą [w sensie teorii termodynamicznej – JG] płacę minimalną,
 - iv. teoria rachunkowości należy do grona nauk naturalnych, ponieważ fundamentalna zasada dualizmu ujawnia abstrakcyjną naturę kapitału i wymusza postrzeganie tej kategorii jako zdolności do wykonywania pracy.

Wszystkie powyższe hipotezy, z wyjątkiem pierwszej części hipotezy (iii), oparte są o termodynamiczną teorię kapitału i/lub teorię płacy godziwej. Na trzecią część hipotezy (iii), jak również jeden z nurtów publikacji Habilitanta:

- 4) Wskaźnik produktywności pracy jako miernik rozwoju ekonomicznego (17 prac),

można natomiast spojrzeć odrębnie, gdyż funkcjonują one niezależnie od statusu epistemologicznego omawianych teorii.

Hipoteza (i) to w istocie niefalsyfikowalny postulat o charakterze normatywnym. Hipoteza (ii) ma charakter empiryczny; w moim odczuciu wbrew zapewnieniom Habilitanta nie została ona jednak potwierdzona, o czym poniżej. Jeśli chodzi o hipotezę (iii), to w mojej ocenie postulowany wskaźnik nie mierzy produktywności pracy, a raczej rozdystrybuowanie dochodu pomiędzy czynniki produkcji. Również ten wątek rozwinę poniżej. Z kolei hipoteza (iv) zawiera implikację, której przesłanka (część zdania po słowie „ponieważ”) jest mocno wątpliwa, w związku z czym nie stanowi ona wystarczającego uzasadnienia dla postawionej tezy (rachunkowość jest nauką naturalną).

Termodynamiczna teoria kapitału i błąd ekwiwokacji

Termodynamiczna teoria kapitału przyjmuje, że „kapitał musi podlegać zasadom termodynamiki. (...) jako kategoria abstrakcyjna reprezentująca zdolność obiektu do wykonywania pracy, kapitał podlega losowemu i spontanicznemu rozpraszaniu”. Takie zdefiniowanie kapitału brzmi nieco nieortodoksyjnie – zwykle kapitał i praca są przecież traktowane jak zupełnie odrębne czynniki produkcji – jednak osobiście z takim poglądem sympatyzuję, choć wolałbym użyć innych słów zamiast „kapitał” i „praca”. W szczególności, w ramach mojego modelu *hardware-software* (Growiec, 2022) sugeruję zastąpienie tradycyjnej dychotomii kapitał-praca dychotomią *hardware-software*, gdzie „hardware” to ogół czynników produkcji mogących wykonywać pracę w sensie fizycznym (np. maszyny i urządzenia, ale także człowiek – w zakresie pracy fizycznej), a „software” to ogół czynników mogących dostarczać instrukcji, czy też ogólniej informacji, tak by ta praca była produktywna, a więc prowadziła do wytworzenia wartości dodanej (np. człowiek – w zakresie pracy umysłowej, a także oprogramowanie komputerów). W termodynamicznej teorii kapitału M. Dobii i J. Renkasa widzę tę samą myśl, jaką u mnie odnosi się do „hardware’u”. Brakuje jednak refleksji nad drugą stroną procesu produkcyjnego, jaką jest „software”, tudzież warstwa dostarczania instrukcji: w ekonomii interesuje nas przecież tylko ta praca (w sensie fizycznym), która ma ekonomiczny sens, a więc skutkuje wytworzeniem wartości dodanej. Co więcej, jej produktywność może się silnie różnić ze względu na to, jaką wiedzę i kompetencje w procesie produkcyjnym zastosowano. Pewne załączki tej refleksji widać na str. 192, jednak ze względu na wagę tego problemu, są one moim zdaniem dalece niewystarczające.

Na tym etapie dostrzegam w monografii – jak chyba też w całym programie badawczym – istotny *błąd ekwiwokacji*: słowo „praca” używane jest raz w sensie fizycznym, jako miara ilości energii przekazywanej między układami fizycznymi, a raz w sensie ekonomicznym, jako czynność wykonywana przez pracowników na rzecz pracodawcy – w tym także praca umysłowa. (Dodajmy, że tego błędu łatwiej byłoby uniknąć w języku angielskim, gdzie w sensie fizycznym mieliśmyby *work*, a w sensie ekonomicznym *labor*.) Przykładowo, błąd ekwiwokacji ujawnia się wyraźnie m.in. na str. 74 monografii, gdzie w toku dyskusji o aplikacjach teorii termodynamicznej płynnie przechodzi się od pracy w sensie fizycznym (*work*) do pracy w sensie ekonomicznym (*labor*). Pojęcia te nie są jednak tożsame, a ich utożsamienie prowadzi do błędnych wniosków.

Być może ze względu na wieloznaczność słowa „praca” w języku polskim, w monografii widoczne jest bardzo szybkie przejście od koncepcji kapitału jako takiego, do koncepcji kapitału ludzkiego. Kapitał fizyczny, taki jak budynki, maszyny, urządzenia czy wyposażenie, nie jest tu obiektem badań, co zaskakujące, gdyż ciężko o bardziej klasyczny przykład „obiektu zdolnego do wykonywania pracy” (w sensie fizycznym) niż np. koparka czy dźwig. Nie dość, że dzięki silnikowi (spalinowemu czy elektrycznemu) maszyny te mogą wykonywać bardzo dużo pracy w sensie fizycznym (*work*), to jednocześnie są w pełni zależne od instrukcji człowieka, których może on dostarczać np. przez manipulację dźwigniami. Równocześnie kapitał fizyczny – z przyczyn blisko związanych z drugą zasadą termodynamiki, mówiącą o systematycznym wzroście entropii w czasie – podlega deprecjacji, czyli „losowemu i spontanicznemu rozprasaniu”. Z kolei kapitał ludzki pasuje do termodynamicznej koncepcji kapitału wyraźnie gorzej, bo po pierwsze, duża część wartości wytwarzanej przez pracownika pochodzi nie z wykonanej przez niego pracy w sensie fizycznym, lecz z dostarczonych informacji, dzięki którym praca ta staje się źródłem wartości dodanej. W dzisiejszych czasach praca człowieka (*labor*) jest w relatywnie niewielkim stopniu fizycznym znojem, znacznie częściej kluczowe są w niej kompetencje pracownika, których nie da się łatwo zautomatyzować. Nawet zadania nie wymagające szczególnych kwalifikacji, jak sprzątanie czy prace murarskie, nie dają się przecież opisać prostym algorytmem, a wynagrodzenie za ich wykonanie jest w dużej części wynagrodzeniem za to, żeby praca (*work*) była wykonana zgodnie z wolą pracodawcy. Po drugie, również deprecjacja kapitału ludzkiego jest nieco mniej oczywistym procesem niż deprecjacja kapitału fizycznego, polegająca na zużywaniu i psuciu się maszyn i urządzeń, w pierwszej kolejności elementów precyzyjnych i części ruchomych. Deprecjacja kapitału ludzkiego wynika mianowicie z faktu, że nasze ciało w sposób autonomiczny stopniowo się starzeje i słabnie, a w szczególności degeneruje się też nasz mózg, przez co bez stosownego treningu z czasem tracimy wiedzę i kompetencje. W skrajnym przypadku umieramy, a wtedy nasz kapitał ludzki ginie razem z nami; kolejne pokolenia dopiero muszą wykształcić kompetencje porównywalne z naszymi, zaczynając od niewysokiego, naturalnego poziomu bazowego – w skali makro to też składa się na deprecjację kapitału ludzkiego. O ile więc można się zgodzić, że kapitał ludzki „reprezentuje zdolność do wykonywania pracy” i „podlega losowemu i spontanicznemu rozprasaniu”, tak trzeba pamiętać, że we współczesnym świecie tylko niewielka część pracy pracowników (*labor*) to praca w sensie fizycznym (*work*). Uważam, że praca w sensie fizycznym (*work*) jest stanowi relatywnie większą część wytwarzanej wartości dodanej w przypadku kapitału fizycznego niż kapitału ludzkiego, choć i tu rola „software” jest znaczna, a w obliczu obserwowanych współcześnie kolejnych przełomów w zakresie przetwarzania informacji i dostarczania instrukcji przez algorytmy sztucznej inteligencji, coraz ważniejsza (por. Growiec, 2022).

Teoria godziwego wynagrodzenia i człowiek jako silnik cieplny

Na stronie 12 monografii znaleźć można następujące sformułowanie, odnoszące się zarówno do termodynamicznej teorii kapitału, jak i teorii godziwego wynagrodzenia: „Rzecz w tym, że organizm ludzki także funkcjonuje przetwarzając żywność na energię według zasad działania silnika cieplnego, w związku z czym, człowiek żyjąc i pracując, rozprasza część energii do otoczenia, które spełnia rolę chłodnicy. Zrozumienie, że organizm ludzki można postrzegać jako silnik cieplny i połączenie go z koniecznym rozpraszaniem energii w świetle drugiej zasady termodynamiki, stało się źródłem owocnej idei, że godziwe wynagrodzenie powinno równoważyć to naturalne rozproszenie, dzięki czemu pracownik nie odczuje deprecjacji personalnego kapitału. To podejście stało się główną myślą przewodnią rozprawy i podstawą badań nad teorią godziwych wynagrodzeń oraz odkrycia w naukach ekonomicznych pewnej stałej wielkości, określającej tempo naturalnego rozpraszania się wartości kapitału.” Uważam, że takie myślenie jest błędne, a u jego podstaw stoi wspomniany powyżej błąd ekwiwokacji. Istotnie, człowiek – podobnie jak zresztą inne zwierzęta – żyje dzięki metabolizmowi, czyli procesowi przetwarzania energii z pożywienia w energię pozwalającą nam wykonywać działania: poruszać się, przetwarzać informacje, modyfikować swoje otoczenie, itd. Oczywiście rozpraszamy część energii do otoczenia, ogrzewając powietrze wokół nas i przetwarzając tlen w dwutlenek węgla. Tylko, że w sensie ekonomicznym, to nie jest wcale praca! To jest *work*, ale nie *labor*! Żaden pracodawca nam nie płaci, ani nie powinien płacić, za to że nosimy w sobie silnik cieplny. Wynagrodzenie należy się za realizację powierzonych nam zadań zgodnie z intencją pracodawcy, czyli albo pracę fizyczną zgodną z przekazanymi nam instrukcjami, albo też pracę umysłową, czyli przetwarzanie informacji samo w sobie – co ma miejsce np. w pracy naukowca, dziennikarza czy informatyka. Aby można było wytworzyć wartość dodaną, nie wystarczy wykonywać dowolne fizyczne działania, trzeba jeszcze je odpowiednio ukierunkować, wykorzystując wiedzę i umiejętności. Z tego względu jestem przekonany, że nie można mówić, że godziwe wynagrodzenie to takie, które równoważy rozproszenie energii do otoczenia. Teza taka szybko prowadziłaby przecież do absurdalnych wniosków: musielibyśmy wtedy postulować, żeby godnie wynagradzać także osoby bierne zawodowo (one też metabolizują!), a nawet wszystkie istoty żywe i wszystkie inne silniki, być może proporcjonalnie do ilości przetwarzanej przez nie energii. Tylko kto miałby wówczas to wynagrodzenie wypłacać i skąd brałby na to środki? I kto wtedy chciałby wykonywać powierzone mu zadania?

Myślę, że na abstrakcyjnym poziomie, abstrahującym od tego, jak w praktyce funkcjonują gospodarki, teoria godziwego wynagrodzenia jest postulatem o charakterze normatywnym, nie poddającym się empirycznej falsyfikacji. W literaturze istnieje zresztą dla niego pewna analogia. Mianowicie Harari (2017) zidentyfikował „nową religię XXI wieku” (być może można ją bardziej konserwatywnie nazwać poglądem filozoficznym): *dataizm*, który przypisuje wszystkim istotom wartość proporcjonalnie do ich wkładu w przetwarzanie informacji we wszechświecie. Odnoszę wrażenie, że postulowana przez M. Dobiję i J. Renkasa teoria godziwego wynagrodzenia reprezentuje analogiczny pogląd „energizmu”, który przypisuje wszystkim istotom wartość proporcjonalnie do ich wkładu w przetwarzanie energii we wszechświecie. W moim odczuciu oba poglądy napotykają jednak na te same problemy: po pierwsze ignorują fakt, że realizacja jakichkolwiek celów czy zadań wymaga zarówno wykonywania pracy w sensie fizycznym, jak i przetwarzania informacji – ani wymiaru energii, ani informacji nie powinno się tu pomijać; po drugie, nie każdy transfer energii i nie każda operacja na danych sprzyja realizacji określonych celów czy zadań – niektóre mogą być ortogonalne lub wręcz kontrproduktywne.

Stała ekonomiczna $p=0,08$ i jej teoretyczne uzasadnienie

Kolejnym centralnym elementem programu badawczego, który reprezentuje Habilitant, silnie akcentowanym w każdym rozdziale recenzowanej monografii, jest „stała wielkość, określająca tempo naturalnego rozpraszania się wartości kapitału”. Stała ta wynosi 8% (ok. 1/12) w skali roku, a jej odkrycie jest rzekomo znaczącym osiągnięciem naukowym (na str. 24 Habilitant nazywa to górnolotnie „odkryciem na przełomie XXI wieku pierwszej stałej ekonomicznej”). Nie rozumiem, dlaczego Autor tak często podkreśla, że wielkość ta jest stałą, omalże stałą fizyczną na równi ze stałą Plancka czy prędkością światła w próżni, podczas gdy równocześnie wielkość ta jest w jego pracach szacowana metodami statystycznymi, uwzględniającymi składnik losowy, który okazuje się czasem całkiem znaczny. Pomijając ten dysonans, sama oszacowana wielkość tego parametru nie jest dla mnie zaskakująca. W różnych źródłach średnia stopa deprecjacji kapitału rzeczywiście często jest bowiem szacowana na ok. 6-10% rocznie. Nie jest ona jednak stała: jak wskazuje np. Fraumeni (1997), różne kategorie kapitału fizycznego deprecjonują się w różnym tempie, np. budynki i budowle w tempie 2% rocznie, maszyny i urządzenia ok. 10% rocznie, a wartości niematerialne i prawne – nawet 30% rocznie. W odniesieniu do kapitału ludzkiego, w niedawno opublikowanej pracy opartej na obszernym zbiorze danych administracyjnych z Grecji, Dinerstein et al. (2022) oszacowali średnią stopę deprecjacji na 4,3% w skali roku; wcześniejsze oszacowania stopy deprecjacji kapitału ludzkiego były nawet niższe. Co więcej, ponieważ różne zadania w różnym stopniu opierają się na sile fizycznej, zręczności manualnej, inteligencji czy wiedzy nabytej, które to kompetencje ulegają rozproszeniu w różnym tempie, należałoby się spodziewać, że również różne kategorie kompetencji będą deprecjonowały się z różną stopą. Przykładowo, sportowcy niemal zawsze przechodzą na sportową emeryturę przed 40 rokiem życia, a pracownicy umysłowi w niektórych zawodach mogą pracować efektywnie nawet po siedemdziesiątce.

Kontekstem, w którym zanurzona jest stała $p=0,08$, jest termodynamiczny model kapitału. Postulowane w tym modelu równanie akumulacji kapitału to równanie (1.5) na str. 45. Zgodnie z nim, kapitał wzrasta na skutek wykonywanej pracy fizycznej (*work*, oznaczanej jako m) oraz na skutek „wpływu Natury na wzrost ekonomiczny” (oznaczanego jako p). Równocześnie uwidacznia się negatywne oddziaływanie „naturalnego, spontanicznego rozpraszania się kapitału, wynikające z drugiej zasady termodynamiki” (czyli deprecjacji kapitału, oznaczanej jako s). Co ciekawe, w tym ujęciu stopa deprecjacji s jest traktowana jako zmienna losowa; stały jest natomiast „wpływ Natury”, oznaczany jako $p=0,08$ [1/rok]. Przyjmuje się, że nakłady pracy równoważą naturalną dyspersję kapitału; ogólniej, jak rozumiem, $m=p=E(s)=0,08$. Równanie (1.5) dyskutowane jest początkowo w kontekście XVIII-wiecznej teorii fizjokratycznej, w myśl której tylko rolnictwo jest procesem produkcyjnym, wytwarzającym wartość dodaną. Jednak przecież nawet w rolnictwie „wpływ Natury na wzrost ekonomiczny”, tj. jak rozumiem, przetwarzanie w procesie fotosyntezy energii słonecznej w wartości odżywcze przyswajalne dla człowieka, nie jest stały, lecz zależy od klimatu czy gatunku rośliny. Innej wartości energetycznej (tj. „zdolności do wykonywania pracy”) w przeliczeniu na 1 hektar upraw dostarczy marchewka, innej ziemniaki, a jeszcze innej ryż, który w tropikalnym klimacie Wietnamu może być zbierany nawet trzy razy w roku. W dalszej części monografii uznaje się jednak, że równanie (1.5) ma charakter ogólny i nie ogranicza się do rolnictwa. Kiedy jednak rozważymy procesy produkcyjne, w których Natura odgrywa niewielką rolę, a decydującą rolę odgrywa wiedza technologiczna czy przetwarzanie informacji – jak np. produkcja samochodów czy usługi informatyczne dla biznesu – to dostrzeżemy, że równanie (1.5) bardzo słabo pasuje do danych, gdyż wiele istotnych zmiennych nie jest w nim w ogóle uwzględnionych.

Tezę, że równanie (1.5) słabo pasuje do danych, w kontekście kapitału ludzkiego potwierdza pośrednio sam Habilitant. Na str. 80 proponuje on mianowicie rozwinięcie równania (1.5) tak, by uwzględnić w nim specyfikę akumulacji kapitału ludzkiego. Kapitał ludzki nadal wzrasta dzięki wykonywanej pracy m – teraz jednak, odchodząc od paradygmatu silnika ciepłego, praca w sensie

fizycznym (*work*) płynnie przeistacza się tu w koszty utrzymania (w wieku 0-24 lat) – a równocześnie do równania dodawane są różne inne składniki, tym razem już dobrze znane z literatury. Są to nakłady na akumulację kapitału ludzkiego, takie jak opieka rodzicielska, edukacja czy nabywanie doświadczenia zawodowego. Zarówno koszty utrzymania, jak i nakłady na edukację są kapitalizowane z wykorzystaniem stopy wzrostu $p=0,08$. Niestety nie podano przekonującego uzasadnienia dla takiego zabiegu, choć jest on tu kluczowy.

Pytam więc, dlaczego taka kalkulacja miałyby być poprawna? Z jednej strony, wpływ edukacji i doświadczenia zawodowego na produktywność pracy oraz wynagrodzenia został dogłębnie zbadany empirycznie przy użyciu mincerowskich równań płacowych (zob. np. Heckman et al., 2003). Z tego nurtu literatury dowiadujemy się, że średnia roczna stopa zwrotu z edukacji wynosi ok. 6%, przy czym jest ona zależna od etapu edukacji i na wcześniejszych etapach nauczania jest wyższa – tak więc postulowane tutaj 8%, choć nader specyficzne, nie jest jednak szczególnie egzotyczne. Z drugiej strony, składnik związany ze skapitalizowanymi kosztami utrzymania wygląda jednak bardzo podejrzanie. Po pierwsze, koszty utrzymania dzieci i młodzieży różnią się znacznie między krajami, między wsią a miastem, między bogatymi i biednymi rodzinami, itp., co jednak nie przekłada się na tak silne różnice w *bazowym* poziomie kapitału ludzkiego (przed uwzględnieniem efektów edukacji i doświadczenia zawodowego). Po drugie, nie mamy podstaw by sądzić, że koszty utrzymania dzieci i młodzieży zawsze rosną o 8% z roku na rok. Po trzecie, jeśli mielibyśmy przyjąć interpretację Habilitanta i uznać, że koszty utrzymania są tu uwzględniane, ponieważ człowiek nosi w sobie silnik cieplny i rozprasza część energii do otoczenia, to należałoby chyba brać pod uwagę koszty utrzymania przez całe życie, a nie tylko do czasu osiągnięcia dorosłości, tudzież wejścia na rynek pracy (stary człowiek też metabolizuje!). Tylko, że wtedy według modelu termodynamicznego kapitał ludzki rósłby wykładniczo przez całe życie człowieka, co stanęłoby w ostrej sprzeczności z obserwacjami empirycznymi. Z trzeciej strony, nie rozumiem też, dlaczego jako formalna edukacja brane jest tylko szkolnictwo wyższe. Przecież na całym świecie edukacji podlegają dzieci już od (na ogół) 6-7 roku życia, i na tę edukację też są ponoszone niemałe wydatki.

Estymacja stałej ekonomicznej $p=0,08$

Ponieważ w świetle termodynamicznej teorii kapitału stała ekonomiczna p (intensywność „wpływu Natury na wzrost ekonomiczny”) jest jednakowa dla wszystkich form kapitału, Habilitant poszukuje jej potwierdzenia w bardzo różnych procesach gospodarczych. I tak na str. 47 zauważono, że długookresowa, skorygowana o inflację średnia stopa zwrotu z akcji na rynku amerykańskim wyniosła w 1926-2004 r. ok. 7-9%, czyli średnio 8%, co uznano za potwierdzenie tezy, że $p=0,08$. Równocześnie zauważono jednak, że średnia urealniona stopa zwrotu z obligacji rządowych długoterminowych wyniosła ok. 2-3% rocznie, jednak tej wielkości zdecydowano się nie wiązać z p . Z kolei na str. 49 zauważono, że w starożytnym Rzymie „stopa procentowa przy udzielaniu pożyczki była prawnie ograniczona i zdefiniowana jako 1/12 kapitału, czyli 8,33% rocznie”. Są to bardzo specyficzne przykłady; jak na tak silnie postawioną hipotezę, zdecydowanie brakuje ich uogólnienia.

W monografii znajdujemy również próby systematycznej estymacji stałej p . Uczyniono to w rozdziale 3.3, począwszy od str. 101, w oparciu o dane o płacy minimalnej i kosztach utrzymania w poszczególnych stanach oraz wybranych miastach USA. Na podstawie wzoru (3.14) stwierdzono, że płaca godziwa to 8% kapitału ludzkiego rocznie. W kolejnym kroku obliczono poziom kapitału ludzkiego w poszczególnych stanach i miastach USA, uwzględniając koszty utrzymania na poziomie minimum socjalnego i kapitalizując je ze stopą wzrostu 8% rocznie; nie uwzględniono kosztów edukacji ani efektów doświadczenia zawodowego. Zatem kapitał ludzki i płaca godziwa zostały obliczone jako stały

procent minimum socjalnego. Następnie „stała” ekonomiczna $p=E(s)$ oszacowana została jako iloraz rzeczywistej płacy minimalnej i oszacowanego kapitału ludzkiego. Uzyskane wyniki oscylują wokół 8%, tj. rzeczywista płaca minimalna jest zbliżona do płacy godzinowej dla pracownika o najniższym możliwym kapitale ludzkim. Tylko o czym to świadczy? W mojej ocenie oznacza to jedynie tyle, że prawodawcy w USA (*notabene* inaczej niż w Ukrainie przed 2017 r., por. Tab. 4.7 na str. 139) starają się każdorazowo ustalać płacę minimalną w stałej relacji do minimum socjalnego. Natomiast sam wynik 8% nic tu nie znaczy, gdyż został on już wcześniej „zaszyty” w obliczeniach kapitału ludzkiego. Gdyby w kalkulacji kapitału ludzkiego wziąć inną stopę wzrostu p , to i inną wartość wynikową $p=E(s)$ by uzyskano.

Z kolei w rozdz. 4.2 przedstawiono estymację p na podstawie danych z ukraińskich urzędów pracy, dotyczących oczekiwań płacowych osób bezrobotnych. Badanie było rozległe – pozyskano aż 3920 w pełni wypełnionych kwestionariuszy ankietowych. Uzyskane wyniki wyglądają jednak niepokojąco. W Tabeli 4.3 stwierdzono mianowicie, że uzyskano niemal idealną zgodność oczekiwań płacowych osób bezrobotnych z teoretyczną wysokością płacy godzinowej, wyznaczoną zgodnie z modelem kapitału ludzkiego ze stron 80-83 monografii z wykorzystaniem stałej $p=0,08$ (średnie odchylenie 0,3% z błędem standardowym 0,48%). Z jednej strony sam wynik 8% znów nic tu nie znaczy, gdyż został on już wcześniej „zaszyty” w obliczeniach kapitału ludzkiego. Z drugiej strony, kto kiedykolwiek zajmował się badaniami empirycznymi z użyciem danych ankietowych, ten wie, że uzyskana tu precyzja oszacowań jest niepokojąco wysoka. Jak doskonały by nie był model kapitału ludzkiego, oczekiwane przez respondentów wynagrodzenia będą przecież zależały też od zmiennych nieuwzględnionych w obliczeniach (bieżący model nie uwzględnia m.in. kierunku studiów, branży, w której dana osoba zdobywała doświadczenie zawodowe, czy wielkości miejscowości zamieszkania), a nawet cech psychologicznych respondenta czy jego sytuacji życiowej. Nie sposób tych wszystkich elementów tak precyzyjnie uchwycić w sondażu, aby uzyskać niemal doskonałą zgodność. Dlatego podejrzewam, że wkraść się tu błąd. Moje podejrzenie (którego jednak nie jestem w stanie udowodnić) jest takie, że wielkości raportowane w Tabeli 4.3-4.4 nie dotyczą rzeczywistych oczekiwań płacowych respondentów, a wielkości teoretycznych z modelu. Innymi słowy, raportowane ćwiczenie jest czymś w rodzaju wyznaczania metodą Monte Carlo punktu stałego pewnej nieliniowej funkcji parametru p , np. tej, którą widzimy w równaniu (4.4). Potem – na str. 134 – dokładnie ten sam punkt stały wyznaczono zresztą metodą iteracji prostej Banacha. Proszę zwrócić uwagę, że średnia wartość raportowana w Tab. 4.4 (0,0799) jest identyczna jak ww. rozwiązanie ze str. 134 aż do 4 miejsca po przecinku, i nie różni się niemal wcale od zaszytej w obliczeniach kapitału ludzkiego stałej $p=0,08$.

Reasumując, uważam, że Habilitantowi nie udało się potwierdzić hipotezy (ii) monografii, mówiącej że wielkość określająca średnie roczne tempo rozpraszania się, jak i potencjalnego wzrostu, wielkości kapitału w gospodarowaniu jest stała i wynosi ok. 8% rocznie.

Zgoda inaczej wygląda rozdz. 4.3, gdzie oczekiwania płacowe są modelowane z wykorzystaniem modelu ekonometrycznego. Jak się okazuje, model ten jest całkiem dobrze, ale jednak (co realistyczne) niedoskonale dopasowany do danych. Nawiasem mówiąc, model ten, opisany równaniem (4.5), można by łatwo udoskonalić, korzystając z dorobku tradycji mincerowskich modeli płac (zob. np. Heckman et al., 2003). W szczególności, wynagrodzenia mogłyby być zlogarytmowane, a doświadczenie zawodowe – brane zarówno w pierwszej potęgze, jak i w kwadracie. Tu jest jednak inaczej: jedyną logarytmowaną zmienną jest doświadczenie zawodowe, pozostałe zmienne są brane bez transformacji. Podejrzewam, że może to prowadzić do problemu błędnego doboru specyfikacji, który można by wychwycić np. testem RESET, gdyby taki został przeprowadzony.

Wskaźnik produktywności pracy jako miernik rozwoju ekonomicznego

W rozdziale 5.3 zawarto weryfikację pierwszej części hipotezy (iii), mówiącej o tym, że wskaźnik produktywności pracy, określony ilorazem PKB do kosztów pracy, wyznacza ekonomicznie uzasadniony poziom realnych wynagrodzeń w gospodarce. Wątek ten jest niezależny od epistemologicznego statusu termodynamicznej teorii kapitału, jednak i tu można dostrzec pewne problemy. I tak, w równaniu (5.1) brakuje salda handlu zagranicznego, co jest istotne dla obliczania PKB w gospodarce otwartej. Dalej, na str. 176 zidentyfikowano wskaźnik Q_g , nazwany wskaźnikiem produktywności pracy. Łatwo jednak zauważyć na podstawie równania (5.2), iż jest on odwrotnością *labor share*, tj. udziału wynagrodzeń czynnika pracy w PKB, czasem (choć chyba nie zawsze) korygowanego o płace w sektorze publicznym. Nie rozumiem, dlaczego taki zabieg miałby, jak pisze Habilitant, oznaczać sprowadzenie kwot wynagrodzeń do wielkości dyspozycyjnych – przecież sektor publiczny też wytwarza wartość dodaną, czyż nie? Ale nawet abstrahując od tego, w dalszej części wywodu wyciągane są kolejne błędne wnioski. Przykładowo, „im większy jest udział wynagrodzeń w PKB, tym państwo jest biedniejsze” (s. 176): przecież *labor share* nie jest miarą bogactwa kraju, lecz dystrybucji dochodu między czynniki produkcji. Może się on różnić ze względu na m.in. strukturę sektorową gospodarki, strukturę rynków, stosowane technologie czy siłę przetargową pracowników w negocjacjach płacowych. Błędnie przywołane są też wartości *labor share* na str. 182-183, co pokazuję w tabeli poniżej. Odwrotność wskaźnika *labor share* branego z Penn World Table 10.01, <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/> (zmienna *labsh*) wcale nie koreluje dodatnio z PKB, jak twierdzi się w monografii; co więcej, w przypadku przykładowej wąskiej próby krajów w 2012 r., zawartej w Tab. 5.2 monografii, współczynnik korelacji między wskaźnikiem Q_g (odwrotnością *labor share*) mierzonym wg Penn World Table a tym raportowanym przez Habilitanta w Tab. 5.2 jest *silnie ujemny* ($r=-0,80$).

Kolejne problematyczne wnioskowanie znajduję na str. 196: „nie są potrzebne tworzone z podatków fundusze na finansowanie pracy w tym sektorze [publicznym – JG], ponieważ pieniądze w nim powstają tak samo w wyniku wykonywania pracy (jako należności) i mogą być ujmowane w postaci stosownego zapisu na indywidualnych kontach pracowników”. To przecież nie tak działa. Firmy mogą wypłacać pracownikom wynagrodzenia nie dzięki temu, że została wykonana jakaś praca, ale dzięki temu, że (m.in. w jej efekcie) mają one przychody ze sprzedaży wytwarzanych przez siebie dóbr i usług. W sektorze publicznym często też tak jest (np. w spółkach Skarbu Państwa działających w przemyśle lub usługach rynkowych); czasem jednak, jak np. w przypadku usług nierynkowych, jak służba zdrowia, administracja publiczna czy edukacja, rynek jest zorganizowany inaczej. Zamiast sprzedaży usług na rynku, są one oferowane klientom za darmo, natomiast środki potrzebne na pokrycie kosztów wytworzenia tych usług (w tym kosztów wynagrodzeń) gromadzone są poprzez podatki i składki.

		labsh	1/labsh	Tab. 5.2
CHE	Switzerland	0,68	1,47	3,85
USA	United States	0,60	1,68	3,62
DEU	Germany	0,63	1,59	3,35
JPN	Japan	0,57	1,75	3,33
GBR	United Kingdom	0,59	1,69	3,28
BLR	Belarus	0,54	1,85	2,29
CZE	Czech Republic	0,53	1,88	2,25
POL	Poland	0,56	1,80	1,96
UKR	Ukraine	0,56	1,79	1,93
CHN	China	0,56	1,78	1,89
RUS	Russian Federation	0,55	1,82	1,7

W monografii poruszono także kwestię kursów walutowych. I tu nie obyło się bez kontrowersyjnych tez. Sądzę, że rozumowanie na str. 189-191 jest nieudaną, ze względu na błędy merytoryczne, widoczne np. w równaniu (5.25), próbą wyprowadzenia odpowiednika czegoś, co jest w literaturze znane jako korekta o parytet siły nabywczej (PSN). Istotnie dystans dwóch krajów pod względem PKB per capita, mierzony w jednej walucie przeliczanej według rynkowego kursu wymiany, może się różnić – i na ogół się różni – od dystansu mierzonego przy kontroli parytetu siły nabywczej. Różnice między krajami przy kontroli PSN są zwykle mniejsze, co wynika z faktu, że dobra i usługi nie podlegające międzynarodowej wymianie (jak np. hotele, restauracje, nieruchomości) są w bogatszych krajach na ogół droższe.

Wybrane zalety monografii

Pomimo problemów, o których pisałem powyżej, należy przyznać, że monografia jest bardzo sprawnie napisana, zawiera interesujące odniesienia historyczne i zaświadcza o erudycji Autora. W szczególności na str. 58 zawarto interesujące rozważania o wpływie rachunkowości podwójnej na rozwój ekonomiczny; na str. 74 omówiono bardzo interesujące, nieznanne mi wcześniej spojrzenie E. Majewskiego (1914) na naturę kapitału. Widzę w szczególności, że jego kapitał „fizyczny” oraz „duchowy” można chyba współcześnie odczytywać jako „hardware” (wykonujący pracę w sensie fizycznym) oraz „software” (przetwarzający informacje i dostarczający instrukcji). Interesujące jest też omówienie historii rachunkowości na str. 152-154, które nie było mi wcześniej znane.

Czy „odrodzony program badawczy NPB-kapitał ludzki” ma charakter pseudonauki?

Wiele zarzutów, które sformułowałem powyżej, nie odnosi się wyłącznie do recenzowanej monografii, a całego programu badawczego zbudowanego wokół termodynamicznej teorii kapitału oraz teorii godziwych wynagrodzeń. Jest to program badawczy zapoczątkowany przez prof. Mieczysława Dobiję opublikowanym w 1997 r. artykułem pod niepozornym tytułem „Ile powinien zarabiać anestezjolog”. Przez kolejne 26 lat prof. M. Dobija publikował kolejne prace na ten temat, stopniowo rozwijając swoje teorie oraz wielokrotnie wyrażając przekonanie, że są one *obiektywnie poprawne*, mimo iż nie znajdowały one w zasadzie żadnych zwolenników na świecie, a wiele ich predykcji można łatwo sfalsyfikować. Z czasem zbudowana została grupa badawcza, która wątek kontynuowała; do tej grupy zalicza się m.in. dr Jurij Renkas. W efekcie grupa ta stworzyła równoległy świat, w którym autorzy po wielokroć powtarzają swoje tezy oraz podbijają sobie statystyki cytowań przez wzajemne cytowania.

Sądzę, że warto sobie zadać pytanie, czy program badawczy skupiony wokół termodynamicznej teorii kapitału ma charakter pseudonauki. Zgodnie z definicją wziętą z Wikipedii, *pseudonauka* to „rodzaj nieakceptowanego powszechnie przez środowisko naukowe zbioru twierdzeń, które aspirują do miana nauki, lecz nie spełniają jej podstawowych reguł, a w szczególności nie są oparte na metodzie naukowej i nie są intersubiektywnie weryfikowalne (nie mają oparcia w sprawdzalnych i możliwych do powtórzenia doświadczeniach).”

Z tego, co widzę, z pewnością spełniona jest pierwsza część definicji – niewątpliwie mamy do czynienia ze zbiorem twierdzeń, które aspirują do miana nauki, ale nie są akceptowane przez żadne szersze, niezające się osobiście środowisko naukowe. Nie mam też wątpliwości, że niektóre predykcje teorii są empirycznie błędne, jak np. stałość stopy deprecjacji każdej formy kapitału czy stałość stopy naturalnego wzrostu każdej formy kapitału. Ciosem dla twardego rdzenia programu badawczego –

termodynamicznej teorii kapitału – jest natomiast dostrzeżenie roli informacji, a więc wiedzy czy zdolności do przetwarzania informacji, predykcji i podejmowania decyzji – w procesie produkcyjnym. Mimo tych problemów, przez lata powstawały kolejne publikacje, w których poprawność teorii była przyjmowana w sposób dogmatyczny, z pominięciem reguł metody naukowej. W mojej ocenie oznacza to, że również druga część definicji pseudonauki jest tu spełniona.

To, jak niebywała może być siła wiary reprezentantów „odrodzonego programu badawczego NPB-kapitał ludzki” w poprawność ich teorii, najlepiej uwidoczniła str. 32 monografii. Można by z niej wyłaniać konkretne frazy, ale lepiej przeczytać zawarty tam wywód w całości, gdyż stanowi on czytelne *credo* dla całego omawianego nurtu. Dalej, na str. 34 czytamy także, że nurt ten pozwala zlikwidować lukę między naukami ekonomicznymi a przyrodniczymi. Trudno się z tym zgodzić, jeśli z jednej strony widać istotne problemy w samym twardym rdzeniu programu badawczego, a z drugiej strony pamiętamy, że nauki ekonomiczne zajmują się zjawiskami będącymi konsekwencją interakcji między wieloma osobami, wynikającymi z ich decyzji, które to decyzje wynikają z przesłanek psychologicznych formułowanych w mózgach poszczególnych osób, które z kolei bazują na procesach biologicznych, a te na procesach chemicznych w komórkach organizmu, a w końcu na procesach fizycznych. Każdy kolejny etap oznacza skokowy wzrost złożoności rozważanego zjawiska. Z tego względu, takiej luki po prostu nie sposób zlikwidować jednym prostym założeniem, jakie by ono nie było.

Przykładu, jak głęboka wiara w prawdziwość teorii może czasem przyćmić postrzeganie niezgodności jej implikacji z rzeczywistością, dostarcza cytat ze str. 76: „Pojmowanie pieniędzy w świetle powyższego schematu prowadzi do *poprawnych* [wyróżnienie moje – JG] teorii ekonomicznych. W takiej gospodarce nie ma miejsca emisja >pieniądza gotówkowego< przez bank centralny, co niestety jest współczesnym standardem, który łamie fundamentalne prawo rzeczywistości (prawo zachowania energii).” Ze swojej strony mogę zapewnić, że w podziemiach NBP nie funkcjonuje żadne *perpetuum mobile*.

Uważam, że funkcjonowanie w UEK przez (jak dotąd) 26 lat pseudonaukowego „odrodzonego programu badawczego NPB-kapitał ludzki”, skutkujące niezliczonymi publikacjami na ten temat oraz nadaniem szeregu stopni naukowych, jest porażką zarządzania działalnością naukową na poziomie katedry, wydziału, uczelni, a może nawet całego systemu naukowego w Polsce. Największymi ofiarami takiego stanu rzeczy są osoby, których zapał i potencjał do prowadzenia ciekawych badań są marnowane ze względu na strukturę bodźców, zachęcającą lub wręcz zmuszającą je do zajmowania się niszowymi teoriami, potencjalnie obciążonymi fundamentalnymi błędami. Choć nie mogę mieć pewności, podejrzewam, że jedną z takich osób może być dr Jurij Renkas – który jest niewątpliwie wybitnie pracowity i dysponuje dużym potencjałem do prowadzenia badań naukowych. W ramach swojej pracy w UEK mógłby on prowadzić rzetelne badania, które mogłyby wnieść autentyczny wkład w rozwój dyscypliny ekonomii i finanse. Z żalem stwierdzam jednak, że uniemożliwiło mu to jednak środowisko, włączając go w pseudonaukowy program badawczy.

3. Ocena współpracy międzynarodowej

W okresie po uzyskaniu stopnia doktora dr Jurij Renkas wygłosił 25 referatów na międzynarodowych konferencjach naukowych za granicą, w tym jeden na konferencji IBIMA w Sewilli (Hiszpania) oraz 2 na konferencjach z serii Thermodynamics 2.0 w USA. Wygłosił też 8 referatów na konferencjach naukowych w Polsce. Zaświadcza to o dużej pracowitości Habilitanta. Odbił on też staże naukowo-badawcze w Aarhus (Dania), Lwowie i Kijowie (Ukraina) oraz Sankt Petersburgu (Rosja). Niektóre jego prace powstały we współpracy z naukowcami z Ukrainy. Otrzymał także nagrodę za

badania naukowe „Science UA 2022”, przyznana wspólnie przez Narodowy Bank Ukrainy, Kijowski Narodowy Uniwersytet Ekonomiczny im. Wadyma Hetmana oraz Academy of Accounting Excellence. Koordynował też współpracę naukową UEK z Mukachevo State University (Ukraina) oraz Kijowskim Narodowym Uniwersytetem Ekonomicznym im. Wadyma Hetmana (Ukraina).

Oznacza to, że dorobek dr. Jurija Renkasa w zakresie współpracy międzynarodowej jest znaczny i godny docenienia.

4. Ocena dorobku dydaktycznego i organizacyjnego

Będąc zatrudnionym jako adiunkt na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie dr Jurij Renkas prowadzi bardzo dużo zróżnicowanych zajęć dydaktycznych, od *Podstaw rachunkowości* po *Zaawansowaną rachunkowość zarządczą* i *Seminarium magisterskie*. Prowadzi też przedmioty autorskie, takie jak np. *Pomiar i sprawozdawczość kapitału ludzkiego*. Wypromował niebotyczną liczbę 39 magistrantów i 195 licencjatów. Jako dydaktyk jest bardzo dobrze oceniany przez studentów, co wyraża się przez aż sześciokrotne uzyskanie wyróżnienia w konkursie „Mentorzy UEK” w kategorii „Uśmiechnięty prowadzący” / „Pozytywna dusza”, w tym aż trzykrotnie na pierwszym miejscu.

Habilitant prowadzi też działalność dydaktyczną w innych uczelniach w Krakowie – w sumie miało to miejsce w 5 różnych uczelniach. Ponadto w okresie po uzyskaniu doktoratu prowadził też zajęcia w Danii, Ukrainie i Rosji. Uczestniczył w przygotowaniu podręcznika z zaawansowanej rachunkowości finansowej i sprawozdawczości. Był jednym z uczestników projektu dydaktycznego „Małopolska chmura edukacyjna – nowy model nauczania”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej. Prowadził też szkolenia.

W zakresie dorobku organizacyjnego Habilitant może się pochwalić udziałem w organizacji pięciu zagranicznych konferencji międzynarodowych i trzech konferencji krajowych. Był członkiem Rady Wydziału Zarządzania UEK w kadencji 2016-20 oraz pełnił szereg innych funkcji na rzecz UEK oraz Wyższej Szkoły Bezpieczeństwa Publicznego i Indywidualnego APEIRON w Krakowie.

Moja ogólna ocena dorobku dydaktycznego i organizacyjnego Habilitanta jest wysoce pozytywna. Jest on niewątpliwie bardzo dobrym dydaktykiem oraz człowiekiem mocno zaangażowanym w zadania organizacyjne na rzecz uczelni.

5. Konkluzja

Podsumowując, konkluzja mojej recenzji jest negatywna. Uważam, że choć dr Jurij Renkas wykazuje się istotną aktywnością naukową, w tym międzynarodową, a także jest bardzo dobrym dydaktykiem i jest silnie zaangażowany w działalność organizacyjną na UEK, to jego dorobek naukowy niestety nie stanowi znacznego wkładu w rozwój dyscypliny ekonomia i finanse. Biorąc pod uwagę kryteria określone w ustawie *Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce* z dnia 20 lipca 2018 r., wnoszę więc o odmowę nadania dr. Jurijowi Renkasowi stopnia naukowego doktora habilitowanego nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse.

Bibliografia

Dinerstein, M., R. Megalokonomou, C. Yannelis (2022), "Human Capital Depreciation and Returns to Experience." *American Economic Review*, 112 (11): 3725-62.

Fraumeni, B.M. (1997), "The measurement of depreciation in the U.S. National Income and Product Accounts." *Survey of Current Business*, Bureau of Economic Analysis.

Growiec, J. (2022), "Accelerating Economic Growth: Lessons From 200 000 Years of Technological Progress and Human Development." Springer.

Harari, Y. N. (2017), "Homo Deus: A Brief History of Tomorrow." Vintage.

Heckman, J. J., L.J. Lochner, P.E. Todd (2003), "Fifty Years of Mincer Earnings Regressions." NBER Working Paper 9732.


prof. dr hab. Jakub Growiec