

ISSN 2081-5913



M
Y
Ś
L

EKONOMICZNA
i
POLITYCZNA

2(77)2023

Uczelnia Łazarskiego

MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA

2(77) 2023

DOI: 10.26399/meip.2(77).2023



Uczelnia Łazarskiego

RADA PROGRAMOWA / ADVISORY BOARD

Przewodniczący Rady Programowej: prof. zw. dr hab. Józef M. Fiszer, Instytut Studiów Politycznych PAN
prof. dr hab. Andrzej Antoszewski, Uniwersytet Wrocławski (University of Wrocław)
dr hab. Wojciech Bieńkowski, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)
prof. dr hab. Tadeusz Bodio, Uniwersytet Warszawski (University of Warsaw)
dr Jens Boysen, Technische Universität Chemnitz (Chemnitz University of Technology)
dr Nathaniel Copsey (Aston University)
dr Małgorzata Gałązka-Sobotka, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)
prof. dr Fatima Arib (Cadi Ayyad University)
dr hab. Krzysztof Łazarski, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)
dr hab. Jakub Wódka, Instytut Studiów Politycznych PAN
prof. dr hab. Bogdan Szlachta, Uniwersytet Jagielloński (Jagiellonian University)
prof. dr Anna Phirtskhalashvili (Grigol Robakidze University)
prof. dr hab. Ana Yetano Sánchez de Muniaín (University of Zaragoza)
dr hab. Marcin Roman Czubala Ostapiuk (Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madryt)

KOLEGIUM REDAKCYJNE / EDITORIAL BOARD

Adrian Chojan, redaktor naczelny (editor-in-chief)
Krzysztof Beck, zastępca redaktora naczelnego (deputy editor-in-chief)
Mateusz Kuliński, sekretarz (secretary), Martin Dahl, członek (member)

REDAKTOR NAUKOWY

dr Adrian Chojan

REDAKTORZY JĘZYKOWI / COPY EDITORS

Natallia Artsiomenka – język białoruski, język rosyjski (Belarusian language, Russian language)
Grzegorz Butrym – język angielski (English language), Martin Dahl – język niemiecki (German language)
Karol Jene – język angielski (English language), Ostap Kushnir – język ukraiński (Ukrainian language),
Elwira Stefańska – język rosyjski (Russian language)

REDAKTORZY STATYSTYCZNI / STATISTIC EDITORS

Wojciech Bieńkowski, Paweł Najechalski

REDAKTORZY DZIEDZINOWI / SUBJECT EDITORS

nauki ekonomiczne (economics) – dr hab. Joanna Działo
nauki polityczne (political science), stosunki międzynarodowe (international relations),
europeistyka (European studies) – prof. dr hab. Józef M. Fiszer
finanse i bankowość (finance and banking) – dr Piotr Stolarczyk, statystyka (statistics) – dr Krystyna Bąk
nauki o zarządzaniu (management) – dr hab. Aleksandra Laskowska-Rutkowska

Pełne teksty artykułów wraz ze spisem treści i streszczeniami w językach polskim i angielskim są zamieszczone na stronie internetowej (Full texts of the articles along with the table of contents and abstracts in Polish and English are published online under URL):

<https://mysl.lazarski.pl/pl/numery-online/archiwum/>

oraz w bazach i otwartych repozytoriach naukowych: ERIH PLUS, EBSCO, CEJSH, CEEAS, Google Scholar, ICI Journal Master List/ICI World of Journals, BazEkon, BazHum, Arianta, CeON, Biblioteka Nauki, Cyfrowa Biblioteka Narodowa Polona.



Copyright © by Uczelnia Łazarskiego, Warszawa 2023

ISSN 2081-5913, ISSN online: ISSN 2545-0964

<https://mysl.lazarski.pl>

Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego
02-662 Warszawa, ul. Świeradowska 43
e-mail: wydawnictwo@lazarski.edu.pl



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

SPIS TREŚCI

ARTYKUŁY I STUDIA

Akerke Demeubayeva

Wpływ innowacyjności i wyników zarządzania na zyski finansowe przedsiębiorstw na przykładach amerykańskich firm z sektora badań i rozwoju przed pandemią COVID-19 i w jej trakcie 7

Fatima Zahra Agzit, Jalila Bouanani El Idrissi

Wkład zarządzania jakością w dynamikę organizacyjnego uczenia się – studium przypadku marokańskiego MŚP działającego w sektorze rolno-spożywczym 54

Paweł Olszewski

Polityka zdrowotna w Macedonii Północnej – zagadnienia ogólne . . . 69

Alicja Sobczak, Anna Zawada

Zarządzanie i koordynacja szpitalnej oceny technologii medycznych (HB-HTA) – przegląd doświadczeń zagranicznych i wnioski dla polskiego systemu opieki zdrowotnej 87

Józef M. Fiszer

Geneza, działalność, sukcesy i porażki oraz perspektywy renesansu Trójkąta Weimarskiego po agresji Rosji na Ukrainę 114

Krzysztof Łazarski

Legalna i nielegalna emigracja w powojennej (Zachodniej) Europie . . 146

RECENZJE I SPRAWOZDANIA

R. Sobiecki, G. Główska, H. Godlewska-Majkowska,
A. Wojtczuk-Turek, *Przedsiębiorstwo w zrównoważonym rozwoju*,
Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2023 (Jacek Brdulak) 159

CONTENTS

ARTICLES AND STUDIES

Akerke Demeubayeva

Impact of Innovation and Management Performance on
Corporate Financial Returns Exemplified by the US Research
and Development Sector Firms Before and During the Covid-19
Pandemic 7

Fatima Zahra Agzit, Jalila Bouanani El Idrissi

Quality Management Contribution to Organisational Learning
Dynamics: Case of a Moroccan SME Operating in the Agro-Food
Sector 54

Paweł Olszewski

Health policy in North Macedonia: General Issues 69

Alicja Sobczak, Anna Zawada

Management and Coordination of Hospital-Based Health Technology
Assessment (HB-HTA): An Overview of Foreign Experience
and Conclusions for Polish Health Care System 87

Józef M. Fiszer

Genesis, Activities, Successes and Failures, and Prospects
for the Renaissance of the Weimar Triangle after Russia's
Aggression Against Ukraine. 114

Krzysztof Łazarski

Legal and Illegal Immigration in Post-War (Western) Europe. 146

REVIEWS AND REPORTS

R. Sobiecki, G. Głównka, H. Godlewska-Majkowska,
A. Wojtczuk-Turek, *Przedsiębiorstwo w zrównoważonym rozwoju*,
Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2023 (Jacek Brdulak) 159

A R T Y K U Ł Y I S T U D I A

A R T I C L E S A N D S T U D I E S

Akerke Demeubayeva*

**IMPACT OF INNOVATION
AND MANAGEMENT PERFORMANCE
ON CORPORATE FINANCIAL RETURNS
EXEMPLIFIED BY THE US RESEARCH
AND DEVELOPMENT SECTOR FIRMS
BEFORE AND DURING THE COVID-19 PANDEMIC**

DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.08/a.demeubayeva

INTRODUCTION

Nowadays, the COVID-19 global pandemic is one of the most controversial discussion topics among economists and finance specialists. Once the World Health Organization declared the outbreak of a new virus on 30 January 2020, economists around the world arrived at the consensus that market volatility determined by restrictions and lockdowns imposed by governments around the world could lead to the biggest financial market crash in the 21st century. Thus, the global scientific community immediately responded with a substantial research and development (R&D) effort to fight against the SARS-CoV-2 virus.

Research and development is defined as the analysis and trials of new products and services by businesses. Moreover, R&D is the core business activity of any firm, and investment in R&D could be considered to be a key factor in firm's successful financial performance. Numerous international studies suggest that innovation-related investments in firms rise during the economic recovery and fall dramatically during the economic downturn, for

* Kozminski University, e-mail: ukkakerke@gmail.com, ORCID: 0000-0003-2767-7305.

example during the global financial crisis of 2008. However, there are various research studies suggesting the opposite: investments in innovation, firm characteristics, and different R&D management strategies can characterise firms' rapid growth during a crisis, such as the one caused by the COVID-19 pandemic.

Historically, there were only two similar pandemics: the Black Death occurring from 1347 to 1351 and the Spanish Flu from 1918 to 1919. Therefore, the choice for the topic of this study stems from the lack of empirical evidence on the potential and the actual impact of the global pandemic on the financial results of innovative companies. Since the United States is one of the leading countries in terms of the innovation sector's growth and development, and the US market is the best representative of innovation companies, the sample of this study consists innovation firms the US.

This paper aims to evaluate to what extent investments in R&D, firm innovation-related spending, firm characteristics, and management performance impacted the financial results of the US companies before and during the global COVID-19 pandemic. The main research question is whether the COVID-19 pandemic has a significant positive impact on the financial results of the US innovation-based companies. The main hypothesis of the research is that innovation-related investments, firm characteristics, and management performance have a significant positive impact on the financial results of the US innovation sector firms. Another hypothesis is that the COVID-19 pandemic has a significant impact on the successful financial performance of the US high-leverage innovation companies. Finally, it is expected that the greatest significance in the US innovation industry-level models is acquired by the healthcare and IT sectors.

The article presents empirical findings of numerous researchers proving that there is a significant impact of innovation-related investments, firm characteristics, and management performance on the financial performance of innovation-oriented firms. However, they are mainly using the best models that describe the relationship between the chosen variables according to some criteria. In this case the parameter estimates are conditioned based on the selected model and any imperfections are ignored. In contrast to the previous studies, the Bayesian model averaging (BMA) has been found to be a proper econometric model in the context of the current research. As a result, the parameters for all possible research models are firstly selected and then their estimates are combined based on the posterior probabilities.

1. THEORETICAL APPROACH

Initially, the importance of innovation was marginalised in different economic theories. Founders of classical economics such as David Ricardo, Jean-Baptiste Say, and Adam Smith focused on capital and labour, considering them as the main factors contributing to economic growth. However, they ignored the role of intellect and skills in economic growth. As a result, economists started to turn elsewhere in their research.

1.1. Exogenous growth model

In the 1980s recession, traditional capital and labour-based industries struggled with severe problems of excess capacity and falling profitability. This period marked the beginning of the third industrial revolution, the era of new computer technologies, and the potential of new information technologies (Harris 2001). Most importantly, the 1980s recession started the process of the knowledge-based economy (KBE), the dominant post-industrial economic paradigm. The most conventional contribution of the KBE is that knowledge (A) is another input to the production process, treated in the same way as capital (K) and labour (L) inputs. This has three important implications. First, knowledge creation is an investment, economic calculations of which are performed as any other kind of investment activity (Harris 2001). Second, the knowledge factor (A) contributes to the productivity of a capital factor input with non-diminishing returns: marginal returns to each additional investment do not decline. Third, knowledge accumulates over time, in the same way as capital K (Harris 2001). Altogether, knowledge accumulation and non-diminishing returns result in economic growth.

Therefore, Keynes's models for economic regulation were found to be inapplicable during the 1980s recession (Sundbo 1998). In response, Joseph Schumpeter developed the innovation theory, according to which innovation determines economic boom in a period of economic depression. He believed that healthy economy was not in equilibrium but constantly disturbed by innovations. According to Schumpeter and Nichol, there are five forms of innovations: the introduction of a new good, the introduction of a new method of production, the opening of a new market, the conquest of a new source of supply of raw materials or half manufactured goods, and the carrying out of the new organisation of any industry (1934). Moreover, innovations are essential for the potential expansion and future profits

of individual companies. Thus, Schumpeterian growth model predicts that the turnover of an innovative firm will positively correlate with productivity growth (Schumpeter and Hausman 1994). This prediction implies that the entrepreneur's function is to innovate – to introduce the new processes for new outputs. Schumpeter even defined product development as the process of creating “new combinations” of factors (Schumpeter and Nichol 1934). As a result, entrepreneurship was defined as the growth factor of an economy (Schumpeter and Hausman 1994).

Schumpeter is also famous for his theory of the business cycle (Schumpeter 1939). According to this theory, innovation is the cause of ups and downs in business cycles. The cycle's recovery phase starts from the entrance of innovation into widespread use. The recovery ends with the end of technology's maturity and the diminishment of benefits arising from innovation, i.e. recession. This phase is followed by depression, after which a new wave of innovation (revival) will begin, replacing old institutional structures with new, more effective conditions for an impending recovery cycle. According to this concept also named as the “creative destruction”, more effective and innovative companies may emerge to replace those that are ineffective and fail (Schumpeter 1939). As a result, Schumpeter's theory of innovation is associated with the concept of competitive advantage.

Philippe Aghion further developed the concept of competitive advantage under the Schumpeterian paradigm (2018). Namely, he predicted that more competition should reduce monopoly in the innovation sector and thus would incentivise entrepreneurs to invest in innovations. Moreover, Aghion defined two types of firms in most sectors of the economy that react in a different way to increased competition. The first type includes “frontier firms”, i.e. firms that are close to the current technological frontier in their sector (Aghion 2018). These are currently active firms that make substantial profits from innovating. The second type includes “laggard firms”, i.e. firms that are far below the current technological frontier (Aghion 2018). These firms generate low profits and try to get closer to the technology frontier. In case of a new market entrant, the situation will be the following: frontier firms will innovate more to remain the leaders in their sector, whereas firms that are far from the technological frontier will be discouraged by the higher degree of competition; and as a result, innovate less (Aghion 2018). Overall, the effect of market competition on innovation and productivity growth is an inverted-U shaped figure, which reflects the positive escape competition effect (“frontier firms”) and the negative discouragement effect (“laggard firms”) (Aghion 2018).

Finally, the Schumpeterian growth model postulates that innovations generate growth, that entrepreneurs invest in innovations, which is motivated by the prospects of competition, and that innovations replace old technologies (creative destruction).

1.2. Endogenous growth model: Romer's theory

In the early 1980s, there was a widely held view among economists that productivity growth is exogenous. However, Paul Romer developed the endogenous growth theory, according to which technological change arises from efforts made by researchers and entrepreneurs who respond to monetary incentives (1986). Romer's theory originates from two models. The first one is a discrete-time model of growth that represents a competitive equilibrium without governmental intervention (Romer 1986). In this model the production function exhibits increasing returns to scale, where the main factors of production are knowledge, human capital, and research and development (Romer 1986). Romer emphasised that knowledge is assumed to be an intangible capital good and a fundamental input in the production function (1986). Thus, the discrete-time growth model demonstrates that the long-term endogenous growth is generated through the accumulation of new knowledge by forward-looking profit-maximising agents (Romer 1986). The second model is an infinite-horizon growth model, where Romer analysed the existence and characterisation of a social optimum (Romer 1986). He concluded that the social optimum could not be the same as a competitive equilibrium in the absence of government intervention (Romer 1986). Therefore, he discussed the existence and characterisation of the competitive equilibrium, showing that the economy represented in the model has a suboptimal (not Pareto) equilibrium. Overall, P. Romer (1986) emphasised the increasing returns and the importance of research and knowledge for the long-term economic growth rate.

Unlike his predecessors, who divided the world into capital and labour, Romer distinguished ideas (non-rival) and objects (rival) (Jones 2019). The main difference between objects and ideas is that objects are rivals, which means that only one person uses an object (Jones 2019). On the contrary, ideas are non-rival and can be used simultaneously by any number of people (Jones 2019). Overall, non-rival ideas together with other rival inputs give rise to increasing returns of economic growth.

In addition, in 1990 Romer developed models of imperfect competition created by Dixit and Stiglitz (1977) and Ethier (1982) (Jones 2019). A key

finding which allowed the American economist to make these models applicable to the growth theory is that non-rival ideas are not pure public goods (non-rival and non-excludable) (Jones 2019). While non-rivalry depends on the economic environment, excludability depends on the decisions that institutions and societies make (Jones 2019). In other words, institutions earn the profits, a mark-up over marginal cost in the context of imperfect competition. Overall, the Romer model implies that entrepreneurs are motivated to search for new ideas because of the financial incentives received from innovating.

Another contribution of Romer to the endogenous growth theory is the linearity of the AK structure in the idea production function. To avoid the confusion between knowledge and capital, Romer denoted the stock of knowledge (A) and physical capital (K) (1990). According to Romer, increase in the number of ideas leads to positive knowledge spillovers, which boosts the productivity of future researchers (1990). Romer further denoted the fraction of the stock of the human capital dedicated to research. The stock of human capital is affected by taxes, research subsidies, patents, and other economic features, which influence the long-term growth rate within the market for entrepreneurs (Romer 1990). As a result, market equilibrium determines the value for the stock of the human capital, which is constant in the long run.

To summarise, in 1990 Paul Romer made three key contributions to the endogenous growth theory: he identified the non-rivalry of ideas, highlighted the role of imperfect competition and profit-maximising entrepreneurs, and derived the idea (AK) production function. These terms were found to be the most realistic in the modern endogenous growth theory literature for which Paul Romer was awarded the 2018 Nobel Prize in Economic Sciences.

1.3. Innovation drivers

The above-mentioned theories highlight that innovation is an important driver of improvements in productivity. However, it is also important to answer the question of what drives innovation itself.

Internal drivers

a) Size and age of firms

Young and small firms are usually perceived as the main drivers of innovation because they often come up with “ideas” that are new to the global market. On the other hand, unsuccessful innovative start-ups often run out of funding and exit the market. Thus, not only small companies generate the greatest

number of innovations. Global corporations constantly invest in the production of new products and advanced technologies that are more difficult and costly to absorb and develop (EBRD 2014). Overall, small firms are motivated to innovate and make a profit, whereas larger firms rather develop their products to remain on the market.

b) Type of ownership

Another important firm characteristic is the type of firm's ownership. In general, companies with foreign ownership as well as firms that expand globally are expected to innovate more. Foreign firms do not necessarily have more knowledge compared to locally owned firms; they are rather likely to engage in the acquisition of knowledge from abroad.

Another type of ownership divides firms into the ones owned by the state and the ones owned by private individuals. State-owned firms are often less likely to introduce new products or processes (EBRD 2014). The reason is that entrepreneurs are motivated by the expected high profits from new products and processes. As a result, private firms have more financial incentives to innovate than state-owned firms.

c) R&D inputs and human capital

Investing in R&D significantly increases the probability of innovation happening and being successful. For instance, high-tech manufacturing sectors such as electrical equipment or pharmaceuticals have significantly high chances of introducing a new product (EBRD 2014). However, R&D is not always the introduction of new products or processes, but also their development through knowledge acquisition from elsewhere. Therefore, R&D investments in low-tech manufacturing sectors have a great impact on process innovation (EBRD 2014).

External drivers

d) Business environment

Firms' ability to innovate also depends on external factors such as the business environment. Such factors as corruption, weak legislation, certain customs, and trade regulations can substantially increase the cost of introducing new products and processes. Thus, innovation-based growth will be discouraged in environments with poor property rights protection

or hyperinflation, as these will undermine firms' incentives and ability to innovate.

e) Economic openness

Innovative firms are more constrained by custom and trade regulations than non-innovative firms. Consequently, there is also a positive relationship between innovation and the financial openness of the economy. Trade openness creates opportunities such as free trade agreements, which generate foreign direct investments. Indeed, countries that are more open to international trade tend to attract significant amounts of investments from abroad.

1.4. The US research and development sector: main trends

Relying on the economic theory presented above, it is important to discuss general patterns of the US innovation sector, which is the sample of the present research.

In the post-war (World War II) period, the US developed one of the most effective national innovation systems in the world. It was a set of policies, including significant government investments in R&D, focused on maintaining a technological and military advantage over the main competitor – the Soviet Union (Atkinson 2020). However, when the Soviet Union dissolved, American policymakers focused on internal economic and social problems. This caused an innovation crisis in the 2000s, in which Americans lost over thirty percent of manufacturing jobs due to falling international competitiveness (Atkinson 2020). Moreover, the former trade surplus in high-technology products transferred into a USD 184 billion deficit in trade with China in 2017 (Atkinson 2020). As a result, challenges such as growing economic competition against China and the global pandemic prompted the US government and firms to actively invest in innovations.

From the conventional point of view, innovation sector is pure science and technology. In fact, it involves factors such as economy, politics, a financial system, tax policies, an educational system, culture, etc. All these factors form a national innovation system (NIS). There are three elements of an NIS: the business environment, the regulatory environment, and the innovation policy environment. As for the business environment, American companies are world leaders in the adoption of information and communications technologies. Thus, the US is on the fourth place in terms of cloud computing services usage globally (Atkinson 2020). Moreover, the United States pioneered and

became the world leader in the venture capital (VC) industry. Numerous private VC firms across the States not only analyse and invest funds, but also serve on boards and advise on business strategy (Atkinson 2020). There are so-called “angel” funding deals initiated by wealthy private individuals who invest in high-growth innovation companies (Atkinson 2020). In this way, in 2019 the US innovation-based firms raised around USD 39 billion through initial public offerings (Ritter 2020).

While the business environment determines innovation success, government policies play a significant role in enabling innovations. The US system of regulations begins with Congress passing legislation and continues with its cost-benefit analysis conducted by the Office of Information and Regulatory Affairs (OIRA) at the White House (Atkinson 2020). This process is generally quite transparent and backed up by the rule of law. In general, the government supports innovation through macroeconomic policies¹, which usually rely on monetary policies such as the reduction of inflation. However, the 2008 American Recovery and Reinvestment Act and the 2020 COVID recovery packages suggest that fiscal policy is more efficient (Atkinson 2020). Therefore, there is an increasing pressure from Democrats to raise taxes on businesses, especially on large corporations.

Moreover, the United States is famous for its powerful regulatory system of IP protection, which applies to protection of copyrights, patents, and trademarks. The US government also does not intervene in picking industry standards. Instead, it lets the market competition and consumer choice to determine the suitable standard. Finally, the US government supports innovation sector by funding the federal labs for mission-oriented research (healthcare, military defence, etc.) and by funding universities for curiosity-directed research (software, apps).

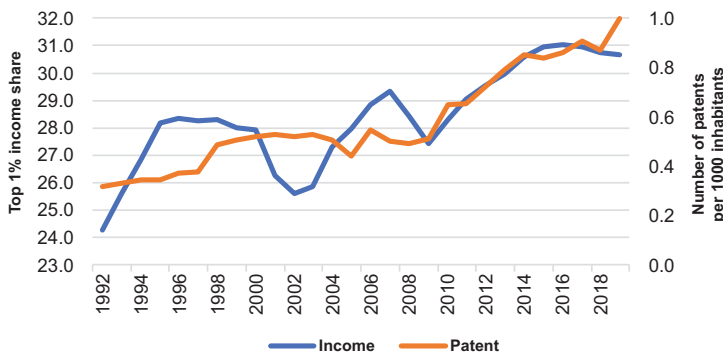
It is worth mentioning that most scientists and researchers (including students and professors) in the US are immigrants. Numerous empirical studies have examined the role of immigrants in launching start-ups in the US, and all conclude that immigrants play a critical role in this process (Atkinson 2020). Indeed, 15 to 26 per cent of new companies in the US high-tech sector over the past two decades were established by immigrants (Atkinson 2020). This pattern results from the fact that innovators born outside are natural risk-takers and share their knowledge with their American colleagues.

¹ For more on the role of macro policy see Beck 2011; Beck 2013; Beck 2014; Beck and Janus 2014; Beck 2020a.

According to the Global Innovation Index 2021 rankings, the US is in third place among the most innovative countries in the world (WIPO 2021). According to statistics, the US research and development sector has been experiencing a rapid increase in the share of gross GDP from 177,920 billion dollars in 1992 to 818,919 billion dollars in 2021 (FRED 2022). At the same time, developed nations (including the US) have experienced a rapid increase in income inequality caused by the fact that the top 1 % of their population captures an accelerated growing share of total income (Aghion 2018). Figure 1 illustrates the evolution of innovation (measured by the total number of patents per 1000 inhabitants) with income inequality (measured by the share of total net worth held by the top 1%) in the US between 1992 and 2020. There is a visible strong correlation, which results from causation between innovation and extreme inequality. Precisely, income from innovation leads to the increase in the share of income going to the top 99th to 100th wealth percentiles (Aghion 2018).

Figure 1

The top 1% income share and the annual patent flow in the US from 1992 to 2019

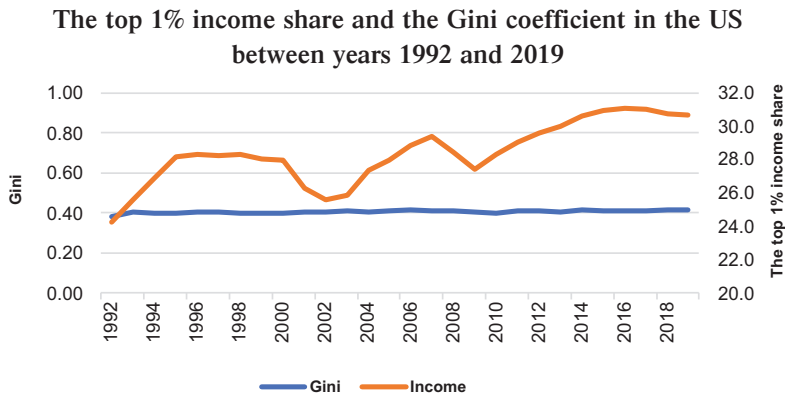


Source: FRED, 2022.

The observation that innovation contributes to the extreme income inequality highlights that innovation has features that the other sources of high income do not possess (Aghion 2018). First, as mentioned before, innovation is the main factor of economic growth. Second, the inequality brought by innovation is temporary. In this way, innovation creators and developers benefit from innovation in the short run. In the long term, returns from innovation dissipate due to imitation and Schumpeterian phenomena of creative destruction (Aghion 2018). Third, innovation connected with creative destruction generates social mobility, which allows new talent to enter the

market and displace the firms that are there. However, the second graph shows no correlation between the top 1% income share and broader measurement of income inequality within a nation or a social group – the Gini coefficient.

Figure 2

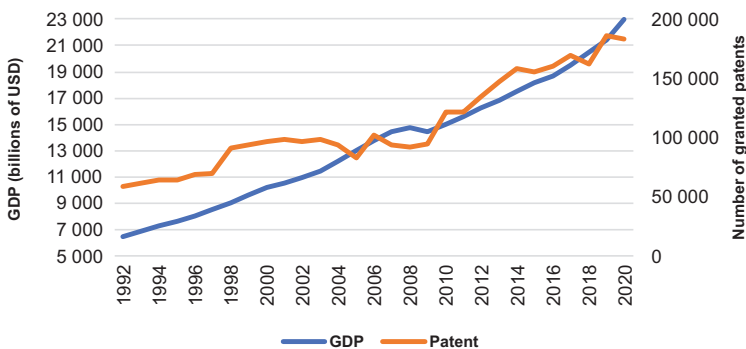


Source: FRED, 2022.

If all the above-mentioned factors are considered, it is possible to determine that innovation does not contribute to income inequality. However, innovations stimulate economic growth. Indeed, Figure 3 illustrates a strong positive correlation between innovation (measured by the total number of patents originating in the US) and GDP (measured in billions of USD) in the US since the year 1992.

Figure 3

GDP (billions of USD) and total patents originating in the United States since 1992



Source: FRED, 2022.

As a result, innovations do not cause income inequality, but generate overall economic growth.

2. LITERATURE REVIEW

Many researchers concluded that R&D investment is essential for the creation and development of knowledge. Thus, firms can not only generate new knowledge, but also develop patentable inventions to keep the competitive advantage derived from invention (Ceccagnoli 2009). In this way, Artz et al. (2010) suggested that continuous generation of innovations is crucial to improving profitability and maintaining the competitive advantage of a firm, having increasing levels of market competition and decreasing product life cycles. The impact of innovations on a firm's performance was measured by the return on assets (ROA) and sales growth (Artz et al. 2010). The research sample consisted of large R&D spenders in North America between 1986 and 2004 (Artz et al. 2010). Empirical results met the expectation of a positive relationship between patents and new product announcements. However, a negative relationship was found between patents and financial performance, which undermines the value of patents as a protection mechanism.

In 2014 Hasan Ayaydin and Ibrahim Karaaslan presented a model of endogenous firm performance where R&D investment is one of the main drivers of a firm's successful performance. The sample of their model was represented by manufacturing sector firms in Turkey between 2008 and 2013. The authors selected the Generalised Method of Moments, which produces unbiased and consistent estimates, controlling the endogeneity and firm-specific effects (Ayaydin and Karaaslan 2014). The empirical results proved that R&D intensity, firm size, investment in knowledge generation, and innovation make a strong contribution to the firm's financial performance (Ayaydin and Karaaslan 2014). At the same time, firm's liquidity and financial leverage were found to have a negative effect on the profitability of a company (Ayaydin and Karaaslan 2014).

In 2018, Jian Xu and Jae-Woo Sim studied the characteristics of corporate R&D investments in emerging markets between 2012 and 2016 (Xu and Sim 2018). Tobin's Q ratio was used to measure a firm's performance. The following variables were chosen to determine the relationship between R&D investment and firm performance: R&D intensity, total assets, total liabilities, financial leverage, debt maturity, internal cash flow, and sales growth from the previous year (Xu and Sim 2018). Empirical results indicated a negative

relation between R&D and firm size, which can be explained by the fact that most R&D investment is carried out by medium and small-sized firms (Xu and Sim 2018). At the same time, debt maturity and cash reserves were identified as positive determinants of R&D investment (Xu and Sim 2018). Finally, empirical evidence proved that a firm's financial performance is positively associated with R&D investments (Xu and Sim 2018).

In 2021, the scholars: Jian Xu, Xiuhua Wang and Feng Liu published an article investigating the relationship between government subsidies, R&D investment, and innovation performance of pharmaceutical listed companies in China between 2009 and 2015. Xu et al. (2021) suggested that government subsidies play a notable role in motivating firms to invest in research and development (R&D). Innovation performance was measured by three indicators: the total number of patents, the number of invention patents, and the number of non-invention patents. The empirical results showed that government R&D subsidies could stimulate corporate R&D investment. At the same time, empirical evidence indicated that government subsidies had no significant impact on innovation performance. In addition, Xu et al. (2021) examined whether company ownership and executives' technological experience affect this relationship. The correlation between those two variables was found to be strongly positive. Overall, this study provided some insights for managers and policymakers in making effective innovation strategies.

In 2021, the researchers: Lujing Liu, Jian Xu, and Yue Shang analysed the determinants of financial performance of publicly listed agricultural companies in China between 2013 and 2018 (Liu et al. 2021). The financial performance of companies was measured by the following ratios: return on sales (ROS), return on assets (ROA) and return on equity (ROE) (Liu et al. 2021). The internal factors included the firm's size, current ratio, debt ratio, long-term liability ratio, sales growth rate, capital intensity, R&D intensity, export intensity, and the type of company ownership (private or state-owned) (Liu et al. 2021). The external factors were determined by GDP and consumer price index (CPI) growth rates (Liu et al. 2021). The econometric model selected for the analysis was the ordinary least square (OLS) regression. The empirical results indicated a positive relationship between the financial performance of a company and the following parameters: firm size, long-term liability ratio, and sales growth rate (Liu et al. 2021). At the same time, debt ratio, capital intensity, and export intensity were found to have a negative impact on corporate returns. In addition, empirical results indicated that external factors have no significant impact on the financial performance of a company. Overall, this study offered several practical implications: com-

pany size expansion does not always result in higher profitability; excess cash flow that is not invested cannot contribute to performance improvement; corporate managers should pay close attention to the capital structure, which is important to maintain financial sustainability; and most importantly, companies should increase investment in R&D and develop high-tech products through the use of advanced technology (Liu et al. 2021).

The above-mentioned literature exaggerates the influence of financial indicators when explaining the relation between innovation and a firm's profitability. By this, these studies overlook the management involved in the allocation of corporate resources, including R&D investments. Thus, in 2002 the researchers Vincent L. Barker III and George C. Mueller used qualitative measures of management performance and predicted their direct impact on corporate returns. The sample of their research was drawn from 172 firms that appeared in both the 1989–1990 Business Week 1,000 lists and Business Week's R&D Scoreboard special issues (Barker III and Mueller 2002). Researchers empirically examined how R&D spending of a firm depends on the characteristics of its CEO, even after controlling of the firm's corporate strategy (Barker III and Mueller 2002). The examined characteristics of a CEO were: CEO's tenure, CEO's age, CEO's stock ownership, CEO's career experience, and CEO's education (Barker III and Mueller 2002). Empirical evidence indicated surprising results: there was a significant increase in R&D spending associated with an undergraduate degree of a CEO (Barker III and Mueller 2002). This confronts the general assumption that a high level of education drives innovative attitudes. At the same time, empirical evidence showed that R&D spending positively reflects career experience and the number of technical degrees obtained by CEOs (Barker III and Mueller 2002). In this way, CEO's understanding of technologies and innovations results in the large amount of R&D spending. Moreover, researchers made an observation of relationship between the value of CEO's stockholdings and R&D spending (Barker III and Mueller 2002). This observation is consistent with agency theory, according to which CEOs are profit-maximisers from the shareholders' perspective. Finally, regression results revealed that CEO's age is the most significant determinant of R&D spending. Thus, empirical evidence pointed out the fact that long-term R&D investments are greater in value in firms with young CEOs, since CEOs close to the retirement age focus on short-term investments. Overall, this study positively answered the question whether individual characteristics of top managers and their decisions matter in innovation-based firms.

Moreover, there is a study worth mentioning due to its novelty and interesting methodological approach. In 1990 Noel Capon, John U. Farley, and Scott Hoenig analysed the determinants of a firm's financial performance using meta-analysis. Meta-analysis summarizes and compares the results of different studies in the literature on the determinants of firm and industry financial performance (Capon et al. 1990). Their research involved 320 empirical works published between 1921 and 1987 (Capon et al. 1990). In the selection process of studies for review, the researchers reviewed references in all 320 studies until they found no new studies in the list of references. All sample studies have almost the same variables used in their model estimations. The financial performance of a firm was usually measured by levels, growth, and variability in profit, whereas market value was assessed through assets, equity, cash flow, and sales. Most frequently regressions used in the literature included ordinary least squares (OLS), two-stage least squares (2SLS), 3-stage least squares (3SLS), generalised least squares (GLS), and a generalised linear model (GLM) (Capon et al. 1990). Capon et al. used two methods of meta-analysis: counting methodology and analysis of covariance (ANCOVA) methodology (1990). Empirical results from both models indicated positive relationships between the following notions: industry concentration and firm performance; growth in sales and financial performance; and most importantly, R&D spending and financial performance (Capon et al. 1990). At the same time, the size of a firm and capital investment intensity appeared to have no impact on the financial returns of a company. Overall, meta-analysis allows future researchers to sort through alternative explanations in the existing extensive literature, select variables, and choose the most appropriate model for estimation.

Finally, this chapter reviews the papers on the topic of innovation companies' performance during the global financial crisis, which allows for making assumptions about the potential impact of the financial crisis caused by the COVID-19 pandemic. The COVID-19 crisis has two significant similarities to the 2008–2010 global financial crisis, hereinafter referred to as GFC. First, both crises are sharp exogenous shocks, not business cycle fluctuations (Roper and Turner 2020). Second, both crises result in a sharp decline in liquidity of a firm (Roper and Turner 2020). In both cases, financial constraints will force firms to make quick strategic decisions about spending and potential savings.

Evidence obtained from the international research literature about the GFC indicates that R&D and innovation are highly pro-cyclical. There-

fore, a sharp drop in a firm's development should be expected with slow recovery to previous level of innovation activity. Also, the GFC example suggests that firms that faced the COVID-19 crisis with strong cash positions may also emerge from it. Therefore, Joseph et al. (2020) used company-level data to examine if a firm's pre-crisis cash position is a reliable predictor for the potential foreign investments. According to the empirical results, continued investments matter to cash-rich companies that aim to gain a strategic advantage over financially resourced competitors during the recovery period. Moreover, empirical evidence suggests that strong cash position is highly important for young and small companies, which are more likely to experience financial difficulties during a crisis. A firm with a stable financial position would be also making other types of (more radical and riskier) investments than a firm with more limited financial resources (Roper and Turner 2020). This goes in alignment with previous research on this matter. Bruneel et al. (2016) empirically proved that firms with higher levels of financial reserves are prone to exploratory knowledge sourcing, which is the basis for radical innovation, while firms with low levels of financial reserves are more likely to make incremental innovation.

The GFC evidence also suggests that the impact of the crisis on innovation varies widely across sectors and regions (Roper and Turner 2020). For example, Delgado et al. (2015) examined the role of regional clusters in the United States. Empirical results indicated that strong clusters not only decrease a region's unemployment rate over time, but also increase the resilience of regional economies to downturns (Delgado et al. 2015). Perhaps less obviously, cultural factors may also play a role in determining how well firms in different countries overcome crises (Roper and Turner 2020). Therefore, an economy that has or develops a pro-innovation culture can perform better in the future despite experienced economic downturns (Petrakis et al. 2015). Overall, based on the example of the GFC, the researchers predicted the impact of innovations on financial performance of innovative businesses during the COVID-19 crisis.

To summarise, the literature review results in the conclusion that the financial performance of innovation-based companies is largely dependent on the firm's R&D intensity, government subsidies, and management performance. On the contrary, the impact of factors such as firm size and CEO education were found to be insignificant. As a result, the literature review helps to select the appropriate research methodology described in the next chapter.

3. METHODOLOGY

Econometric approach

Many research methods initially involve the best models that describe the relationship between the chosen variables based on some criteria. An analysis often proceeds with learning about the parameters of the selected model. However, in this case the parameter estimates are conditioned by the selected model, and any of its “imperfections” are ignored. A possible solution to the model selection problem is to utilise Bayesian Model Averaging (BMA), that is to compute a parameter’s value in every possible model and take a weighted average of this parameter based on the according probability of those models (Wasserman 2000). In addition, in the presence of some evidence or belief in favour of some theory or parameter’s value, a researcher can conveniently employ this prior knowledge while constructing a model utilising BMA (Beck 2019, 2023; Beck and Nzimande 2023).

The computation of the unconditional posterior distribution of a parameter β , i.e., estimation of a parameter’s value not in a single model, but rather taking into consideration whole model space, is conducted as follows (Beck 2017, 2021a, 2021b):

$$P(\beta | y) = \sum_{j=1}^{2^k} P(\beta | M_j, y) * P(M_j | y), \quad (1)$$

where $P(\beta | M_j, y)$ indicates the probability distribution of a coefficient β conditional on a model M_j , and $P(M_j | y)$ is the Posterior Model Probability (PMP). The Bayes’ rule allows to denote $P(M_j | y)$ in the following manner (Beck 2020b, 2021c, 2021d, 2022):

$$PMP = p(M_j | y) = \frac{l(y | M_j) * p(M_j)}{p(y)} = \frac{l(y | M_j) * P(M_j)}{\sum_{j=1}^{2^k} l(y | M_j) * P(M_j)}, \quad (2)$$

where $l(y | M_j)$ stands for the model-specific marginal likelihood, that is for the probability of the data given the model M_j , and $P(M_j)$ is the model-specific prior probability. The denominator $p(y) = \sum_{j=1}^{2^k} l(y | M_j) * P(M_j)$ allows to view (1) as a weighted average, where PMP is the weight of a specific model in the whole model space.

Overall, BMA has several advantages over other research methods: it reduces overconfidence regarding models and parameters; it results in optimal predictions and avoids all-or-nothing decision making; and it is relatively robust against model misspecification.

Research sample

The sample of current research is represented by the top largest publicly listed innovation companies in the US. The selected companies are based on the “2018 Global Innovation 1000 & What the Top Innovators Get Right” study conducted by PwC in October 2018. The main purpose of that study was to understand what drives innovation success of the global innovation companies. Since the main interest of the current study is the US innovation market, the list of global 1000 top innovation companies publicly provided by PwC was filtered (firms with missing data were deleted) and narrowed down to 281 US companies, which form a sample for the first model of the present research. The period of observation is the same as in the PwC study – from 2012 to 2018 with yearly frequency. The initial PwC study involved only the following variables: R&D expenses, total revenue, and R&D intensity of a company. For the complexity and relevance to the subject of the current research, the following variables are included in the first regression:

Regression (1)

- Headquarters – the location of companies’ headquarters by state;
- Age – number of years that passed since a company’s foundation date (current or specific year minus the year when a company was founded) (PwC 2018);
- The return on asset (ROA) – financial ratio that indicates how profitable a company is in relation to its total assets (Bloomberg 2022);
- Return on invested capital (ROIC) (RETURN ON INV CAPITAL) – a financial ratio that indicates how effectively a company uses the sources of capital invested in its operations (Bloomberg 2022);
- R&D intensity – the amount spent by a company on research and development divided by the firm’s sales, in percentage (PwC 2018);
- Total assets (TOT ASSET) – the total of all short and long-term assets as reported on the firm’s balance sheet, denominated in millions of the US dollars (Bloomberg 2022);

- Total liabilities (TOTAL LIABILITIES) – the sum of all current and non-current liabilities as reported on the firm’s balance sheet, denominated in millions of the US dollars (Bloomberg 2022);
- Sales revenue turnover (SALES REV TURN) – the number of sales generated by a company after the deduction of sales returns, allowances, discounts, and sales-based taxes, denominated in millions USD (Bloomberg 2022);
- Market capitalisation (MARKET CAP), which measures total current market value of all a company’s outstanding shares, denominated in millions USD (Bloomberg 2022);
- Tobin’s Q ratio (Tobin Q) – the ratio of the firm’s market value to the replacement cost of its assets (Bloomberg 2022);
- Property Plant & Equipment Net (BS NET FIX ASSET) – a measure of gross fixed assets less amounts of accumulated depreciation, in millions USD (Bloomberg 2022);
- RGDP growth, which measures growth of real GDP in the state where a company’s headquarters is located, in percentage (Bureau of Economic Analysis 2022);
- Average Wages (Avg Wages) – a measurement of average wages and salaries in the state where a company’s headquarters is located, in USD (Bureau of Economic Analysis, 2022);
- Primary and Secondary education (P&S educ. (%POP)), which measures the percentage of people enrolled in Primary and Secondary education out of the total population of the state where a company’s headquarters is located (National Center for Education Statistics 2022);
- Post-Secondary Education (Post-Sec educ. (%POP)), which measures the percentage of people enrolled in Post-Secondary education out of the total population of the state where a company’s headquarters is located (National Center for Education Statistics 2022);
- Expenditures per pupil (Exp per Pupil) – a measurement of expenditures per pupil in the state where company’s headquarters is located, in USD (National Center for Education Statistics 2022);
- Pupil per teacher ratio (Pupil/Teacher ratio) – a ratio of the total number of pupils of the state to the total number of teachers in the state where company’s headquarters is located (National Center for Education Statistics 2022);
- Unemployment – annualised unemployment in the state where a company’s headquarters is located, in percentage (US Bureau of Labor Statistics 2022);

- Migration (%POP), which measures the volume of migration out of the state to other states out of the total population of the state where a company's headquarters is located, in percentage (US Census Bureau 2022);
- Government subsidies (LN of Gov Subs) – a natural logarithm of government subsidies to the industry that a company belongs to (Good Jobs First 2022);
- Population – total population of the state where a company's headquarters is located (US Census Bureau, 2022);

where quantitative variables such as the return on asset (ROA), the return on invested capital (ROIC), the return on common equity (ROE) and Tobin's Q ratio are used as indicators of financial performance of a company. In total, the first regression includes 59,010 observations.

The key finding of "Global Innovation 1000" study was that among 1,000 companies observed between 2012 and 2018, there were companies which outperformed their industry median and simultaneously invested less than the industry median in R&D as a percentage of sales (PwC 2018). These companies were identified as high-leverage innovators (HLIs). There are six main characteristics that differentiate HLI companies from regular companies: deep insight into the end-users of their products; strong culture of innovation; senior leadership closely involved in innovation agenda; business strategy and innovation strategy that are in alignment; rigorous innovation project selection process; and lastly, the ability to integrate all these characteristics (PwC 2018). The empirical evidence suggests that there is no long-term correlation between the amount of money a company spends on innovation and its overall financial performance (PwC 2018). Instead, it is important how a company uses that money and allocates its resources, such as quality of products and services, and company management (PwC 2018).

Thus, the second model includes variables specific for the analysis of HLI companies: R&D intensity, total assets, total liabilities, sales revenue turnover, market capitalisation, Tobin's Q ratio, net fixed assets, age of a company, percentage of women on board, financial leverage, number of executives, total intangible assets, overall company rating, CEO approval rating, positive business outlook rating, and the number of patents and trademarks owned by a company and the state subsidies to a company. The dummy control variable such as the ruling party (democratic or republican) in the state where companies' headquarters are located was also added to the second regression. Finally, the COVID-19 pandemic measured by the number of COVID-19 cases and the number of lockdowns in the respective state was used as a control variable

to investigate its influence on the relationship between pro-innovation investments and the financial performance of HLI firms.

Regression (2)

- The return on asset (ROA);
- Return on invested capital (ROIC);
- Return on common equity (ROE) – a measure of corporation’s profitability, how much profit a company generates with the money shareholders have invested, in percentage (Bloomberg, 2022);
- R&D intensity;
- Total assets (TOT ASSET);
- Total liabilities (TOTAL LIABILITIES);
- Sales revenue turnover (SALES REV TURN);
- Market capitalisation (MARKET CAP);
- Tobin’s Q ratio (Tobin Q);
- Property Plant & Equipment Net (BS NET FIX ASSET);
- Age;
- Government subsidies (Gov Subs) – a measurement of government subsidies to the company, in USD (Good Jobs First, 2022);
- Women on board (WMN BRD) – a percentage of women on the board of directors as reported by the company (Bloomberg, 2022);
- Financial leverage (FNCL LVRG), which measures the average assets to average equity, in actual units (Bloomberg, 2022);
- Number of executives (No of EXEC) – the number of individuals on the management committee/board or executives as of the fiscal year (Bloomberg, 2022);
- Property Plant and Equipment (PP&E), which measures net fixed assets (Bloomberg, 2022);
- Total intangible assets (TOT INT ASSET), which measures the total of intangible assets as disclosed in the financial reports (Bloomberg, 2022);
- Overall rating (Overall) – a rating that consists of employees’ assessment of company’s culture & Values, Diversity & Inclusion, Work/Life Balance, Senior Management, Compensation and Benefits, and Career Opportunities; Scale – 0 to 5 (Glassdoor, 2022);
- CEO Approval, which measures the percentage of employees that approve CEO (Glassdoor, 2022);
- Positive Business Outlook (PBO), which measures the percentage of employees thinking that their company is getting better (Glassdoor, 2022);

- Patents Trademarks and Copyrights (PATENTS), which measures the carrying amount of patents, trademarks or copyrights owned by the company (Bloomberg, 2022);
- COVID-19 cases (Cov per 100k) – the number of COVID-19 cases in the U.S. per 100,000 people (Centers for Disease Control and Prevention, 2022);
- Lockdown – the duration of lockdown and stay-at-home orders in the state where a company’s headquarters is located, in days (Ballotpedia, 2022);
- Democrats/Republicans (Dem –1 Rep – 0) – a dummy variable, where a Democratic state = 1, a Republican state = 0 in the state where a company’s headquarters is located, dummy (Ballotpedia, 2022).

Finally, the third model groups companies from the first model into industries and analyses which industries are the top performers among the others and which variables impact on their success.

Regression (3)

Industries and industry groups determined by PwC in 2018:

- Global Industry – an industry (within a broad meaning) in which a company operates: Consumer Discretionary; Consumer Staples; Energy; Financials; Healthcare; Industrials; Information Technology; Materials; Telecommunications services;
- Industry – a specific industry in which company operates: Industrial Conglomerates; Healthcare Equipment and Services; Biotechnology; Information Technology; Electrical and Electronic Equipment, Instruments and Components; Miscellaneous Manufacturing; Tobacco; Internet and Direct Marketing Retail; Auto Components; Food Products; Diversified Telecommunications Services; Capital Markets; Pharmaceuticals; Leisure Products; Oil, Gas and Consumable Fuels; Household and Personal Products; Airlines; Chemicals; Aerospace and Defence; Automobiles; Beverages; Energy Equipment and Services; Hotels, Restaurants and Leisure; Household Durables; Media; Metals and Mining.

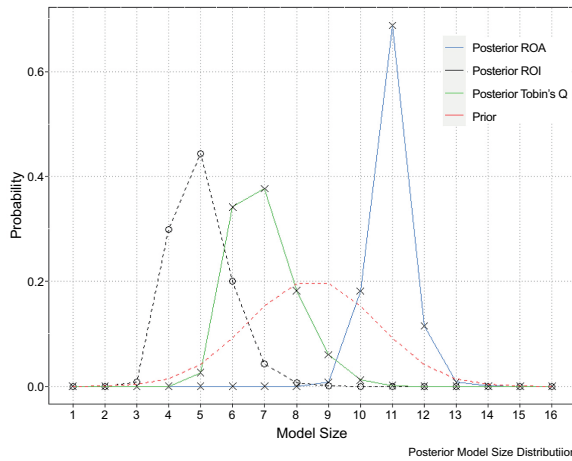
Overall, the regression models include variables such as a company’s R&D intensity, age, total assets, total liabilities, sales revenue turnover, market capitalisation, Tobin’s Q ratio, net fixed assets, and the government subsidies to a company. The following control variables were also added to the models: education, average wages, unemployment, migration level, population, and the real GDP growth in the state where the firm’s headquarters is located.

4. EMPIRICAL FINDINGS

First, the performance of estimated models with different financial performance (FP) proxies (ROA, ROI and Tobin’s Q) is evaluated. Models prior and g-prior used during estimation are default (Eicher et al. 2011b), being fixed and UIP accordingly.

Figure 4

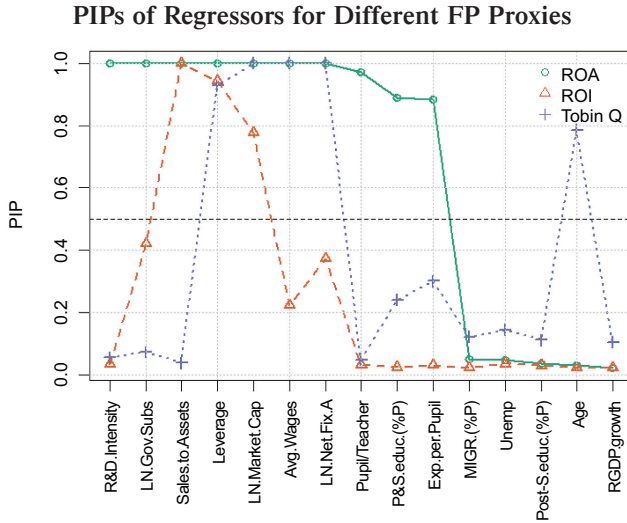
Estimation of Posterior Model Sizes for Different FP Proxies



Source: author’s own estimations.

The above figure (4) illustrates suggested (efficient) size of the models. Thus, in the model where ROA is the measure of the firm’s financial performance, 10 to 12 of the selected variables are statistically significant, whereas the model with 11 variables is found to be the most probable. Figure 5 below illustrates these 11 variables with the best explanatory power regarding the innovation-based firm’s ROA: R&D intensity, government subsidies, sales to assets ratio, financial leverage, market capitalisation, average wages, net fixed assets, pupil/teacher ratio, post-secondary education ratio, expenditures per pupil and migration. In the second model where, only 7 variables determining the financial performance of an innovative company measured by Tobin’s Q ratio were found to be statistically significant, these are: financial leverage, market capitalisation, average wage, net fixed assets, post-secondary education, expenditures per pupil and the firm’s age. The last model, where the company’s financial performance is measured by ROI, was found to be small in its size, e.g. most of the variables are statistically insignificant.

Figure 5

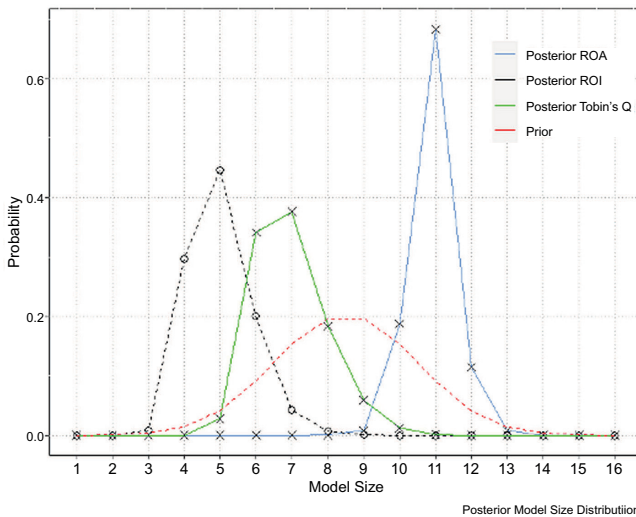


Source: author's own estimations.

Additionally, the data were standardised (Figure 6, Figure 7), and non-typical observations were excluded (Figure 8, Figure 9), however, explanatory power of unprocessed data was almost identical to those standardised for ROA (Figure 10, Figure 11, Figure 12).

Figure 6

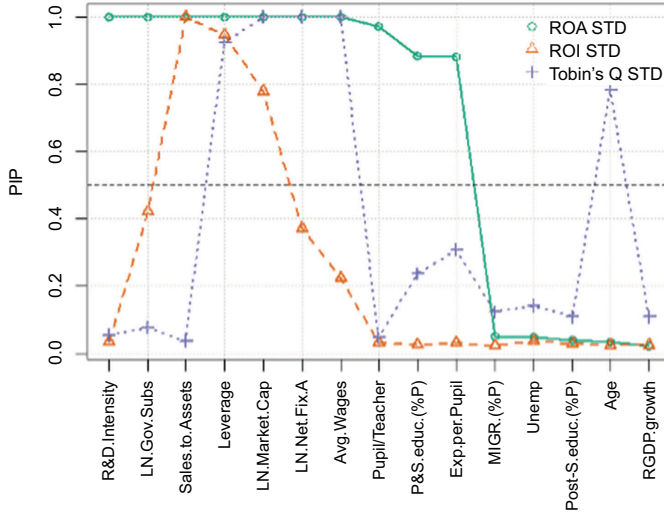
Estimation of Posterior Model Sizes for Standardised Models with Different FP Proxies



Source: author's own estimations.

Figure 7

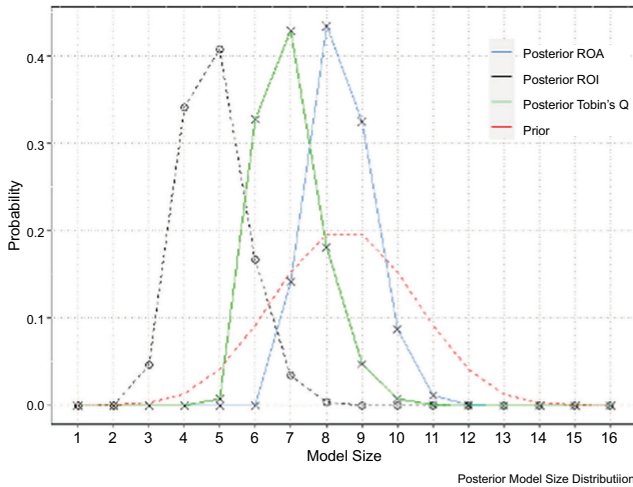
Comparison of PIPs of Standardised Regressors for Different FP Proxies



Source: author's own estimations.

Figure 8

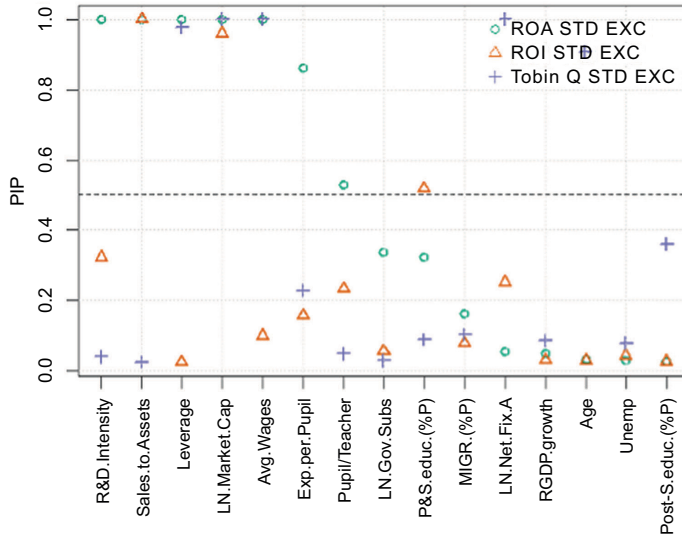
Estimation of Posterior Model Sizes for Standardised Models with Excluded Non-typical Observations with Different FP Proxies



Source: author's own estimations.

Figure 9

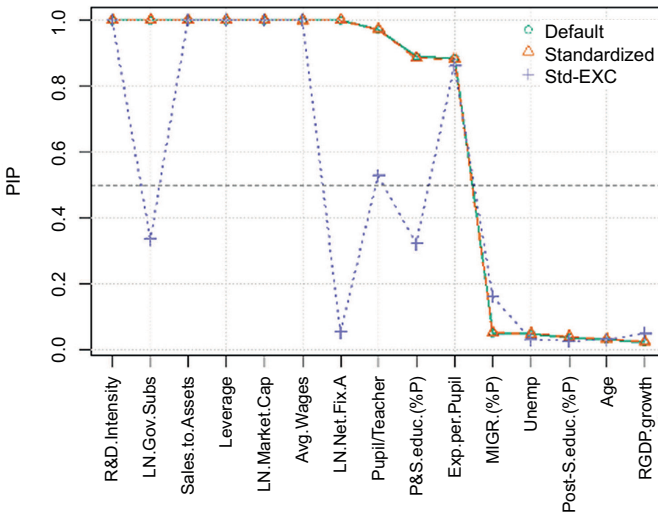
Comparison of PIPs of Standardised Regressors for Different FP Proxies



Source: author's own estimations.

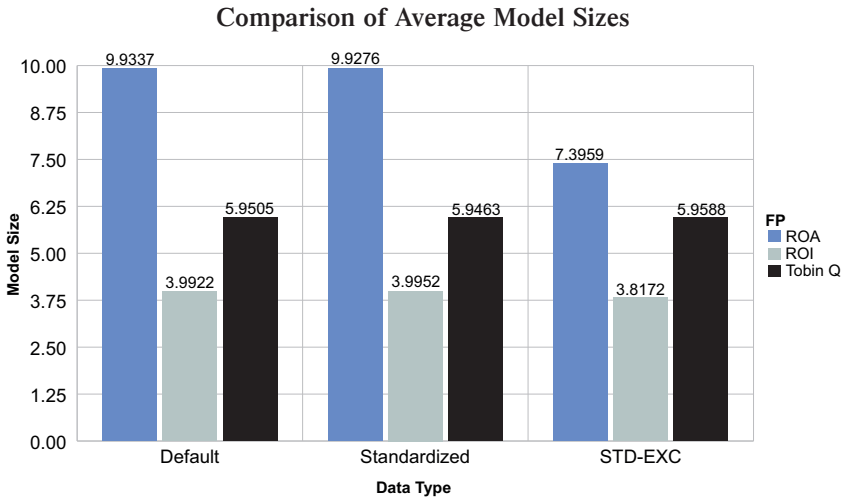
Figure 10

Comparison of PIPs of Regressors for ROA



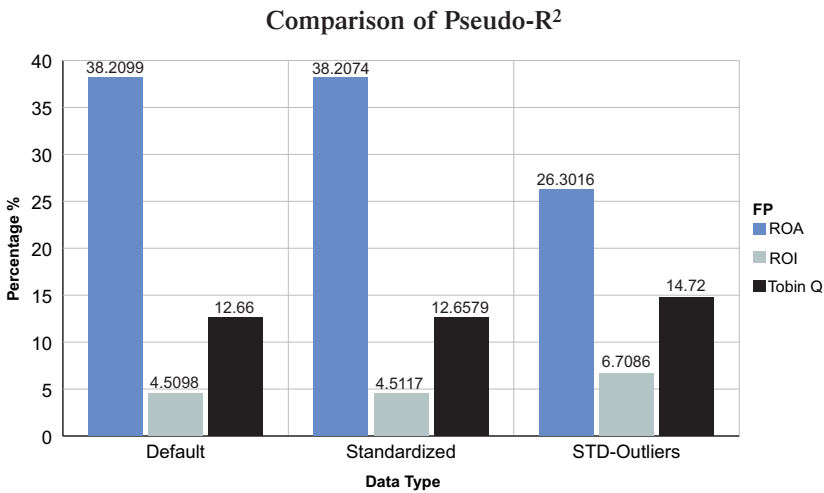
Source: author's own estimations

Figure 11



Source: author’s own estimations.

Figure 12



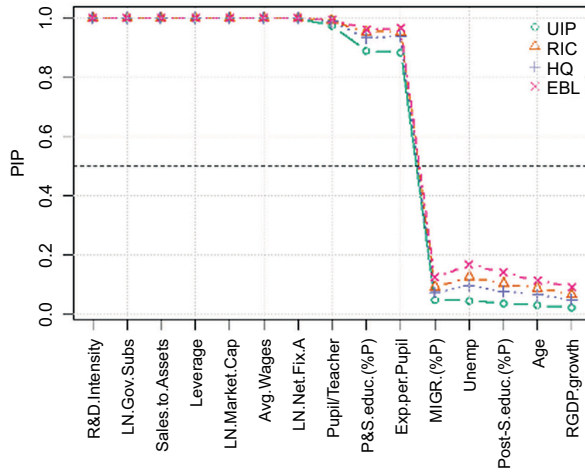
Source: author’s own estimations.

Pseudo-R² of Tobin’s Q and ROI models significantly increased from exclusion of non-typical observations; nevertheless, selected determinants appear to better account for the variability in ROA rather than in ROI and Tobin’s Q. Thus, ROA was selected and used further in the research as the main proxy for financial performance.

Second, different g-priors and model priors were tested to determine which combination has the highest performance. Figures 13, 14, and 15 indicate EBL g-prior superiority in terms of PIPs.

Figure 13

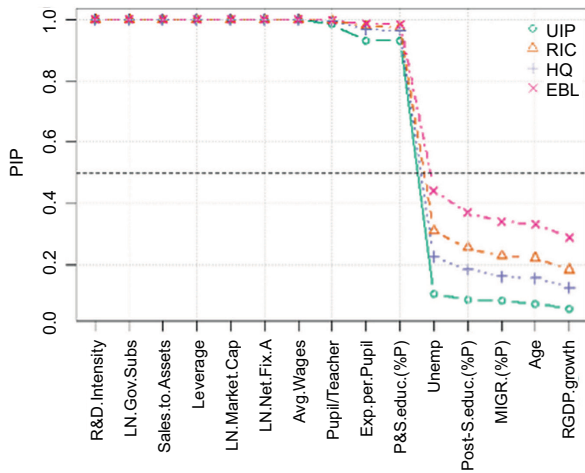
Comparison of Different g-priors under Fixed Model Prior



Source: author's own estimations.

Figure 14

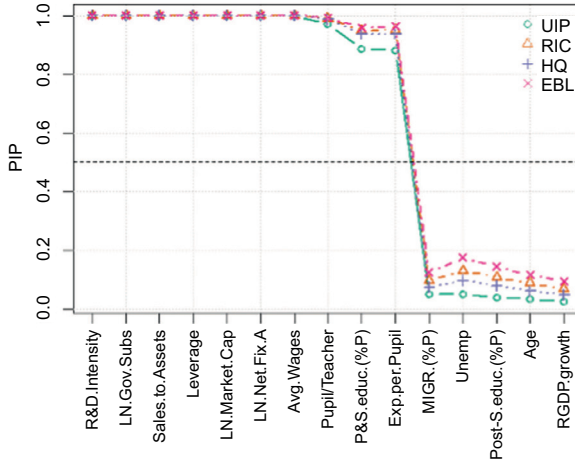
Comparison of Different g-priors under Random Model Prior



Source: author's own estimations.

Figure 15

Comparison of Different g-priors under Uniform Model Prior



Source: author’s own estimations.

Nevertheless, Table 1 shows that EBL noticeably worsened goodness of fit, in contrast with RIC, which also produced second best results in average model size.

Table 1

Pseudo-R² Scores of Estimated Models

	UIP	RIC	HQ	EBL
Fixed	0.38210	0.38123	0.38188	0.37972
Random	0.38251	0.38161	0.38225	0.37981
Uniform	0.38208	0.38120	0.38189	0.37970
Fixed (%)	0.000	-0.228	-0.058	-0.623
Random (%)	0.107	-0.128	0.039	-0.599
Uniform (%)	-0.005	-0.236	-0.055	-0.628

Note: the upper part of the table represents pseudo R² scores, while the lower part indicates R² percentage differences; Fixed UIP is set as a benchmark.

Source: author’s own estimations.

Taking into consideration the obtained information, RIC and Random Model Prior were chosen, which resulted in the final model estimation summarised in Table 2.

Table 2

The Results of BMA Estimation under RIC and Random Model Prior

	Posterior Inclusion Probability	Posterior Uncond. Mean	Posterior Uncond. SD	Uncond. Mean/SD Ratio	Posterior Cond. Mean	Posterior Cond. SD	Cond. Mean/SD Ratio	Cond. Positive Sign
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
R&D.Intensity	1.0000	-0.0698	0.0096	7.2692	-0.1301	0.0179	7.2692	0.0000
LN.Gov.Subs	1.0000	1.4273	0.2163	6.5971	0.1223	0.0185	6.5971	1.0000
Sales.to.Assets	1.0000	10.1469	0.7268	13.9605	0.2874	0.0206	13.9605	1.0000
Leverage	1.0000	-15.7196	1.2237	12.8464	-0.2458	0.0191	12.8464	0.0000
LN.Market.Cap	1.0000	3.4719	0.3091	11.2339	0.3444	0.0307	11.2339	1.0000
Avg.Wages	1.0000	-0.0004	0.0001	4.7617	-0.1954	0.0410	4.7617	0.0000
LN.Net.Fix.A	0.9999	1.0936	0.2313	4.7288	0.1534	0.0324	4.7288	1.0000
Pupil/Teacher	0.9967	0.6314	0.1558	4.0534	0.1691	0.0417	4.0534	1.0000
Exp.per.Pupil	0.9788	0.0010	0.0003	2.9439	0.1663	0.0565	2.9439	0.9999
P&S.educ.(%P)	0.9743	-105.4055	36.8994	2.8566	-0.0825	0.0289	2.8566	0.0000
Unemp	0.3102	-0.0727	0.1498	0.4851	-0.0084	0.0174	0.4851	0.0047
Post-S.educ.(%P)	0.2556	-5.4960	14.4966	0.3791	-0.0049	0.0129	0.3791	0.0017
MIGR.(%P)	0.2283	-14.0408	45.2036	0.3106	-0.0045	0.0144	0.3106	0.0112
Age	0.2214	0.0014	0.0047	0.2972	0.0037	0.0125	0.2972	1.0000
RGDP.growth	0.1836	-1.3875	9.5971	0.1446	-0.0012	0.0083	0.1446	0.0042
Mean no. regressors	Draws	Burnins	Modelspace 2^K					
11.1488	1.00E + 06	1.00E + 05	32768					
% Topmodels	Model Prior	Corr PMP	No. Obs.					
100	random / 7.5	1.0000	1967					
Shrinkage-Stats	g-Prior							
Av = 0.9956	RIC							

Source: author’s own estimations.

The binomial-beta prior used during estimation is equivalent to assuming 50% prior inclusion probability for each determinant of interest. In turn, posterior inclusion probability allows to evaluate the individual impact a selected regressor has on the adjusted goodness-of-fit of the model (Sala-i-Martin et al. 2004). Thus, a parameter with PIP exceeding 50% prior can be viewed as a robust determinant of firms’ financial performance. Column (1) indicates 10 such regressors. Furthermore, Raftery (1995) suggests the following

scheme to extract additional information from PIP values: 50–75% bracket stands for weak evidence, 75–95% means positive evidence, 95–99% bracket shows strong evidence, while anything exceeding 99% represents very strong evidence in favour of the variable. Consequently, the application of this hierarchy indicates very strong evidence in favour of the R&D intensity, government subsidies, sales to assets ratio, leverage, market capitalisation, average wages, net fixed assets, pupil to teacher ratio, expenditure per pupil, and primary and secondary education enrolment determinants. PIPs of other considered variables were unable to provide even weak evidence.

Another important statistic can be obtained from consideration of the model as a whole in contrast to the individual-level inference. Barbieri and Berger (2004) advocate for the employment of the median probability model (MPM) for further predictions as opposed to the one possessing the largest PMP. The MPM consists of the determinants with PIP exceeding the 50% threshold. Specifically, in the model space obtained from the estimation, the MPM coincides with the model with the highest PMP (26.9332%).

The remaining statistics in Table 2 are divided into conditional and unconditional ones. The interpretation of them is based on the prior belief that a determinant belongs to the true model. If one expects some regressors to be essential to the final model, then one assumes a 100% prior inclusion probability for them, and the statistic conditional on model inclusion should be used. Accordingly, if one has no prior expectations and information about the determinants, unconditional statistic should be utilised for the interpretation.

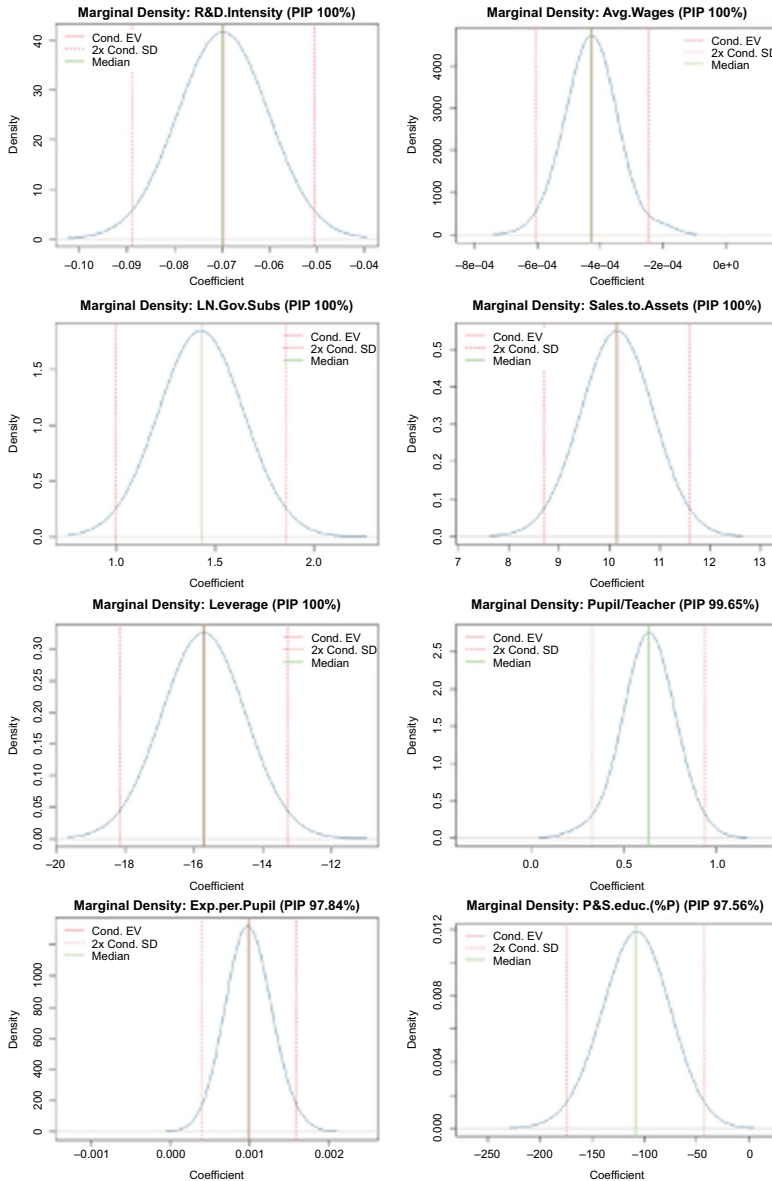
The conventional frequentist ratio of mean to standard deviation, which is the main method of hypotheses verification, has its analogue in the Bayesian case. Raftery (1995) continues with the framework: PSD/PM ratio higher than 1 is equivalent to the PIP of 50%, thus indicating the importance of the determinant. Sala-i-Martin et al. (2004) and Eicher et al. (2011a) advocate that the ratio of 2 approximates the usual 95% frequentist confidence region. Eicher et al. (2011a) also suggests value of 1.65 to be corresponding to 10% significance level, while Masanjala and Papageorgiou (2008) assume the value of 1.3 for the same level. Despite variation in interpretations, both conditional (Column (7)) and unconditional ratios (Column (4)) of 10 robust determinants of financial performance all exceed 2.

Marginal densities of the determinants, as well as their posterior sign certainty are depicted in Figures 16 and 17, in addition to Column (8). This statistic is convenient to visualise, as it computes the integral of the distribution of the parameter of interest from 0 to $+\infty$, which can be viewed as the probability of conditional PM to be situated on the right side of 0. Following

the frequentist logic, if 97.5% of parameter’s marginal density is located to the either side of 0, this parameter has a statistically significant sign at 5% level (Sala-i-Martin et al. 2004). In Figures 16 and 17, the red line represents the conditional PM, while the red dashed lines portray ± 2 conditional SDs. Thereby, the space in-between the two dashed lines depicts 95% confidence

Figure 16

The Distribution of the Estimated Coefficient

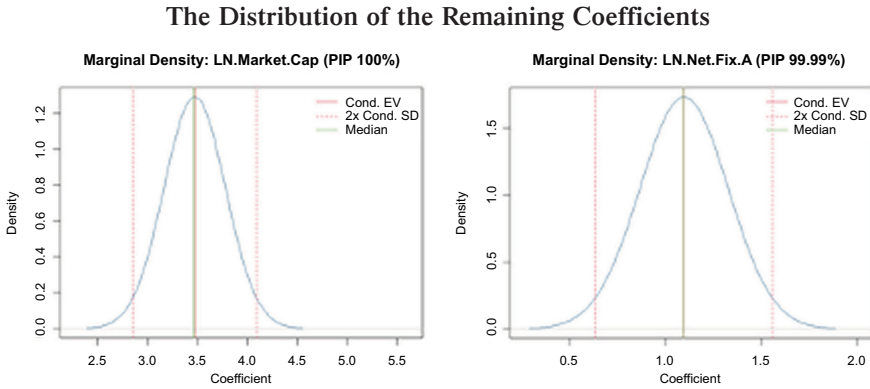


Source: author’s own estimations.

interval. To conclude, R&D intensity, leverage, average wages, and primary and secondary education enrolment are strictly negative, while the remaining 6 determinants are positive.

In addition to the model composed of companies belonging to diverse industries (such as Energy, Financials, Materials, Industrials, Consumer Discretionary, Healthcare, IT, and Consumer Staples), industry-level models were estimated (Figures 18, 19, and 20). BRIC in combination with Random Model Prior was utilised, as in some industries number of observations was lower than K^2 .

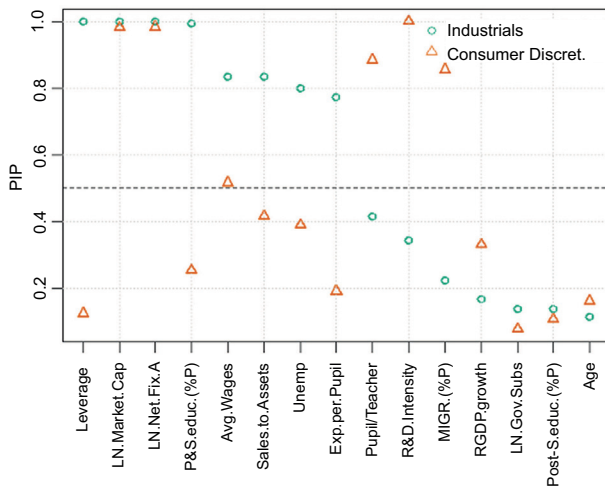
Figure 17



Source: author's own estimations.

Figure 18

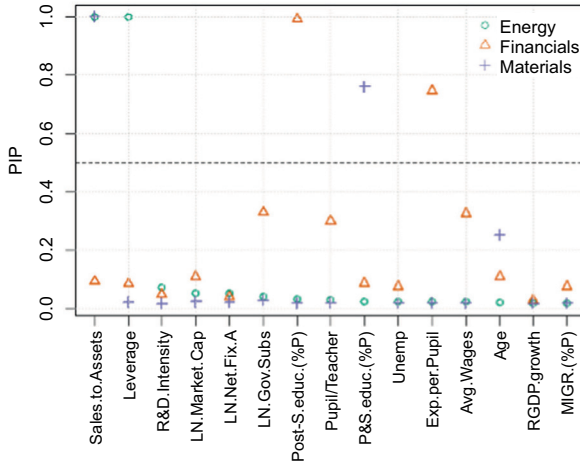
Comparison of Industrials and Consumer Discretionary Models



Source: author's own estimations.

Figure 19

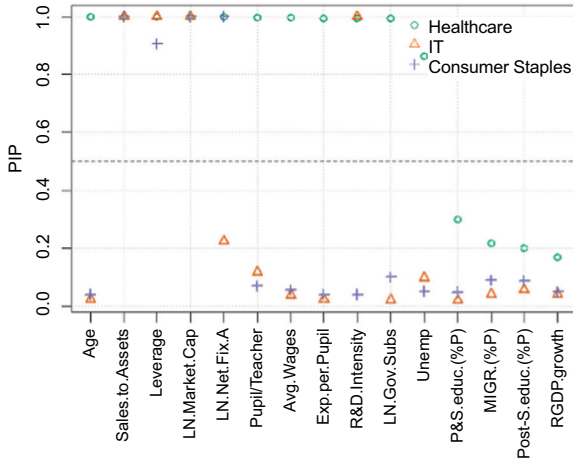
Comparison of Energy, Financials, and Materials Models



Source: author's own estimations.

Figure 20

Comparison of Healthcare, IT, and Consumer Staples Models



Source: author's own estimations.

Table 3

Industry-specific PIPs and Conditional PM/SD Ratios

	Consumer discretionary	Consumer Staples	Energy	Financials	Healthcare	Industrials	IT	Materials
R&D.Intensity	1.0000	0.0397	0.0719	0.0480	0.9927	0.3415	1.0000	0.0174
Age	0.1603	0.0396	0.0212	0.1086	1.0000	0.1127	0.0236	0.2525
RGDP.growth	0.3300	0.0493	0.0200	0.0285	0.1694	0.1679	0.0410	0.0165
Avg.Wages	0.5156	0.0561	0.0236	0.3254	0.9970	0.8339	0.0380	0.0185
P&S.educ.(%P)	0.2525	0.0482	0.0251	0.0862	0.2997	0.9945	0.0197	0.7592
Post-S.educ.(%P)	0.1059	0.0885	0.0318	0.9918	0.2009	0.1368	0.0562	0.0181
Exp.per.Pupil	0.1896	0.0397	0.0236	0.7450	0.9948	0.7721	0.0227	0.0194
Pupil/Teacher	0.8838	0.0702	0.0296	0.2990	0.9974	0.4146	0.1174	0.0200
Unemp	0.3887	0.0508	0.0245	0.0757	0.8647	0.7982	0.0984	0.0180
MIGR.(%P)	0.8549	0.0903	0.0188	0.0754	0.2188	0.2233	0.0410	0.0188
LN.Gov.Subs	0.0763	0.1005	0.0415	0.3298	0.9927	0.1372	0.0217	0.0288
Sales.to.Assets	0.4157	1.0000	0.9999	0.0935	1.0000	0.8328	1.0000	1.0000
Leverage	0.1230	0.9062	0.9999	0.0846	1.0000	1.0000	1.0000	0.0224
LN.Net.Fix.A	0.9820	1.0000	0.0517	0.0393	0.9999	1.0000	0.2243	0.0219
LN.Market.Cap	0.9819	1.0000	0.0520	0.1092	1.0000	1.0000	1.0000	0.0236

Note: Highlighted cells indicate Conditional PM/SD Ratios greater than 2.

Source: author's own estimations.

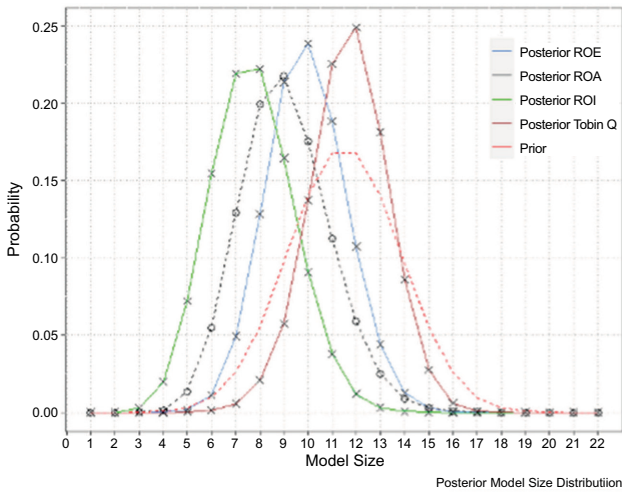
20 HLI companies were selected to conduct more in-depth analysis of financial performance during the COVID-19 pandemic. The set of data used for the estimation comprises more qualitative variables to assess firm-specific managerial practices; however, the time since the beginning of the pandemic is limited, so number of observations is rather scarce. Figures 21 and 22 summarise the statistics obtained from the estimation of models with different FP proxies. Interestingly, models with ROE as dependent variable favour separate set of regressors. PMPs for all regressands do not differ significantly. Nevertheless, out of 4 proxies, pseudo-R² is significantly higher for

Tobin's Q: 77.3257%, compared with 62.6807% for ROA, 50.459% for ROE, and 47.6079% for ROI. Thus, Tobin's Q is selected as a dependent variable.

UIP g-prior was selected due to the fact that despite EBL-prior model included two more variables, namely Covid-19 per 100k and R&D intensity, pseudo-R² score in it was lower by 2.779%.

Figure 21

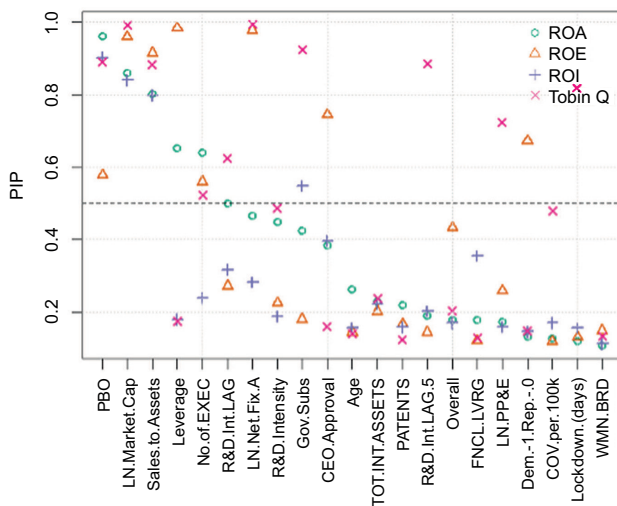
Comparison of HLI Models with Different FP Proxies



Source: author's own estimations.

Figure 22

PIPs of HLI Models with Different FP Proxies



Source: author's own estimations.

The obtained statistics are exhibited in Table 4. Number of executives, R&D intensity 1-year lag, and property, plant, and equipment display only weak evidence. Government subsidies, positive business outlook, sales to assets ratio, and R&D intensity 5-years lag indicate positive evidence, while market capitalisation as well as net fixed assets show very strong evidence in favour of being the true determinants of FP.

Table 4

The Results of BMA Estimation under UIP and Fixed Model Prior for HLI

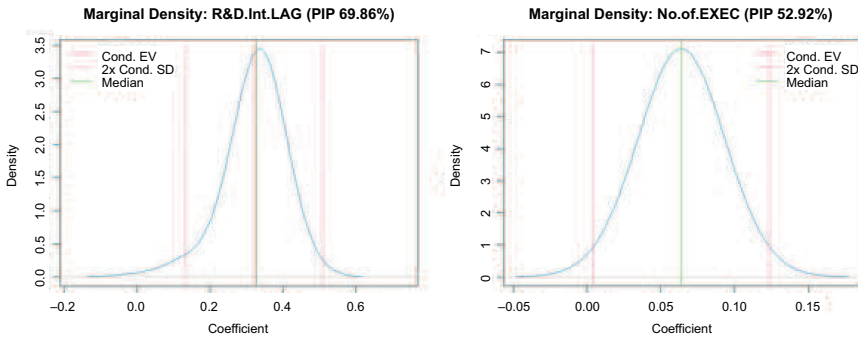
	Posterior Inclusion Probability	Posterior Uncond. Mean	Posterior Uncond. SD	Uncond. Mean/SD Ratio	Posterior Cond. Mean	Posterior Cond. SD	Cond. Mean/SD Ratio	Cond. Positive Sign
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
LN.Net.Fix.A	0.9949	-0.6970	0.1958	3.5593	-0.7005	0.1898	3.6901	0.0000
LN.Market.Cap	0.9926	0.4802	0.1194	4.0218	0.4838	0.1124	4.3039	1.0000
Gov.Subs	0.9210	0.0000	0.0000	2.2448	0.0000	0.0000	3.1036	1.0000
PBO	0.8936	3.1176	1.4042	2.2202	3.4888	0.9546	3.6547	1.0000
Sales.to.Assets	0.8873	0.8645	0.4361	1.9826	0.9744	0.3275	2.9751	1.0000
R&D.Int.LAG.5	0.8836	-0.2005	0.1054	1.9031	-0.2269	0.0811	2.7993	0.0011
Lockdown.(days)	0.8182	0.0058	0.0036	1.6132	0.0071	0.0026	2.7467	1.0000
PP&E	0.7308	0.0000	0.0000	1.1610	0.0000	0.0000	1.9139	0.9993
R&D.Int.LAG	0.6243	0.1896	0.1738	1.0905	0.3037	0.1173	2.5887	0.9904
No.of.EXEC	0.5204	0.0342	0.0398	0.8610	0.0658	0.0310	2.1203	1.0000
R&D.Intensity	0.4836	0.1075	0.1327	0.8101	0.2222	0.1043	2.1302	1.0000
COV.per.100k	0.4734	0.0000	0.0000	0.7797	0.0000	0.0000	1.9909	1.0000
TOT.INT.ASSETS	0.2381	0.0000	0.0000	0.2114	0.0000	0.0000	0.4680	0.3088
Overall	0.2005	0.1215	0.3639	0.3340	0.6062	0.6056	1.0009	0.8904
Leverage	0.1724	0.1136	0.3987	0.2849	0.6589	0.7502	0.8783	0.9295
CEO.Approval	0.1598	0.1386	0.5969	0.2322	0.8674	1.2638	0.6863	0.9000
Dem.-1.Rep.-.0	0.1494	0.0306	0.1288	0.2378	0.2050	0.2744	0.7471	0.9187
Age	0.1360	-0.0001	0.0015	0.0495	-0.0006	0.0041	0.1354	0.4727
WMN.BRD	0.1337	0.0013	0.0057	0.2212	0.0095	0.0129	0.7322	0.9893
FNCL.LVRG	0.1311	0.0005	0.0025	0.1849	0.0035	0.0060	0.5808	0.9062
PATENTS	0.1278	0.0000	0.0000	0.0985	0.0000	0.0000	0.2853	0.6276
Mean no. regressors 10.6726	Draws 1.00E + 06		Burnins 1.00E + 05		Modelspace 2^K 2097152			
% Topmodels 54	Model Prior fixed / 10.5		Corr PMP 0.9989		No. Obs. 80			
Shrinkage-Stats Av = 0.9877	g-Prior UIP							

Source: author's own estimations.

The highest PMP model (2.5569%) does not differ substantially from the MPM (PMP = 2.3769%): it does not include number of executives variable. Unconditional PM/SD ratios are quite low compared to the conditional ones, with LN.Net.Fix.A, LN.Market.CAP, Gov.Subs, and PBO considered statistically significant at the 5% level. Sales.to.Assets and R&D.Int.LAG.5 are slightly short of hitting the 95% confidence interval, while Lockdown.days is significant at 10% level, according to Masanjala and Papageorgiou. (2008)’s definition. Coefficients’ probability distributions are depicted in Figures 23 and 24.

Figure 23

The Distribution of the R&D Intensity Lag and No. of Executives Coefficient



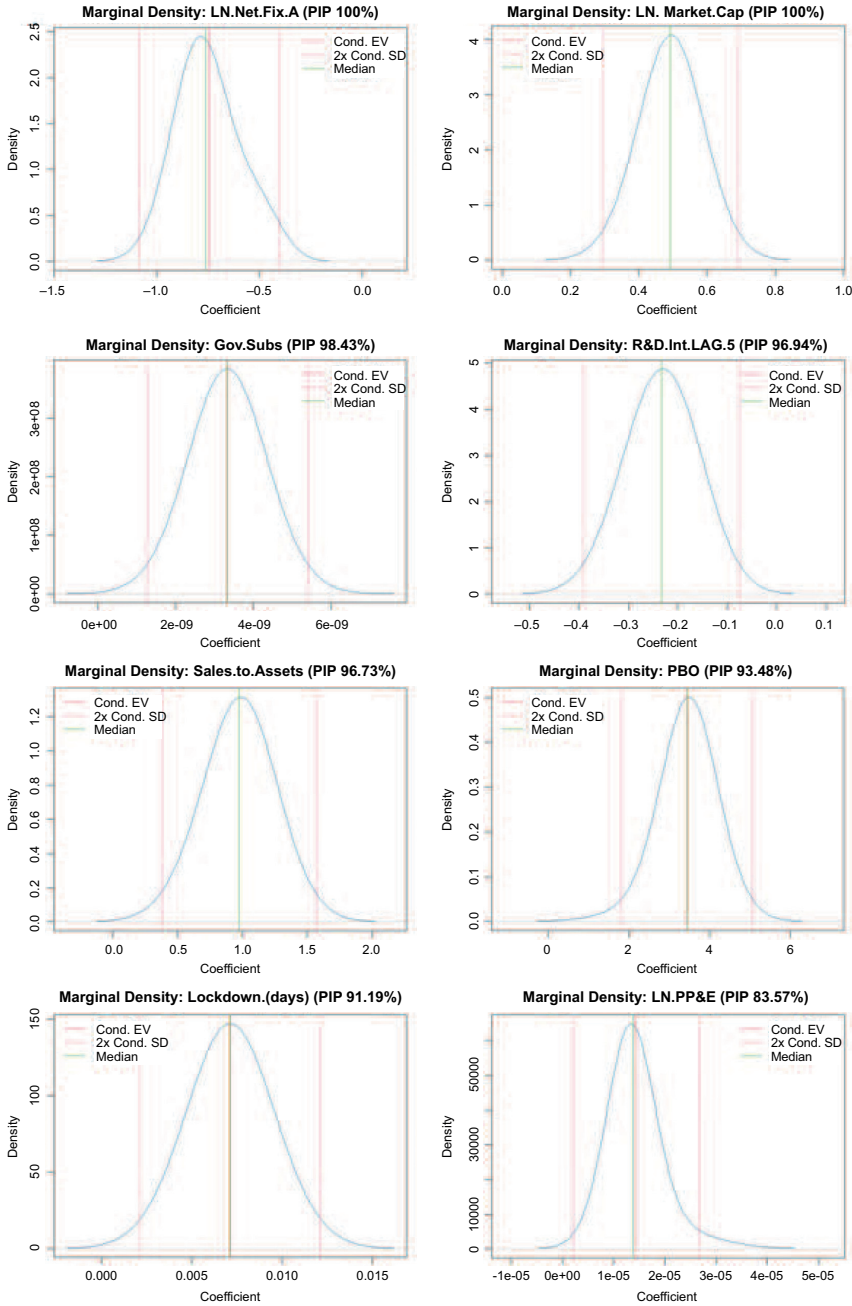
Source: author’s own estimations

Discussion of the results

Meta-analysis conducted by Capon et al. (1990) indicates that in 2/3 cases the coefficient of R&D intensity was positive. However, in all the models obtained under the current study, where R&D intensity was statistically significant, it has a negative sign. For instance, in the aggregated model (Table 2) one percentage point increase in a firm’s R&D intensity results in 0.0698 drop in ROA. Depending on chosen industries, countries, and financial performance proxies (see Capon et al., 1990; Nandy, 2020; Ayaydin and Karaaslan, 2014; Liu et al., 2021), as well as accounting treatment of R&D (Usman et al. 2017) econometric modeling generated various results and relationships between innovation and financial performance. Empirical outcomes obtained in the present research suggest that among companies competing for the name of high-leverage innovators, R&D efficiency rather than spent amounts matter.

Figure 24

The Distributions of the Remaining Coefficients



Source: author's own estimations.

Also, industry-level models provided evidence in favour of the great importance of the variable in particular industries, namely consumer discretionary, healthcare, and IT spheres. Moreover, R&D investments, depending on the planned duration of the projects, may be unable to pay off in a single year period, so one- and five-years lags were introduced in the HLI model to account for short- and long-term projects accordingly. Companies face trade-off between explorative and exploitative behaviour, when deciding whether to undertake R&D projects; however, “high-R&D firms” are more likely to initiate long-term R&D investments (Vithessonthi and Racela, 2016). The HLI model indicates one-year lag to be positive, which goes in line with Usman et al. (2017)’s findings, while five-years lag to be negative. The sign of the leverage variable follows the majority of empirical studies (N.Capon et al. 1990).

5. CONCLUSIONS

The main goal of this research was to determine factors driving the success of the US innovation companies, especially during the COVID-19 pandemic. The paper uncovered some of the empirical studies, where numerous researchers estimated variables which impact financial performance of the innovation-based companies, including the periods of crisis. With the use of the Bayesian Model Averaging, the impact of innovation related investments, firm characteristics and management performance on the corporate financial returns was assessed. The leading US innovation companies during the period from 2012 to 2021 were taken as a sample for the purpose of the present analysis. Various quantitative (financial performance) and qualitative (management performance) factors were included in the regressions. Control variables, such as macroeconomic variables (population, unemployment, education), were also taken into consideration. Empirical results illustrate the reliability and non-reliability of the selected parameters. In accordance with the results, the BMA estimations proved that there is a significant impact of firm’s characteristics (both quantitative and qualitative) and firm’s management performance on the corporate financial returns of the US innovation-based companies (industries) before and during the COVID-19 pandemic.

Overall, the essence of the chosen econometric method allowed for claiming that robust determinants of financial performance among 281 US companies in the R&D field from 2012 to 2018 were obtained. First, ROA was found to be the most suitable proxy of a firm’s financial performance for testing the set of variables proposed by theoretical and empirical literature.

The most significant determinants of FP are not limited to a specific level: the final model consists of the firm-, industry-, and state-level variables, while commonly used balance-sheet parameters were among the least significant. In addition, econometric modeling conducted on the industry level emphasised the diversified nature of drivers of financial performance.

The model designed to research the behaviour of 20 HLI companies during the COVID pandemic showed the importance of managerial practices and approved the correlation between employees' perception of workplace atmosphere and financial performance. Compared to the whole pre-pandemic sample, the age of an HLI company played an opposite role: younger companies were performing better. This phenomenon can be explained by the fact that the IT sector, which is relatively new, was the most flexible during the pandemic and imposed lockdowns. In all the models discussed, FP appeared to be negatively influenced by R&D intensity. This is mainly due to the long-term financial and strategic effect, which R&D projects have. Thus, it is suggested for future studies to examine the relationship and significance of R&D intensity's lags over a wider time span.

REFERENCES

- Aghion P. (2018). *Innovation and Growth from a Schumpeterian Perspective*. *Revue D'Economie Politique*, 128, 693–711. <https://doi.org/10.3917/redp.285.0693>
- Artz K.W., Norman P.M., Hatfield D.E., Cardinal L.B. (2010). *A longitudinal study of the impact of R&D, patents, and product innovation on firm performance*. *Journal of Product Innovation Management*, 27(5), pp. 725–740. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2010.00747.x>
- Ayaydin H., Karaaslan I. (2014), *The Effect of Research and Development Investment on Firms' Financial Performance: Evidence from Manufacturing Firms in Turkey*. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 9(1), pp. 23–39. <http://dx.doi.org/10.5296/ijaf.v4i1.6087>
- Ballotpedia (2022), *Data*, [https://ballotpedia.org/States_that_issued_lockdown_and_stay-at-home_orders_in_response_to_the_coronavirus_\(COVID-19\)_pandemic,_2020](https://ballotpedia.org/States_that_issued_lockdown_and_stay-at-home_orders_in_response_to_the_coronavirus_(COVID-19)_pandemic,_2020) [access: 21.03.20230].
- Barbieri M.M., Berger J.O. (2004), *Optimal predictive model selection*. *Ann. Statist.* 32 (3), pp. 870–897, June 2004. <https://doi.org/10.1214/009053604000000238>
- Barker III V.L., Mueller G.C. (2002), *CEO characteristics and firm R&D spending*. *Management Science*, 48(6), pp. 782–801. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.48.6.782.187>

- Beck K. (2011). *Akcesja Polski do strefy euro w świetle teorii optymalnych obszarów walutowych – weryfikacja empiryczna*, [in:] Lis. S (Ed.), *Kontrowersje wokół akcesji Polski do Unii Gospodarczej i Walutowej*, Cracow, pp. 224–238.
- Beck K. (2013). *Determinants of Business Cycles Synchronization in the European Union and the Euro Area. Equilibrium*. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy, 8(4), 25–48. doi: 10.12775/EQUIL.2013.025
- Beck K. (2014). *Determinanty synchronizacji cykli koniunkturalnych w krajach Unii Europejskiej w latach 1990–2007*. Gospodarka w Teorii i Praktyce, 1(34), 5–20.
- Beck K. (2017). *Bayesian Model Averaging and Jointness Measures: Theoretical Framework and Application to the Gravity Model of Trade*. Statistics in Transition 18(3), 393–412. doi: 10.21307/stattrans-2016-077
- Beck K. (2019). *What drives business cycle synchronization? BMA results from the European Union*. Baltic Journal of Economics 19(2), 248–275. doi: 10.1080/1406099X.2019.1652393
- Beck K. (2020a). *Decoupling after the Crisis: Western and Eastern Business Cycles in the European Union*. Eastern European Economics 58(1), 68–82. doi: 10.1080/00128775.2019.1656086
- Beck K. (2020b). *What drives international trade? Robust analysis for the European Union*. Journal of International Studies 13(3), 68–84. doi: 10.14254/2071-8330.2020/13-3/5
- Beck K. (2021a). *Capital Mobility and the Synchronization of Business Cycles: Evidence from the European Union*. Review of International Economics 29(4), 1065–1079. doi: 10.1111/roie.12536
- Beck K. (2021b). *Drivers of structural convergence: Accounting for model uncertainty and reverse causality*. Entrepreneurial Business and Economics Review 9(1), 189–208. doi: 10.15678/EBER.2021.090112
- Beck K. (2021c). *Migration and business cycles: testing the OCA theory predictions in the European Union*. Applied Economics Letters 28(13), 1087–1091. doi: 10.1080/13504851.2020.1798339
- Beck K. (2021d). *Why business cycles diverge? Structural Evidence from the European Union*. Journal of Economic Dynamics and Control 133, 104263, doi: 10.1016/j.jedc.2021.104263
- Beck K. (2022). *Macroeconomic Policy Coordination and the European Business Cycle. Accounting for Model Uncertainty and Reverse Causality*. Bulletin of Economic Research 74(2), 1095–1114. doi: 10.1111/boer.12334
- Beck K. (2023). *Synchronization without similarity. The effects of COVID-19 pandemic on GDP growth and inflation in the Eurozone*. Applied Economics Letters 30(8), 1028–1032. doi: 10.1080/13504851.2022.2032579

- Beck K., Janus J. (2014). *Synchronization of Economic Shocks in The Visegrad Group: An Empirical Assessment*. *Studia und Negotia*, LVIX(2), 35–56.
- Beck K., Nzimande N. (2023). *Labor Mobility and Business Cycle Synchronization in Southern Africa*. *Economic Change and Restructuring*, 56, 159–179. doi: 10.1007/s10644-022-09416-1
- Bloomberg (2022). *Bloomberg Termina*, <https://bba.bloomberg.net> [access: 15.03.2023].
- Bruneel J., D’Este P., Salter A. (2016). *The impact of financial slack on explorative and exploitative knowledge sourcing from universities: evidence from the UK*. *Industrial and Corporate Change*, 25(4), pp. 689–706. <https://doi.org/10.1093/icc/dtv045>
- Bureau of Economic Analysis (2022). *Historical Data*. <https://apps.bea.gov/regional/histdata/> [access: 15.03.2023].
- Capon N., Farley J.U., Hoenig S. (1990). *Determinants of Financial Performance: A Meta-Analysis*. *Management Science* 36, 1143–1159. <https://doi.org/10.1287/mnsc.36.10.1143>
- Ceccagnoli M. (2009). *Appropriability, preemption, and firm performance*. *Strategic Management Journal*, 30(1), pp. 81–98.
- Centers for Disease Control and Prevention (2022). *Data*. https://covid.cdc.gov/covid-data-tracker/#trends_dailycases [access: 15.03.2023].
- EBRD (2014), *Transition Report 2014: Innovation in Transition*. <https://www.ebrd.com/news/publications/transition-report/transition-report-2014.html>
- Eicher T.S., Helfman L., Lenkoski A. (2011a). *Robust FDI Determinants: Bayesian Model Averaging in the Presence of Selection Bias*. *SSRN Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2054934>
- Eicher T.S., Papageorgiou C., Raftery A.E., (2011b). *Default priors and predictive performance in Bayesian model averaging, with application to growth determinants*. *J. Appl. Econ.* 26, 30–55. <https://doi.org/10.1002/jae.1112>
- FRED (2022). *Economic Data*. <https://fred.stlouisfed.org> [access: 15.03.2023].
- Glassdoor (2022). *Data*. <https://www.glassdoor.com/about-us/> [access: 15.03.2023].
- Good Jobs First (2022). *Data*. <https://www.goodjobsfirst.org/subsidy-tracker> [access: 15.03.2023].
- Harris R.G. (2001). *The knowledge-based economy: intellectual origins and new economic perspectives*. *International Journal of Management Reviews*, 3(1), pp. 21–40. <https://doi.org/10.1111/1468-2370.00052>
- Jones C.I. (2019). *Paul Romer: Ideas, nonrivalry, and endogenous growth*. *The Scandinavian Journal of Economics*, 121(3), pp. 859–883. <https://doi.org/10.1111/sjoe.12370>

- Joseph A., Kneer C., Van Horen N. and Saleheen J. (2020), *All you need is cash: Corporate cash holdings and investment after the financial crisis*. Available at SSRN 3504629.
- Liu L., Xu J., Shang Y. (2021). *Determining factors of financial performance of agricultural listed companies in China*. Open Science Framework. <https://doi.org/10.31219/osf.io/zc98p>
- Masanjala W.H., Papageorgiou C. (2008). *Rough and lonely road to prosperity: a reexamination of the sources of growth in Africa using Bayesian model averaging*. *Journal of Applied Econometrics* 23, 671–682. <https://doi.org/10.1002/jae.1020>
- Nandy M. (2020). *Is There Any Impact of R&D on Financial Performance? Evidence from Indian Pharmaceutical Companies*. *FIIB Business Review* 9, 319–334. <https://doi.org/10.1177/2319714520981816>
- National Center for Education Statistics (2022). *Data*. <http://nces.ed.gov/ccd/elsi/> [access: 15.03.2023].
- Petrakis P.E., Kostis P.C., Valsamis D.G. (2015). *Innovation and competitiveness: Culture as a long-term strategic instrument during the European Great Recession*. *Journal of Business Research*, 68(7), pp. 1436–1438. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.01.029>
- PriceWaterhouseCoopers. (PwC). *The 2018 Global Innovation 1000 Study*. <https://www.strategyand.pwc.com/gx/en/insights/innovation1000.html> [access: 15.03.2023].
- Raftery A.E. (1995). *Bayesian Model Selection in Social Research*. *Sociological Methodology* 25, 111. <https://doi.org/10.2307/271063>
- Ritter Jay R., (2020). *Initial Public Offerings: Updated Statistics*, Warrington College of Business, University of Florida, <https://site.warrington.ufl.edu/ritter/files/IPOs2019Statistics.pdf> [access: 15.03.2023].
- Romer P.M. (1986). *Increasing Returns and Long-Run Growth*. *Journal of Political Economy*, 94(5), pp. 1002–1037. <http://www.jstor.org/stable/1833190>
- Romer P.M. (1990). *Endogenous technological change*. *Journal of Political Economy*, 98(5), Part 2, pp. S71–S102. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/261725>
- Roper S., Turner J. (2020). *R&D and innovation after COVID-19: What can we expect? A review of prior research and data trends after the great financial crisis*. *International Small Business Journal*, 38(6), pp. 504–514. <https://doi.org/10.1177/0266242620947946>
- Sala-i-Martin X., Doppelhofer G., Miller R.I. (2004). *Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach*. *American Economic Review* 94, 813–835. <https://doi.org/10.1257/0002828042002570>

- Schumpeter J. (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York and London: McGraw-Hill Book Company, Inc. https://discoversocialsciences.com/wpcontent/uploads/2018/03/schumpeter_businesscycles_fels.pdf [access: 15.03.2023].
- Schumpeter J., Hausman D.M. (1994). *Science and ideology. The philosophy of economics: An anthology*, pp. 224–238.
- Schumpeter J.A., Nichol A.J. (1934), *Robinson's economics of imperfect competition*. *Journal of Political Economy*, 42(2), pp. 249–259. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/254595?journalCode=jpe>
- Sundbo J. (1998). *The theory of innovation: entrepreneurs, technology and strategy*. Edward Elgar Publishing.
- U.S. Bureau of Labor Statistics (2022). *Data*. <https://www.bls.gov/lau/> [access: 15.03.2023].
- U.S. Census Bureau (2022). *Data*. <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/geographic-mobility/state-to-state-migration.html> [access: 15.03.2023].
- U.S. Census Bureau (2022). *Data*. <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/popest/2020s-state-total.html> [access: 15.03.2023].
- Usman M., Shaique M., Khan S., Shaikh R., Baig N. (2017). *Impact of R&D Investment on Firm Performance and Firm Value: Evidence from Developed Nations (G-7)*. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade* 7, 302–321. <http://dx.doi.org/10.18028/2238-5320/rgfc.v7n2p302-321>
- Vithessonthi C., Racela O.C. (2016). *Short- and long-run effects of internationalization and R&D intensity on firm performance*. *Journal of Multinational Financial Management* 34, 28–45. <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2015.12.001>
- Wasserman L. (2000). *Bayesian Model Selection and Model Averaging*. *Journal of Mathematical Psychology* 44, 92–107. <https://doi.org/10.1006/jmps.1999.1278>
- WIPO (2021). *Global Innovation Index 2021: Tracking Innovation through the COVID-19 Crisis*. Geneva: World Intellectual Property Organization. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf [access: 20.03.2023].
- Xu J. and Sim J.W. (2018). *Characteristics of corporate R&D investment in emerging markets: Evidence from manufacturing industry in China and South Korea*. *Sustainability*, 10(9), p. 3002. <https://www.mdpi.com/2071-1050/10/9/3002/pdf>
- Xu J., Wang X. and Liu F. (2021). *Government subsidies, R&D investment and innovation performance: analysis from pharmaceutical sector in China*. *Technology Analysis & Strategic Management*, 33(5), pp. 535–553. <https://doi.org/10.1080/09537325.2020.1830055>

IMPACT OF INNOVATION AND MANAGEMENT PERFORMANCE
ON CORPORATE FINANCIAL RETURNS EXEMPLIFIED
BY THE US RESEARCH AND DEVELOPMENT SECTOR FIRMS
BEFORE AND DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Abstract

This paper aims to evaluate to what extent investments in R&D, firm innovation-related spending, firm characteristics, and management performance impacted the financial results of the US companies before and during the global COVID-19 pandemic. The main research question is whether the COVID-19 pandemic has a significant positive impact on the financial results of the US innovation-based companies. The main hypothesis of the research is that innovation-related investments, firm characteristics, and management performance have a significant positive impact on the financial results of the US innovation sector firms. Finally, it is expected that the greatest significance in the US innovation industry-level models is acquired by the healthcare and IT sectors.

Keywords: COVID-19, pandemic, innovation, investment, financial performance, US industry models, IT

WPLYW INNOWACYJNOŚCI I WYNIKÓW ZARZĄDZANIA
NA ZYSKI FINANSOWE PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADACH
AMERYKAŃSKICH FIRM Z SEKTORA BADAŃ I ROZWOJU
PRZED PANDEMIĄ COVID-19 I W JEJ TRAKCIE

Streszczenie

Opracowanie ma na celu ocenę, w jakim stopniu inwestycje w badania i rozwój, wydatki firm związane z innowacjami, charakterystyka firm i wyniki zarządzania wpłynęły na wyniki finansowe amerykańskich firm przed i podczas globalnej pandemii COVID-19. Główne pytanie badawcze dotyczy kwestii, czy pandemia COVID-19 ma znaczący pozytywny wpływ na wyniki finansowe amerykańskich firm opartych na innowacjach. Główną hipotezą badania jest natomiast to, że inwestycje związane z innowacjami, charakterystyka firmy i warunki zarządzania mają znaczący pozytywny wpływ na wyniki finansowe amerykańskich firm z sektora innowacji. Jak wynika z przedstawionych badań,

największe znaczenie w amerykańskich modelach branżowych innowacji mają sektory opieki zdrowotnej i IT.

Słowa kluczowe: COVID-19, pandemia, innowacje, inwestycje, wyniki finansowe, amerykańskie modele branżowe, IT

Cytuj jako: Demeubayeva A., *Wpływ innowacyjności i wyników zarządzania na zyski finansowe przedsiębiorstw na przykładzie amerykańskich firm z sektora badań i rozwoju przed i w trakcie pandemii COVID-19*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2023, nr 2(77), s. 7–53. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.08/a.demeubayeva

Cite as: Demeubayeva A. (2023). ‘Impact of Innovation and Management Performance on Corporate Financial Returns Exemplified by the US Research and Development Sector Firms Before and During the COVID-19 Pandemic’. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 2(77), 7–53. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.08/a.demeubayeva

Fatima Zahra Agzit*
Jalila Bouanani El Idrissi**

QUALITY MANAGEMENT CONTRIBUTION TO ORGANISATIONAL LEARNING DYNAMICS: CASE OF A MOROCCAN SME OPERATING IN THE AGRO-FOOD SECTOR

DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.09/f.z.agzit/j.b.el-idrissi

INTRODUCTION

The world today is clearly dominated by multiple changes. These changes, often sudden and unexpected, weigh heavily on companies and force them not only to pay attention to the outside world but also to adapt their internal organisation to improve working conditions and ensure customer satisfaction. In this context of enforced adaptation, quality management appears as a management approach able to renew the organisation in depth and optimise the functioning of companies.

The literature on the organisational implications of quality management shows that much has been written on this subject. For example, Messeghem (2001) has shown that the certification process in SMEs is not limited to the drafting of procedures; it is accompanied by an organisational reform. On the same topic, Laroux (2002), through a monographic study, showed

* Higher School of Technology (ESTC), Hassan 2nd University, Casablanca, Morocco; Laboratory of Research in Management of Organizations (LAREMO); e-mail: agzit.fatimazahra@estc.ma, ORCID: 0000-0001-8999-239X.

** National School of Business and Management (ENCG), Hassan first University, Settat, Morocco; Laboratory of Finance Accounting and management Studies / Information and Decision Support System LE FCG/ SIAD; e-mail: j.bouanani@encgsettat.ac.ma.

the contribution of quality system adoption type ISO 9000 to organisational change in SMEs.

On his part, Fekari (2011) conducted a survey of 100 small and medium enterprises and the results showed that in SMEs, the quality approach initiates a process of change at the organisational level following the implementation of measures and procedures for quality control and monitoring. Sahoo and Yadav (2018), by conducting a study of 127 manufacturing SMEs, explained that the adoption of total quality management practices by these companies is positively related to their organisational performance. More recently, Ullah (2022) examined 14,654 SMEs and found that firms that implement international quality certification standards are more innovative than non-certified firms.

Through a review of the literature, we found that there is no shortage of research and writing on the topics of quality management and organisational learning in companies. That is why we have taken a more original route, which is to study the link between these two phenomena in the particular context of small and medium-sized companies, which, because of their specificities, adopt a particular behaviour with regard to quality management and knowledge development.

The study of quality management position in the dynamics of learning and development of knowledge in SMEs tries to evoke the organisational significance of this approach. It is a question of giving prevalence to the organisational aspect over the purely technical and normative aspect of this management method. Based on the literature on this subject and on an exploratory study, the objective of this research is therefore to identify the correlation between a management method illustrated by quality management as it is deployed in SMEs and an organisational aspect represented by learning and knowledge development.

From this perspective, we propose to provide answers to the following question:

To what extent does the deployment of quality management in SMEs contribute to a learning and knowledge development dynamic?

More specifically, we will have to ask the following questions:

- What is the specificity of quality management deployment in SMEs?
- Do the customs resulting from the implementation of quality management have an effect on the development of learning dynamic?
- What knowledge conversion mechanisms can quality management activate in SMEs?

- Who are the different actors involved in a quality approach? And what is their role in the production and sharing of knowledge and in the development of an organisational learning dynamic?
- What is the nature of the learning generated by the introduction of quality management in SMEs?

In order to answer all these research questions, our work is structured around the following points: first, we will try to present the results of previous work review related to the various aspects of our problem. Then, we will explain the methodological protocol adopted in the framework of our research work, which is similar to an exploratory qualitative approach conducted in a Moroccan SME with a certified quality management system. Finally, we will present and discuss the results of our analysis.

1. LITERATURE REVIEW

1.1. Quality management in SMEs: A strategic issue that comes up against specificities

Quality management is a strategic issue for companies, and even more for small and medium-sized enterprises. It is defined as “all the activities of planning, control, insurance and improvement of quality within the framework of a quality system”. Many authors have focused on the effects of adopting quality management on large companies, but few have focused on its application to SMEs.

Indeed, few studies have focused on the development of such an approach in SMEs, as they assume that this decision comes mainly from a principal (central purchasing agencies). Nevertheless, this observation ignores the existence of small and medium-sized enterprises engaged in such systems to improve their qualitative and quantitative performance (Sahoo and Yadav, 2018; Laaguili and M'barki, 2017) or to facilitate innovation (Ullah, 2022).

The introduction of a quality management system is a strategy that can help them build a competitive advantage based on their strengths and specificities (the visibility afforded to managers, the fluidity of communication and coordination, the low resistance to change, etc.). In this way, the quality approach finds its place in a proactive strategy of SMEs, often initiated by the owner-manager, who represents a real agent of growth and a dual actor combining both entrepreneurial and managerial skills (Creplet and Lanoux, 2000).

For Guillhon and Weill (1996), SMEs often implement the quality approach according to a proactive or reactive approach guided by the manager. If the latter is essentially seeking to align itself with the requirements of its commercial partners, it will thus be part of a “unicist” reactive quality approach, which refers to the improvements of products and processes only. But if it seeks to develop a different positioning in the market, it will focus on a proactive “pluralist” quality approach that covers all the value creation processes from beginning to end. However, the impact and implications of developing a quality system will be more or less important depending on the nature of the approach adopted by the SME.

1.2. Quality management and organisational learning

Organisational learning still has no precise definition, as it is a topic that has fascinated many researchers in different disciplines. For Messaoudi et al. (2019), organisational learning refers to “the deployment of new knowledge that can consistently change the behaviour of the organisation.” For Bateson (1977), it is “a trial-and-error sequence”. Levitt and March (1988) consider organisational learning as “the process by which organisations codify past interference and transform it into routines.

The interest in approaching learning through quality management is far from being new and goes back to the pioneering work of practitioners (Crosby, 1986 and Deming, 1988). The latter consider continuous improvement and knowledge creation as vital activities in quality management.

However, it is clear that the field of study chosen remains little explored. However, SMEs would constitute a kind of “laboratory” appropriate for studying the impact of quality management on the dynamics of organisational learning and knowledge management. Their organisational and human characteristics are similar to those recommended by most authors to encourage organisational learning: light structures, organised teamwork, multi-skilled functions, and easy dissemination of information.

There is a debate about the influence of company size on adherence to quality processes and their impact on organisational learning. Ouédraogo and Lambert (2009), through two cases of companies of different size, show that two very different situations of ISO 9001 standard implementation are presented, with quite different consequences in terms of motivation for the implementation of the system, interpretation of the standard, the implementation process, system ownership by the actors and its effects on the organisation. Indeed, Ouédraogo and Lambert (2009) have argued that

the implementation of quality management by the SME can be considered as a customer requirement. In this case, this management tool is often limited to learning the code, i.e. the simple installation of quality standards and goes from writing procedures to the realisation of the quality manual, and in a simple loop by modifying the action strategies and not the values of the action theory. In the same vein, Song-Naba (2017) demonstrated that the implementation of a quality approach by SMEs could not drive double-loop learning dynamic or a spiral process but rather an individual learning observed among employees and managers.

However, the study conducted by Paulus and Soparnot (2015) in an SME in the field of events committed to a CSR approach revealed that the organisational learning of CSR generated by the ISO 26000 standard is a double-loop learning that relies on three conditions: the creation of a favourable organisational context, the creation of a managerial dynamic, and the creation of specific learning spaces that allow the conversion of knowledge and its dissemination in the organisation.

1.3. The knowledge conversion process and the actors involved

To better understand the role of quality management in the development of knowledge in SMEs, we have used the knowledge creation spiral model developed by Nonaka and Takeuchi (1997), which highlights four processes that are responsible for the transformation of knowledge and the creation of a learning dynamic in companies. The first mode of conversion is socialisation, where learning occurs through observation, imitation and the sharing of experiences, without the use of language or codification. Then, we find externalisation, which results in the development of common models that promote coordination. The third mode is internalisation, which represents the rooting of explicit knowledge in the sequences that can reach the stage of automatism and be associated with gains in efficiency. Then, we have the combination, which, through a common language, allows the communication of explicit knowledge to produce new knowledge.

This conceptual framework of Nonaka and Takeuchi (1997) gives an important place to the actors in the knowledge production process, which they call the knowledge creation crew. This team consists of knowledge officers who develop strategic visions and produce knowledge, knowledge engineers or middle managers in charge of converting tacit knowledge into explicit knowledge, and thirdly, knowledge practitioners whose role is to embody the knowledge.

2. PRESENTATION OF THE CASE AND METHODOLOGICAL PROTOCOL

This research work aims to highlight the results of a study conducted in a certified Moroccan family-owned SME operating in the agro-food sector. Several points explain the choice of the agro-food sector as the empirical basis for our work. First of all, it was found that this sector was particularly interesting for studying quality management, given that in this sector today, quality is a major imperative and a preoccupation that is always at the core of consumers' interests and choices. It is also an essential element of the strategy of the companies in this sector and an essential factor of their competitiveness.

Our research is then part of a qualitative approach whose objective is to understand in depth a fact through the reality reported by the actors involved. In this context, the aim is to study the implementation of quality management in SMEs and its impact on the organisational learning process through exploration.

To achieve this, we used a triangulation of data sources by combining the techniques of semi-structured interviews with non-participant observations and documentary analysis.

To conduct our interviews, we used a guide structured in three phases:

- Introductory phase: which highlights the issues related to the deployment of quality management in the SME;
- Focusing phase: this part tries to understand the nature of the organisational learning and knowledge management mechanisms activated in the company;
- Deepening phase: which aims to relate the impact of quality management on organisational learning.

We then conducted two series of interviews with a total of six people. In the first phase, we conducted two interviews. The two were satisfied with the questions and did not make any comments on either the content or the form. However, following this test, we had detected, on our side, some insufficiencies. As a result, we were not able to keep the guide as it was initially conceived, but corrections were made in its final version. The second phase of interviews was conducted with four managers. The interviews took place in an office, away from other people, in order to be free and encourage confidentiality. Our interviews were face-to-face ones, and they took an average of 1 hour and 10 minutes per interview.

In order to verify the validity of the information collected and to complete it, we proceeded to a non-participating observation combined with the analy-

sis of internal documents, which, despite the limited time allocated to their consultation and for reasons of confidentiality, were very useful to understand the functioning of the quality management system in the company.

Concerning the analysis method, we first examined the internal documents and listened to the recordings to identify the most common themes used by the managers. During the second listening session, we grouped and classified these themes according to our objective and research questions.

3. RESULTS

The main objective of this research is to study the relation between the implementation of quality management in SMEs and its impact on organisational learning and knowledge development. We took the case of a Moroccan family-owned SME operating in agro-food sector, which we analysed in depth and which enabled us to identify the results presented below.

3.1. Conditions for deploying quality management in SMEs

Through the analysis of the managers' statements, we have identified several findings that explain the growing interest in the implementation of quality management in small and medium-sized companies.

First of all, it turned out that this decision was closely related to the management's ambition to support the company's growth and to reorganise the company's structure in order to guarantee a more effective and efficient management by offering products that meet the customers' requirements and maintain their trust.

Implementing a quality management system is justified by market concerns and the position towards competitors. Since the company holds the leading position in the industry in Morocco, the implementation of quality management can also be explained by its determination to remain in the lead and to be ahead of other companies in the industry and to open up to new domestic and international markets.

When the quality management implementation campaign was launched, the company had mobilised a whole range of resources (financial, human, training, tangible assets, processes etc.) in order to improve the overall company efficiency and to bring together all the employees around a common project. This commitment and several other factors are the key to the success of this company's quality management.

The company benefited from the assets related to the family management approach and from an assistance that allowed it to draw up an action plan including the project's adjustment to the company's characteristics and size, and also the employees' awareness of the advantages of this new management tool.

However, the company encountered several obstacles when implementing this approach, mainly due to the cost and the administrative burden and, to a lesser extent, the time allocated to its deployment and the employees' resistance to change.

3.2. The impact of quality management on organisational learning

The organizational learning within this company is related to quality management implementation, which results in creating new work habits and requirements. These new routines contribute mainly to the improvement of the quality management system and to the achievement of optimal solutions.

3.2.1. Effect of quality management on knowledge conversion processes

Using Nonaka and Takeuchi's (1997) conceptual model as a basis for analysing the role of quality management in the development of an organisational learning dynamic, we found that four conversion mechanisms were activated as a result of implementing the quality system: socialisation, externalisation, combination and internalisation. The socialisation mechanism was developed to prevent losing the acquired knowledge, which results in developing procedures leading to responsibility transfer. Externalisation finds a favourable context through several mechanisms related to quality management, in particular using a common language and complying with recording and traceability requirements that promote the transformation of tacit knowledge, which is materialised by the treatment of non-conformities and the measures used to solve the problem, into explicit knowledge formalised and recorded in the quality system's databases.

Regarding the combining of knowledge process, the quality management system regulation requires that meetings should be held periodically to provide information about the indicators' progress and the extent of the quality objectives' achievement.

Finally, we found that the internalisation process, which is the conversion mechanism most likely to promote a real organisational learning dynamic, is enhanced by the use of quality documentation, which provides a favourable

framework to ensure good practices and consequently improve the company's tacit knowledge.

3.2.2. Role of quality system actors in the learning process

Four quality system actors had a key role in organisational learning dynamics. First, we would like to emphasise the role of the owner who, through his involvement in quality system awareness sessions, directly enriched the knowledge of the staff by sharing his vision and quality objectives with them. Therefore, the owner manager would be the base of organisational learning.

The process operators also contributed to this dynamic by recreating reality through their interpretation of the normative requirements, without forgetting the vital role of the employees in this approach's success, which is conditioned by their willingness to exchange and transfer the tacit knowledge they possess.

Lastly, we would like to highlight the role that the external support agency played in this project's success, by making an effort to adapt the project to the company's characteristics and size, which helped the employees to become more committed to the project and to convert their knowledge into an organisational learning dynamic.

3.3. The learning type generated by the quality system

The SME's quality management system generates organisational learning essentially in a simple loop because when the company registers a dysfunction or non-conformity, it changes its practices without transforming the structure.

It is also a level III learning process since the company has undergone a profound reassessment of its practices and employees' mental representations in order to guarantee that the knowledge produced by the system is properly grasped. The company has also undertaken two learning stages: learning the code by developing a quality documentation system that describes the overall functioning of the organisation and its fundamental objectives, and learning from the code by calculating the system's efficiency indicators and its evolution.

4. DISCUSSION AND CONCLUSIONS

The main research objective was to learn if the implementation of quality management in SMEs fosters an organisational learning and knowledge development. This led to several research questions relating firstly to quality management, as it is used in SMEs, and secondly to the role of its procedures, requirements and actors in the appropriation of knowledge and organisational learning development. It must be emphasised that we have tried, with all the means that we have been able to use, to provide answers to these questions.

At the end of this research, it is important to present the main findings and limitations. This review will then enable us to consider the research perspectives.

Firstly, this research is based on a conceptual framework, involving quality management and its particularities in SMEs, also organisational learning and knowledge management. This conceptual framework, combined with the findings of our study, allows us to make the following conclusions.

Regarding the reasons that motivated the deployment of quality management in small and medium-sized companies, we can state that, despite the poor echo of quality management implementation by SMEs, this may also be a voluntary strategy implemented for the same reasons as those of large companies.

The decision to implement a quality system within the company was largely motivated by the management's desire to support growth and to reorganise the company's structure in order to guarantee a better management to achieve work efficiency. The case of this company therefore fits perfectly with the idea stated by Guilhon and Weill (1996): "SMEs can also, and independently of a client, be involved in strategic quality processes".

As for the role of routines derived from quality management in the organisational learning dynamic, we can also state that thanks to these routines and these new requirements (the transition from an oral culture to a written culture, the calculation of efficiency indicators, monitoring etc.), SMEs can engage in a continuous improvement approach of the system that will permanently influence their behaviours and their actions. This change in practices through routines is clearly part of the learning dynamic.

The actors involved in the implementation of quality management in the SME family seem to reflect what Nonaka and Takeuchi (1997) call the knowledge creation crew. This crew, guided mainly by the strategic vision of the owner-manager (knowledge officer), plays a fundamental role in developing

the organisational learning dynamic. Indeed, to ensure that the implementation of his strategic vision is achieved through employees' commitment, the owner-manager must promote awareness and training.

These two factors allow everyone to understand the company's new orientation and to reduce the resistance to this change. This first stage can be described as communicative learning in the sense of Le Gall (2000). It allows the different actors to understand the company's commitment to the process and to the organisation of actions that will guarantee its continuous improvement. It is not only a matter of communicating change, but of communicating in order to change future behaviour. The role of the owner-manager is the basis of organisational learning.

As regards the knowledge conversion mechanisms that quality management allows to activate in SMEs, we can present the following elements of the answer: The mechanism of socialisation is developed to reduce knowledge loss, which motivates the choice to integrate procedures developing responsibility transfer. Externalisation finds a context that is favourable through several devices related to quality management, including the use of a common language and compliance with recording and traceability requirements that promote tacit knowledge transformation.

When it comes to the knowledge combination process, the quality management system regulations require that meetings should be held periodically to communicate indicator changes and the achievement of quality objectives. Finally, the internalisation process, which seems to be the most appropriate conversion mechanism to promote a real organisational learning dynamic, is enhanced by quality documentation, which provides a framework that allows for good practices and consequently feeds the company's tacit knowledge through continuous improvement.

The learning process generated by the implementation of quality management in the SME is most similar to a simple learning loop. Indeed, the company often modifies its practices but without necessarily modifying the structure of the quality system. A small business can therefore change and learn from its quality system, but it will rarely modify it and move towards a double-loop learning process. The origin of this obstacle lies in the routines; their flexible implementation allows learning, and a more rigid implementation opposes this dynamic.

The main limits of our research are related to methodological issues. The first limit relates to the exploratory approach, which does not allow us to generalise our results, and limits their representativeness. The second limit concerns the nature of our case study, which was based on a documen-

tary study, passive observation over a few days, and the statements collected during interviews. However, it would be wise to assess the process of implementing quality management in small and medium-sized enterprises through a long-term case study.

The third limit concerns the level of analysis, since we tried to understand the role of quality system actors in the learning process, it would have been more meaningful to address the CEO, the workers and the various middle managers of the company. However, due to the lack of time and availability, we reduced our investigation to the managers only.

In terms of research perspectives, we plan to expand our research by conducting a longitudinal study “in real time”, in order to explain the organisational learning dynamics generated by quality management. This approach allows the researcher-observer to be present and experience the studied phenomenon. It would also be interesting to integrate other hierarchical levels in the analysis, notably operational, functional and top management. It would also be beneficial to conduct a multiple case study in order to appreciate the contribution of quality management in SMEs to the learning and knowledge development dynamic.

REFERENCES

- Argyris C., Schön D.-A. (2002). *Apprentissage organisationnel Théorie, méthode, pratique*. Paris–Bruxelles, De Boeck Université.
- Basly S. (2005). *L'internationalisation de la PME familiale : une analyse fondée sur l'apprentissage organisationnel et le développement de la connaissance*. Thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion, décembre 2005.
- Bateson G. (1977). *Vers une écologie de l'esprit*. Tome 1, Paris, Le Seuil, coll. Points Essais.
- Creplet F., Lanoux B. (2000). *Pour une approche dialogique du rôle de l'entrepreneur/manager dans l'évolution des PME: l'ISO comme révélateur*. V Congrès International Francophone sur la PME.
- Crosby P.B. (1986). *La qualité, c'est gratuit: l'art et la manière d'obtenir la qualité*. Economica, Paris.
- Fekari A. (2011). *La certification ISO et le changement organisationnel dans la PME marocaine : résultats d'une enquête auprès de 100 PME*. Revue Management et Avenir, n° 43, pp. 161–174.
- GOGUE J.-M. (1997), *Management de la qualité*. 2e Edition, Economica, Paris.

- Guilhon A., Weill M. (1996). *Démarche qualité: de la stratégie d'adaptation aux processus stratégiques de changements dans les PME-Résultats d'un test empirique*. 5ème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique. In Communication à la 5ème Conférence de l'AIMS (Vol. 13).
- Hamel G., Prahalad C.K. (1990). *Corporate imagination and expeditionary marketing*. Harvard Business Review, 69(4), pp. 81–92.
- Laaguilli R., M'Barki M.A. (2017). *Management par qualité selon la norme ISO 9001 et performances des PME: une analyse comparative entre les PME certifiées et PME hors certification*. Revue d'Études en Management et Finance d'Organisation, 2(2).
- Lanoux B. (2002). *Le changement organisationnel en PME : adoption de l'ISO 9000*. CR. BETA, Université Louis Pasteur, Strasbourg.
- Levitt B., March J.G. (1988). *Organizational Learning*. Annual Review of Sociology, 14(1), pp. 319-338.
- Messaoudi A., Lahlimi Y.K., Benalla O. (2019). *L'innovation managériale au service de la performance [communication]*. Colloque International de Management, Marrakech, Maroc.
- Mol M., Birkinshaw J. (2009). *The Sources of Management Innovation: When firms introduce new management practices*. Journal of Business Research, vol. 62, pp. 1269–1280.
- Messeghem K. (2001). *Implications organisationnelles des normes ISO 9000 pour les petites et moyennes entreprises*. Finance Contrôle Stratégie, Vol. 4, n° 3, pp. 183–213.
- Nonaka I., Takeuchi H. (1997). *La connaissance créatrice, la dynamique de l'entreprise Apprenante*. Bruxelles, De Boeck Supérieur.
- Ouédraogo N., Lambert G. (2009). *Rôles des Normes de Management de la Qualité sur l'Apprentissage organisationnel selon les raisons de leur Mise en oeuvre*. ASAC, Vol. 30, n° 7.
- Paulus K., Soparnot R. (2015). *Une perspective interactionniste de la norme ISO 26000 comme vecteur d'apprentissage organisationnel – Le cas d'une PME du secteur de l'évènementiel*. RIMHE: Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise, 17,4, pp. 3–19.
- Sahoo S., Yadav S. (2018). *Total quality management in Indian manufacturing SMEs*. Procedia Manufacturing, 21, pp. 541–548.
- Shea J., Gobeli D. (1995). *TQM: the experiences of ten small businesses*. Business Horizons, 38(1), pp. 71–77.
- Song-Naba F. (2017). *Démarche qualité et apprentissage organisationnel dans les PME de transformation agroalimentaire au Burkina Faso*. RIMHE: Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise, 27,6, pp. 29–58.

Tarondeau J.C. (1998). *Le Management des savoirs*. Presses universitaires de France.

Ullah B. (2022). *The impact of quality certification on SME innovation and the role of institutions*. *Research in International Business and Finance*, 62, pp. 101–748.

QUALITY MANAGEMENT CONTRIBUTION TO ORGANISATIONAL LEARNING DYNAMICS: CASE OF A MOROCCAN SME OPERATING IN THE AGRO-FOOD SECTOR

Abstract

The purpose of this article is to provide a framework for reflection, by describing the role of quality management on organisational learning in Moroccan certified SMEs. After presenting a theoretical revue related to our main question, we will show the results of an exploratory study based on three different qualitative study methods (documentary study, semi-directive interviews and non-participating observation) conducted on an agro-food SME. This analysis was carried out in two stages: first, by studying the specificity of the deployment of quality management in this SME, and then by examining the place of quality management in the dynamics of organisational learning and knowledge development.

Keywords: quality management, organisational learning, knowledge management, SME, Morocco, food industry

WKŁAD ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ
W DYNAMIKĘ ORGANIZACYJNEGO UCZENIA SIĘ –
STUDIUM PRZYPADKU MAROKAŃSKIEGO MŚP
DZIAŁAJĄCEGO W SEKTORZE ROLNO-SPOŻYWCZYM

Streszczenie

Celem opracowania jest dostarczenie ram do refleksji poprzez opisanie roli zarządzania jakością w organizacyjnym uczeniu się w certyfikowanych marokańskich MŚP. Po przedstawieniu teoretycznego przeglądu związanego z głównym pytaniem, pokazano wyniki badania eksploracyjnego opartego na

trzech różnych metodach badań jakościowych (badanie dokumentów, wywiady półdyrektywne i obserwacja nieuczestnicząca) przeprowadzonych w MŚP z branży rolno-spożywczej. Analiza ta została przeprowadzona w dwóch etapach: najpierw poprzez zbadanie specyfiki wdrażania zarządzania jakością w tym MŚP, a następnie poprzez zbadanie miejsca zarządzania jakością w dynamice organizacyjnego uczenia się i rozwoju wiedzy.

Słowa kluczowe: zarządzanie jakością, organizacyjne uczenie się, zarządzanie wiedzą, MŚP, Maroko, przemysł spożywczy

Cytuj jako: Agzit F.Z., Bouanani El Idrissi J., *Wkład zarządzania jakością w dynamikę organizacyjnego uczenia się – studium przypadku marokańskiego MŚP działającego w sektorze rolno-spożywczym*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2023, nr 2(77), s. 54–68. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.09/f.z.agzit/j.b.el-idrissi

Cite as: Agzit F.Z., Bouanani El Idrissi J. (2023). 'Quality Management Contribution to Organisational Learning Dynamics: Case of a Moroccan SME Operating in the Agro-Food Sector'. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 2(77), 54–68. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.09/f.z.agzit/j.b.el-idrissi

POLITYKA ZDROWOTNA W MACEDONII PÓŁNOCNEJ – ZAGADNIENIA OGÓLNE

DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.10/p.olszewski

WPROWADZENIE

W ostatnich latach rząd macedoński wprowadził szereg zmian w swojej polityce zdrowotnej w celu poprawy ogólnego stanu zdrowia społeczeństwa. W 2013 r. wprowadził pakiet reform zdrowotnych, w tym wdrożył system powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego oraz nowy system podstawowej opieki zdrowotnej. W ramach reform wprowadzono bezpłatną opiekę zdrowotną dla dzieci i osób starszych oraz rozszerzono dostęp do świadczeń profilaktycznych i leczniczych.

Wspomniane reformy rozpoczęte w 2013 r. zainicjowały pakiet reform zdrowotnych mający na celu poprawę funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej w kraju i obejmowały:

- poprawę dostępu do świadczeń zdrowotnych poprzez utworzenie zakładów podstawowej opieki zdrowotnej;
- poprawę jakości opieki zdrowotnej poprzez podniesienie poziomu inwestycji w technologię i sprzęt;
- ustanowienie systemu ubezpieczenia zdrowotnego w celu zapewnienia wszystkim Macedończykom możliwości korzystania ze świadczeń zdrowotnych;
- wprowadzenie systemu cyfrowej dokumentacji medycznej w celu ułatwienia pacjentom dostępu do informacji medycznych;

* Instytut Studiów Politycznych PAN, ORCID: 0000-0002-7539-1224.

- wprowadzenie systemu refundacji leków, aby leki stały się bardziej dostępne dla Macedończyków;
- zwiększenie liczby lekarzy specjalistów i pielęgniarek w celu lepszej obsługi ludności;
- wprowadzenie systemu promocji zdrowia i profilaktyki chorób w celu zmniejszenia liczby chorób, którym można zapobiegać;
- stworzenie systemu edukacji zdrowotnej w celu lepszego informowania społeczeństwa o zagrożeniach dla zdrowia;
- opracowanie narodowej strategii ochrony zdrowia psychicznego w celu lepszego zaspokojenia potrzeb osób cierpiących na choroby psychiczne;
- ustanowienie systemu monitorowania i oceny systemu ochrony zdrowia w celu zapewnienia realizacji celów reform.

Działania prowadzone przez rząd są wspierane w ramach procesu integracyjnego przez Unię Europejską, która z powodu pandemii COVID-19 jeszcze mocniej wspierała starania w zakresie kształtowania polityki zdrowotnej i w wyniku starań rządu oraz realizacji zamierzeń „w 2020 r. dotacja w wysokości 50 mln EUR została przekierowana na zaspokajanie potrzeb zdrowotnych, wsparcie kraju w wysiłkach na rzecz integracji z UE oraz łagodzenie gospodarczych i społecznych skutków kryzysu”¹.

1. REGULACJE ODNOSZĄCE SIĘ DO POLITYK ZDROWOTNYCH W MACEDONII PÓŁNOCNEJ

„Kraj rozpoczął proces opracowywania narodowej strategii zdrowia i planu operacyjnego 27 maja 2014 r. poprzez otwarty proces konsultacji z interesariuszami i ogólnokrajowy, którego efektem było przyjęcie 26 grudnia 2016 r. Narodowej Strategii Zdrowia 2020. Pozytywne skutki przeszłych i obecnych doświadczeń kraju w rozwijaniu międzysektorowych działań i procesów partycypacyjnych na rzecz zdrowia i dobrego samopoczucia stanowiły dobry punkt wyjścia do opracowania Narodowej Strategii Zdrowia 2020. Proces ten, wraz ze wszystkimi jego powtarzalnymi krokami, rozpoczął

¹ Commission Staff Working Document North Macedonia 2020 Report Accompanying the Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions 2020 Communication on EU Enlargement Policy, Brussels, 6.10.2020 SWD (2020) 351 final, https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2020-10/north_macedonia_report_2020.pdf [dostęp: 15.10.2023].

się od zidentyfikowania aktualnych wyzwań dla zdrowia i możliwości jego poprawy”².

Narodowa Strategia Zdrowia Macedonii Północnej to dokument, który przedstawia wizję tego kraju i cele strategiczne w zakresie poprawy zdrowia jego obywateli. Strategia została opracowana przez Ministerstwo Zdrowia w porozumieniu z zainteresowanymi stronami, w tym pracownikami służby zdrowia, pacjentami i organizacjami społeczeństwa obywatelskiego. Strategia obejmuje szeroki zakres obszarów związanych z ochroną zdrowia, podkreśla znaczenie promocji zdrowego stylu życia i zapobiegania chorobom poprzez programy wczesnego wykrywania i wdrożenie badań przesiewowych. Przedstawia plany poprawy świadczenia usług zdrowotnych, w tym wzmocnienia podstawowej opieki zdrowotnej i zwiększenia dostępu do opieki specjalistycznej, uznaje znaczenie technologii informacyjnych dotyczących zdrowia w poprawie jakości opieki i bezpieczeństwa pacjentów. Ponadto strategia przedstawia plany rozwoju elektronicznej dokumentacji medycznej i usług telemedycznych, ma również na celu poprawę finansowania usług opieki zdrowotnej w Macedonii Północnej w celu zapewnienia dostępności usług opieki zdrowotnej w zakresie ceny i powszechności. Proces ten obejmuje reformy ubezpieczeń zdrowotnych i zwiększenie rządowego finansowania usług opieki zdrowotnej. W strategii podkreślono znaczenie i konieczność rozwiązania problemu niedoboru pracowników służby zdrowia w Macedonii Północnej, zwłaszcza na obszarach wiejskich. W związku z tym stworzono plany zapewnienia zachęt finansowych dla pracowników służby zdrowia podejmujących działalność na obszarach wiejskich oraz rozpoczęto inwestycje w rozwój programów edukacji zdrowotnej. Narodowa strategia zdrowotna Macedonii Północnej stanowi ważny krok w kierunku poprawy stanu zdrowia ludności. Podczas gdy wyzwania pozostają, w tym potrzeba skutecznego wdrożenia strategii i rozwiązania problemu niedoborów siły roboczej w służbie zdrowia, strategia zapewnia ramy dla rozwiązania kluczowych problemów, przed którymi stoi system opieki zdrowotnej w Macedonii Północnej. Do strategii odnosi się również Międzynarodowa Organizacja Zdrowia, która w 2019 r. opublikowała dokument zatytułowany „Developing the National Health 2020 Strategy in North Macedonia – case study”, w którym nawiązuje do kluczowych elementów i znaczenia strategii³.

² Developing the National Health 2020 Strategy in North Macedonia, World Health Organization 2019, s. 5, <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/326925/9789289054201-eng.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [dostęp: 15.10.2023].

³ Ibidem.

W 2017 r. rząd uchwalił ustawę o ochronie zdrowia, która wprowadziła szereg nowych działań mających na celu poprawę jakości opieki i zwiększenie dostępu do świadczeń zdrowotnych⁴. Ustawa nadała nowe ramy regulacyjne dotyczące świadczenia usług opieki zdrowotnej i wprowadziła nowe wymagania dla świadczeniodawców. Wprowadziła również nowy system licencjonowania i rejestracji lekarzy i innych pracowników służby zdrowia. Ustawa o opiece zdrowotnej nr 04 z 2017 r. jest podstawowym prawem regulującym udzielanie świadczeń zdrowotnych w Republice Macedonii Północnej. Ustawa została uchwalona 13 stycznia 2017 r. i weszła w życie 28 stycznia 2017 r. Głównym celem ustawy jest zapewnienie realizacji prawa do opieki zdrowotnej obywateli państwa i osób prawnych. Reguluje ona również organizację i funkcjonowanie świadczeń opieki zdrowotnej, ochronę i promocję zdrowia publicznego, udzielanie świadczeń opieki zdrowotnej, rolę pracowników służby zdrowia, prawa i obowiązki korzystających ze świadczeń opieki zdrowotnej oraz finansowanie świadczeń zdrowotnych. Ustawa określa strukturę, organizację i funkcje systemu ochrony zdrowia, rolę poszczególnych uczestników oraz finansowanie świadczeń opieki zdrowotnej. Ustanawia Fundusz Ubezpieczeń Zdrowotnych i jego formę działania jako głównego organu odpowiedzialnego za finansowanie świadczeń zdrowotnych oraz określanie praw i obowiązków obywateli i osób prawnych w odniesieniu do świadczeń zdrowotnych⁵. Ustawa określa również kryteria wyboru i oceny świadczeń opieki zdrowotnej oraz obowiązki pracowników służby zdrowia, a także ustanawia ramy prawne ochrony zdrowia publicznego, w tym przepisy dotyczące profilaktyki i kontroli społeczności. Szczegółowy katalog działalności leczniczej został jasno sprecyzowany w ustawie jako: „wdrażanie środków i działań na rzecz ochrony, promocji i poprawy zdrowia oraz wczesnego wykrywania chorób, wczesnego wykrywa-

⁴ Law on health protection, CONSOLIDATED TEXT 1Law on Health Protection (“Official Gazette of the Republic of Macedonia”, nos. 43/2012, 145/2012, 87/2013, 164/2013, 39/2014, 43/2014, 132/2014, 188/2014, 10/2015, 61/2015, 154/2015, 192/2015, 17/2016, 37/2016 and 20/2019 and “Official Gazette of the Republic of North Macedonia”, no. 101/2019). Decisions of the Constitutional Court of the Republic of Macedonia: U. no. 59/2012 dated 24 April 2013, published in the “Official Gazette of the Republic of Macedonia” no. 65/2013; U. no. 69/2012 dated 11 June 2014, published in the “Official Gazette of the Republic of Macedonia”, no. 101/2014 and U. no. 49/2016 dated 12 July 2017, published in the “Official Gazette of the Republic of Macedonia” no. 93/2017; <https://faolex.fao.org/docs/pdf/mac201968.pdf> [dostęp: 15.10.2023].

⁵ ЗАКОН ЗА ЗДРАВСТВЕНАТА ЗАШТИТА, Редакциски пречистен текст 1; Дефиниции на поимите, Член 15, Службен весник на Република Македонија, <https://zdravstvo.gov.mk/wp-content/uploads/2015/10/0-ZAKON-ZA-ZDRAVSTVENATA-ZASHTITA.pdf> [dostęp: 15.10.2023].

nia czynników ryzyka powodujących choroby przewlekłe oraz ich kontrolę i badania przesiewowe, zgodnie z programami, o których mowa w artykule 16 niniejszej ustawy; usługi zdrowotne w zakresie zdrowia publicznego; szczególne profilaktyczne środki zdrowotne w celu zapobiegania chorobom zakaźnym i ich rozprzestrzenianiu się, programy ochrony zdrowia seksualnego i reprodukcyjnego, określanie schorzeń, leczenie i rehabilitacja medyczna pacjentów, a także stomatologicznej działalności profilaktycznej, leczniczej i protetycznej, w tym świadczenia zdrowotne dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy w ruchu drogowym i podczas uprawiania sportu oraz inne świadczenia zdrowotne świadczone na podstawie przepisów szczególnych. Ustawa objęła także działalność telemedyczną, działalność laboratorium medycznego, diagnostykę radiologiczną, lecznictwo zakładowe, leczenie w zakładach opieki społecznej, opiekę zdrowotną i położniczą, ratownictwo medyczne, transport ratujący życie, opiekę paliatywną, badanie osób zmarłych i aktywność patoanatomiczną. Wyszczególnia i charakteryzuje również medycynę sądową, zaopatrzenie w krew i składniki krwi, procedury pobierania i przechowywania, biomedyczne procedury zapłodnienia wspomaganego, pobieranie i przeszczepianie części ciała ludzkiego w ramach leczenia, ekspertyz kryminalistycznych wymaganych przez fundusze ubezpieczeń społecznych, działalność farmaceutyczną, świadczenia niektórych uzupełniających, alternatywnych i/lub tradycyjnych form leczenia i rehabilitacji, świadczone przez pracowników służby zdrowia zgodnie z przepisami prawa, w tym produkcję preparatów radiofarmaceutycznych, wykrywanie i korygowanie wad refrakcji w okularach i soczewkach kontaktowych oraz w związku z takim wykrywaniem wymianę i przepisywanie okularów i/lub wykrywanie, wymianę lub przepisywanie soczewek kontaktowych, z wyjątkiem dzieci do lat czternastu, w zakładach opieki zdrowotnej i osobach prawnych pod nadzorem merytorycznym komisji powołanej przez ministra zdrowia we współpracy ze zrzeszeniem zawodowym lekarzy specjalistów w dziedzinie okulistyki”⁶.

⁶ Law on health protection, CONSOLIDATED TEXT 1Law on Health Protection (“Official Gazette of the Republic of Macedonia” nos. 43/2012, 145/2012, 87/2013, 164/2013, 39/2014, 43/2014, 132/2014, 188/2014, 10/2015, 61/2015, 154/2015, 192/2015, 17/2016, 37/2016 and 20/2019 and “Official Gazette of the Republic of North Macedonia” no. 101/2019). Decisions of the Constitutional Court of the Republic of Macedonia: U. no. 59/2012 dated 24 April 2013, published in the “Official Gazette of the Republic of Macedonia”/ no. 65/2013; U. no. 69/2012 dated 11 June 2014, published in the “Official Gazette of the Republic of Macedonia”, no. 101/2014 and U. no. 49/2016 dated 12 July 2017, published in the “Official Gazette of the Republic of Macedonia” no. 93/2017; <https://faolex.fao.org/docs/pdf/mac201968.pdf> [dostęp: 15.10.2023].

W 2018 r. rząd przyjął Krajową strategię promocji zdrowia psychicznego w Republice Macedonii na lata 2018-2025, której celem jest poprawa stanu zdrowia psychicznego ludności poprzez zwiększenie dostępu do świadczeń z zakresu zdrowia psychicznego oraz poprawa jakości opieki. Ustawa wprowadziła również nowy system licencjonowania i rejestracji pracowników służby zdrowia psychicznego oraz nowe środki ochrony praw osób cierpiących na choroby psychiczne. Rząd podjął także działania na rzecz poprawy dostępu do opieki zdrowotnej poprzez zwiększenie liczby przychodni i szpitali. Ustawa o zdrowiu psychicznym (Dziennik Urzędowy Republiki Macedonii nr 51/1999, 13/2002, 107/2004, 34/2005 i 11/2007) jest podstawowym aktem prawnym regulującym prawa osób z problemami zdrowia psychicznego i status służby zdrowia psychicznego w Republice Macedonii. Ustawa określa ramy prawne świadczenia usług w zakresie zdrowia psychicznego w Republice Macedonii, a także prawa osób z problemami ze zdrowiem psychicznym. Ustanawia ramy prawne ochrony osób z problemami zdrowia psychicznego, ich praw i obowiązków odpowiednich dla zainteresowanych stron. Ustawa określa również kryteria rozpoznawania problemów ze zdrowiem psychicznym oraz ustanawia procedury oceny i leczenia osób z problemami ze zdrowiem psychicznym. Określa również obowiązki i zakres odpowiedzialności odpowiednich interesariuszy w odniesieniu do świadczenia usług w zakresie zdrowia psychicznego w Republice Macedonii. Ustawa przewiduje także powołanie Komisji Zdrowia Psychicznego, która jest odpowiedzialna za wdrażanie i egzekwowanie przepisów ustawy, oraz wyznaczanie opiekunów dla osób z problemami ze zdrowiem psychicznym i określa obowiązki i zakres odpowiedzialności opiekunów. Ponadto przewiduje ochronę praw osób z zaburzeniami psychicznymi. Celem tej ustawy są: ochrona prawa do zdrowia psychicznego mieszkańców Republiki Macedonii, promowanie i poprawa zdrowia psychicznego, zapobieganie zaburzeniom zdrowia psychicznego oraz zapewnienie praw osób z zaburzeniami zdrowia psychicznego. „Do celów niniejszej Ustawy stosuje się następujące definicje: zdrowie psychiczne – odnosi się do psychicznego, emocjonalnego i społecznego dobrostanu jednostek; zaburzenie zdrowia psychicznego – odnosi się do jakiegokolwiek choroby psychicznej lub stanu zdrowia psychicznego, który ma istotny wpływ na zdolność danej osoby do funkcjonowania w życiu codziennym; specjalista ds. zdrowia psychicznego – odnosi się do osób, które są wykwalifikowane do diagnozowania, leczenia i zapewniania opieki w zakresie zdrowia psychicznego; opieka nad zdrowiem psychicznym – odnosi się do świadczenia usług i leczenia zaburzeń zdrowia psychicznego; usługi w zakresie zdrowia psychicznego – odnoszą się do usług świadczonych w celu promowania, utrzymywania i poprawy zdrowia psychicznego; placówki zdrowia psy-

chicznego – odnosi się do każdej instytucji lub placówki zdrowia psychicznego, która zapewnia opiekę, usługi i leczenie w zakresie zdrowia psychicznego; zasoby w zakresie zdrowia psychicznego – odnoszą się do wszelkich zasobów materialnych, finansowych lub ludzkich dostępnych w celu wspierania opieki, usług i leczenia w zakresie zdrowia psychicznego”⁷.

2. ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA I POLITYKA ZDROWOTNA W MACEDONII

W ostatnich latach rząd macedoński aktywnie promuje odpowiedzialność społeczną i politykę zdrowotną. Rząd pracuje nad poprawą jakości życia swoich obywateli i zapewnieniem dostępu do opieki zdrowotnej. Aby to osiągnąć, podjęto szereg inicjatyw. Jedną z nich jest stworzenie nowego systemu ubezpieczeń zdrowotnych, który ma zapewnić większy dostęp do opieki zdrowotnej. System ten ma na celu uczynienie opieki zdrowotnej bardziej przystępną cenowo i dostępną dla wszystkich obywateli, niezależnie od ich dochodów. Program ma też na celu promowanie profilaktyki zdrowotnej i zmniejszenie obciążenia publicznego systemu opieki zdrowotnej. Rząd podjął również działania na rzecz poprawy jakości opieki zdrowotnej w całym kraju. Obejmuje to inwestowanie w nowy sprzęt i technologie, a także szkolenie pracowników służby zdrowia. Rząd rozpoczął też inicjatywy mające na celu zachęcenie większej liczby osób do ubezpieczenia zdrowotnego oraz propagowanie profilaktyki zdrowotnej. Rząd koncentruje się również na zdrowiu psychicznym i dobrym samopoczuciu, kładąc nacisk na promowanie pozytywnego zdrowia psychicznego. Obejmuje to inicjatywy mające na celu podnoszenie świadomości na temat problemów związanych ze zdrowiem psychicznym, kampanie dotyczące zmniejszenia stygmatyzacji i dyskryminacji oraz rozwój usług wsparcia dla osób potrzebujących pomocy. Rząd inwestuje też w badania i rozwój w celu poprawy jakości życia, zobowiązując się do zwiększenia inwestycji w sektorze zdrowia, ze szczególnym uwzględnieniem badań i rozwoju w celu poprawy jakości opieki zdrowotnej, dostępu do niej i wyników zdrowotnych. Podjął również szereg inicjatyw zwiększających dostęp do opieki zdrowotnej, takich jak rozszerzenie zakresu publicznego ubezpieczenia zdrowotnego i zapewnienie bezpłatnej opieki zdrowotnej grupom szczególnie wrażliwym. Rząd zainwestował

⁷ Република Македонија министерство за здравство, национална стратегија за унапредување на менталното здравје во република македонија септември 2018–2025 година. со акциски план (септември 2018–2025), <https://zdravstvo.gov.mk/wp-content/uploads/2020/05/strategija-za-MZ-2018-2025-170718-pf-1.pdf> [dostęp: 15.10.2023].

także w badania i rozwój w celu opracowania nowych leków i metod leczenia, ze szczególnym uwzględnieniem chorób i schorzeń, które nieproporcjonalnie dotyczą ludność Macedonii, takich jak rak, choroby serca i cukrzyca⁸. Ponadto zwiększono inwestycje w infrastrukturę zdrowia publicznego, taką jak szpitale i kliniki, aby zapewnić lepszy dostęp do wysokiej jakości opieki zdrowotnej. Rząd wdrożył również szereg inicjatyw promujących zdrowy styl życia i zmniejszających zagrożenia dla zdrowia, takich jak bezpłatna edukacja zdrowotna i promocja aktywności fizycznej, w którą zaangażowany jest Narodowy Instytut Zdrowia Publicznego Macedonii, który „stoi na czele sieci 10 subregionalnych publicznych ośrodków zdrowia koordynujących prace nad programem zdrowia publicznego finansowanym przez rząd macedoński”⁹. Poza tym rząd zobowiązał się do ograniczenia używania tytoniu i innych form uzależnień, a także do wdrożenia środków mających na celu zmniejszenie zanieczyszczenia powietrza. Wprowadzono też szereg polityk społecznych w celu ochrony grup znajdujących się w trudnej sytuacji, takich jak zapewnienie dostępu do opieki zdrowotnej i usług socjalnych, pomoc finansowa i zatrudnienie. Oczekuje się, że nowy system ubezpieczenia zdrowotnego w Macedonii przyniesie szereg ulepszeń w krajowym systemie opieki zdrowotnej. System ma na celu zapewnienie lepszego i tańszego ubezpieczenia zdrowotnego dla wszystkich Macedończyków, niezależnie od poziomu dochodów, zwiększając tym samym dostęp do usług medycznych oraz podnosząc przejrzystość i odpowiedzialność w systemie opieki zdrowotnej. Oczekuje się, że nowy system poprawi jakość opieki w Macedonii i zmniejszy dysproporcje zdrowotne między różnymi regionami. „Rząd jest zdecydowanie zdeterminowany, by ukierunkować dalszy rozwój systemu ochrony zdrowia zgodnie z odpowiedzią na wymagania krajowe i międzynarodowe, w szczególności w zakresie zdrowia publicznego i zwalczania chorób zakaźnych oraz masowych chorób niezakaźnych, z zachowaniem trwałości finansowania tego systemu, podnoszeniem jakości i dostępności świadczeń zdrowotnych, dbałością o solidarność i sprawiedliwość systemu opieki zdrowotnej, z obywatelami w centrum systemu i ich pełnym zaangażowaniem”¹⁰.

⁸ Szczegółowe dane znajdują się w analizach Międzynarodowej Organizacji Zdrowia (WHO), <https://www.who.int/data/gho/data/themes/mortality-and-global-health-estimates/ghe-leading-causes-of-death> [dostęp: 15.10.2023].

⁹ Macedonia – Narodowy Instytut Zdrowia Publicznego Macedonii, Magazyn EuroHealthNet, <https://eurohealthnet-magazine.eu/pl/national-public-health-institute-of-macedonia/>; szerzej o działalności Instytutu: <http://www.iph.mk/en/> [dostęp: 15.10.2023].

¹⁰ ПРОГРАМА за работа на Владата на Република Северна Македонија за периодот 2022–2024 година, Мандатор: Димитар Ковачевски, Скопје, 11.01.2022, https://sds.org.mk/wp-content/uploads/2022/02/programa_na_vladata_2022-2024-Copy.pdf [dostęp: 15.10.2023].

3. POPRAWA JAKOŚCI ŻYCIA W MACEDONII W POLITYCE ZDROWOTNEJ

Podniesienie poziomu dostępu do opieki zdrowotnej jest nierozzerwalnie związane ze zwiększeniem liczby placówek podstawowej opieki zdrowotnej w celu zapewnienia obywatelom dostępu do podstawowych usług zdrowotnych. Macedonia ma powszechny system opieki zdrowotnej, który jest finansowany przez rząd. Obywatele Macedonii są uprawnieni do bezpłatnych lub tanich usług opieki zdrowotnej w ramach rządowego systemu ubezpieczeń zdrowotnych. Wszyscy stali mieszkańcy Macedonii są również uprawnieni do ubezpieczenia zdrowotnego. Świadczenia zdrowotne realizowane są w publicznych i prywatnych szpitalach i przychodniach, obejmują podstawową opiekę zdrowotną, specjalistów, diagnostykę i hospitalizację. Osoby niebędące obywatelami państwa muszą płacić za usługi medyczne. Prywatne ubezpieczenie zdrowotne jest dostępne także dla tych, którzy chcą mieć bardziej kompleksowy zakres ubezpieczenia. Rząd zobowiązał się promować zdrowy styl życia i pracować nad redukcją czynników ryzyka chorób, wprowadzić kompleksowy szkolny program edukacji zdrowotnej obejmujący takie tematy, jak:

- zdrowie psychiczne;
- odżywianie;
- aktywność fizyczna i nadużywanie substancji psychoaktywnych;
- ustanowienie kampanii zdrowia publicznego, która ma się koncentrować na promowaniu zdrowego stylu życia i zmniejszaniu ryzyka chorób przewlekłych;
- zwiększenie dostępu do usług opieki zdrowotnej, w tym usług w zakresie zdrowia psychicznego dla wrażliwych i niedostatecznie obsłużonych grup społecznych;
- stworzenie systemu zachęt dla pracowników służby zdrowia;
- wzmocnienie prawa i regulacji związanych z tytoniem, alkoholem i innymi narkotykami;
- stworzenie publicznych kampanii uświadamiających;
- podniesienie dostępu do niedrogiej, zdrowej i pożywej żywności w lokalnych społecznościach;
- inwestowanie w transport publiczny i infrastrukturę, która zachęca do aktywności fizycznej;
- opracowanie i wdrożenie polityk mających na celu zmniejszenie zanieczyszczenia powietrza i innych środowiskowych zagrożeń dla zdrowia;
- promowanie zasad i praktyk wspierających równowagę między życiem zawodowym a prywatnym oraz wzmacnianie zdolności lokalnych oddzia-

łów odpowiedzialnych za zdrowie i innych agencji do wdrażania programów profilaktycznych.

Istotnym elementem działalności rządu jest poprawa i rozbudowa infrastruktury zdrowotnej poprzez inwestycje w nowoczesne technologie i zwiększenie poziomu finansowania usług opieki zdrowotnej, co przełoży się na zwiększoną dostępność. Rząd tym samym koncentruje się na poprawie dostępu do opieki zdrowotnej w całym kraju, zwłaszcza na obszarach wiejskich.

Istotną kwestią związaną z rozwojem usług medycznych jest poprawa dostępu do leków i programów lekowych. Zwiększenie dostępu do niezbędnych leków i zmniejszenie kosztów leczenia stanowi priorytet w połączeniu z podniesieniem dostępności leków generycznych i nawiązania współpracy z firmami farmaceutycznymi. Jednocześnie rząd wprowadza pułapy cenowe dla leków i pracuje nad programami uświadamiającymi, dotyczącymi przyjmowania leków zgodnie z zaleceniami.

Ważnym czynnikiem rozwoju systemu ochrony zdrowia jest szkolenie personelu medycznego, które obecnie dynamicznie rozwija rząd macedoński. Inwestowanie w szkolenia personelu medycznego w Macedonii to świetny sposób na poprawę systemu opieki zdrowotnej. W kraju brakuje wykwalifikowanej kadry medycznej, co skutkuje brakiem dostępu do świadczeń zdrowotnych dla wielu osób. Programy takie jak finansowany przez Unię Europejską „Program szkolenia i rozwoju personelu medycznego” zostały już wdrożone w Macedonii i odniosły sukces w poprawie dostępu do usług opieki zdrowotnej. Ponadto istnieją inne inicjatywy, takie jak finansowany przez Bank Światowy „Projekt poprawy jakości systemu opieki zdrowotnej Macedonii”, które aktywnie starają się podnieść jakość usług medycznych w kraju. Inwestując w szkolenia i rozwój kadry medycznej, Macedonia może nie tylko poprawić jakość usług medycznych, ale także stworzyć więcej miejsc pracy dla lekarzy. Projekt poprawy jakości systemu opieki zdrowotnej w Macedonii to inicjatywa podjęta w 2018 r. przez macedońskie Ministerstwo Zdrowia i lokalne organizacje. Projekt ma na celu poprawę jakości i bezpieczeństwa opieki nad pacjentem w macedońskim systemie opieki zdrowotnej, ze szczególnym uwzględnieniem podstawowej opieki zdrowotnej i służb ratunkowych. Projekt obejmuje wdrożenie kompleksowego programu poprawy jakości usług oraz rozwój systemu elektronicznej dokumentacji medycznej. Ma na celu wzmocnienie zdolności macedońskiego systemu opieki zdrowotnej, poprawę bezpieczeństwa pacjentów i poprawę wyników leczenia. Projekt jest finansowany przez Unię Europejską, Amerykańską Agencję ds. Rozwoju Międzynarodowego oraz Bank Światowy. Realizacja projektu do tej pory umożliwiła poprawę jakości opieki poprzez zapewnienie dostępu do medycyny opartej na

faktach, wzmocnienie infrastruktury systemu opieki zdrowotnej oraz wypromowanie koncepcji bezpieczeństwa pacjentów. Zaowocowało to zmniejszeniem wskaźników śmiertelności i zachorowalności, poprawą satysfakcji pacjentów oraz poprawą dostępu do świadczeń zdrowotnych. Projekt pomógł również obniżyć koszty świadczeń zdrowotnych, poprawić efektywność systemu opieki zdrowotnej oraz ogólną jakość opieki. Ponadto pomógł zwiększyć liczbę wykwalifikowanych pracowników służby zdrowia w kraju oraz poprawić system szkolenia i rozwoju pracowników służby zdrowia. Przyczynił się też do zmniejszenia liczby zakażeń związanych z opieką zdrowotną.

Istotną kwestią było podjęcie działań w celu zmniejszenia dysproporcji zdrowotnych między różnymi grupami społeczno-ekonomicznymi. Macedonia ma dużą różnicę w wynikach zdrowotnych między populacją etnicznych Macedończyków i etnicznych Albańczyków. Etniczni Macedończycy mają dłuższą oczekiwaną długość życia niż Albańczycy i są bardziej skłonni do otrzymania lepszej jakości opieki zdrowotnej i profilaktycznej. Ponadto Albańczycy są bardziej narażeni na ubóstwo, niedożywienie i brak dostępu do opieki zdrowotnej. Przyczynia się to do wyższych wskaźników śmiertelności niemowląt i chorób zakaźnych. Rząd wdrożył pewne polityki mające na celu zaradzenie tej dysproporcji zdrowotnej, wprowadzając m.in. krajowy system ubezpieczeń zdrowotnych i opracowując krajową strategię zdrowia.

4. WYDATKI NA ZDROWIE

W Macedonii Północnej „wydatki na zdrowie są relatywnie niskie w porównaniu z Unią Europejską (UE) i krajami Europy Południowo-Wschodniej, zarówno w przeliczeniu na jednego mieszkańca, jak i jako procent Produktu Krajowego Brutto. Wydatki na zdrowie jako odsetek PKB spadły z 8,9% w 2000 r. do 6,6% w 2018 r.”¹¹, po czym wzrosły w 2020 r. do poziomu 7,88%¹². „Wydatki na zdrowie na mieszkańca w Macedonii Północnej

¹¹ Health Systems in Action. North Macedonia, World Health Organization 2021 (acting as the host organization for, and secretariat of, the European Observatory on Health Systems and Policies), s. 9–10, 2021, https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwibopDPiob_AhVVuosKHTbPDAUQFnoECBQQAQ&url=https%3A%2F%2Fapps.who.int%2Firis%2Frest%2Fbitstreams%2F1393958%2Fretrieve&usg=AOvVaw38hOZEaLNFSJti4fBKRXiC [dostęp: 15.10.2023].

¹² Current health expenditure (% of GDP) – North Macedonia, The World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.CHEX.GD.ZS?end=2020&location-s=MK&start=2000&view=chart> [dostęp: 15.10.2023].

wyniosły 1073 USD PPP w 2018 r., czyli poniżej średniej krajów Europy Południowo-Wschodniej (1419 USD PPP), ale blisko średniej dla krajów o wyższym średnim dochodzie w Europejskim Regionie WHO (1187 USD PPP). Choć ponad połowa wydatków na zdrowie pochodzi ze źródeł publicznych (57% wydatków na zdrowie), wydatki publiczne w przeliczeniu na mieszkańca są bardzo niskie. W 2018 r. Macedonia Północna wydała 615 USD PPP na zdrowie, więc były to drugie najniższe wydatki publiczne na zdrowie na mieszkańca w Europie Południowo-Wschodniej (średnio 946 USD PPP) po Albanii (377 USD PPP). Udział wydatków publicznych na zdrowie jako udział PKB spadł z 5% w 2003 r. do 3,8% w 2018 r., czyli powyżej średniej krajów o wyższych średnich dochodach (UMIC) w Regionie Europejskim WHO, ale poniżej południowo-wschodniej. Średniej europejskie wydatki z własnej kieszeni (OOP) na zdrowie stanowiły 42% wydatków na zdrowie w 2018 r., czyli znacznie powyżej średniej w krajach Europy Południowo-Wschodniej (33%) i UE (22%), ale nieco poniżej średniej krajów UMIC (43%)¹³.

5. PARTIE POLITYCZNE A POLITYKI ZDROWOTNE

Innym niezwykle ważnym czynnikiem aktywizującym prace nad politykami zdrowotnymi jest kwestia ich znaczenia w procesie kształtowania sceny politycznej w państwie, w tym ich wpływu na wybory i zmiany poparcia dla poszczególnych partii politycznych. Na opinię publiczną i głosowanie w Macedonii Północnej wpływa wiele czynników, w tym opieka zdrowotna, dostępność, przystępność cenowa i jakość usług opieki zdrowotnej, które wprost wpływają na poglądy obywateli i decyzje wyborcze. Do kluczowych punktów dotyczących opinii publicznej, głosowania i opieki zdrowotnej w Macedonii Północnej należą kwestie związane ze znaczeniem opieki zdrowotnej, z kampaniami politycznymi, niezadowolaniem i preferencjami wyborców, rolą opieki zdrowotnej w budowaniu koalicji politycznych, publicznymi protestami i aktywizmem obywateli oraz prowadzonymi reformami. Istotne w tym zakresie stają się kwestie takie jak dostęp do usług medycznych, dostępność leków, jakość placówek opieki zdrowotnej oraz ogólne funkcjonowanie systemu opieki zdrowotnej. Na tym tle różnorodnie prezentują się poglądy macedońskich partii politycznych na kształtowanie polityki zdrowotnej, choć możemy w ich programach odnaleźć pewne wspólne cechy, a w zależności od ich proveniencji politycznej nawet wspólne idee i koncepcje. Jedną z dużych partii politycz-

¹³ Health Systems in Action, op. cit.

nych jest Socjaldemokratyczna Unia Macedonii (SDSM), która jako centrolewicowa organizacja promuje takie kwestie, jak powszechny dostęp do opieki zdrowotnej, zmniejszanie barier dostępu i wprowadzanie ułatwień w dostępie, podnoszenie skuteczności systemu zdrowia, modernizacja infrastruktury zdrowotnej, optymalizacja zasobów i poprawianie modeli świadczenia opieki zdrowotnej, w tym wzmocnienie zdolności zdrowia publicznego (regionalizacja) poprzez funkcjonalne połączenie wszystkich szczebli opieki zdrowotnej. Ponadto SDSM promuje kwestie związane z edukacją i utrzymaniem specjalistów w kraju. Niezmiernie ważny jest rozwój profilaktyki i promocji zdrowego stylu życia, szczególnie w odniesieniu do ogólnego postrzegania przez partie centrolewicowe stanu zdrowia jako wyniku wpływu różnorodnych czynników, do których zaliczają nierówność dochodów, edukację, mieszkalnictwo i zatrudnienie. Kolejną partią znaczącą na macedońskiej arenie politycznej jest Wewnętrzna Macedońska Organizacja Rewolucyjna – Partia Demokratyczna na rzecz Jedności Narodowej Macedonii (VMRO-DPMNE), która jako partia centroprawicowa podchodzi odmiennie do tej kwestii, promując konieczność zaangażowania w system ochrony zdrowia sektora prywatnego, rozwój jakości poprzez konkurencję rynkową, podnoszenie wydajności i opłacalności systemu, w tym budowanie silnych powiązań w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, jednocześnie podkreślając brak konieczności generowania zysku z tej działalności. „Wizja VMRO-DPMNE dla sektora zdrowia to stworzenie systemu opieki zdrowotnej, który będzie sprawny i dostępny dla wszystkich. Oznacza to optymalizację systemu opieki zdrowotnej i znaczne inwestycje w jego wzmocnienie, inwestycje w kadry, infrastrukturę, ustawiczne kształcenie i transfer wiedzy medycznej kadry, ustanowienie sprawnych mechanizmów finansowania placówek służby zdrowia nowymi środkami i pakietami ubezpieczeń, rozwój profesjonalnego systemu informacji zdrowotnej i jego wdrożenia, a także zintegrowanego systemu teleinformatycznego – E-zdrowie”¹⁴. Równie ważną kwestią jest podkreślanie znaczenia odpowiedzialności pacjenta i jego wyborów w procesie leczenia, a także wdrożenie zastosowania najnowszych technologii w minimalizację i profesjonalizację biurokracji. Kolejną partią centroprawicową jest Demokratyczna Unia na rzecz Integracji (DUI), która ponadto reprezentuje interesy społeczności albańskiej i prezentuje podobne poglądy na kwestie zdrowotne jak: Sojusz dla Albańczyków (AA), Demokratyczna Partia Albańczyków (DPA) i BESA.

¹⁴ ПАРЛАМЕНТАРНИ ИЗБОРИ 2020 ГОДИНА, ПРОГРАМА ВМРО-ДПМНЕ, ПРОЕКТ ОБНОВА НА МАКЕДОНИЈА, <https://vmro-dpmne.org.mk/%d0%bf%d1%80%d0%be%d0%b3%d1%80%d0%b0%d0%bc%d0%b0> [dostęp: 15.10.2023].

Wszystkie wskazane partie, skupiając się na mniejszości narodowej, podnoszą kwestie integracji mniejszości w polityce zdrowotnej, nadania priorytetów rozwojowi regionalnemu i poprawy infrastruktury w opiece zdrowotnej, w tym wspierają inicjatywy mające na celu ulepszenie obiektów opieki zdrowotnej, rozszerzenie usług opieki zdrowotnej na obszarach mniej uprzywilejowanych oraz zmniejszenie regionalnych dysproporcji w dostępie do opieki zdrowotnej. Podkreślają znaczenie równego dostępu do usług opieki zdrowotnej i zajmują się konkretnymi dysproporcjami zdrowotnymi, z jakimi borykają się populacje mniejszości. Działania takie widzą głównie przez pryzmat kształtowania projektów w partnerstwie publiczno-prywatnym, kładąc jednocześnie nacisk na współpracę transgraniczną z zakresu opieki zdrowotnej. Innym przykładem jest lewicowa partia polityczna o nazwie Levica, która promuje powszechny dostęp do opieki zdrowotnej w pełni finansowanej ze środków publicznych, dążąc do zniwelowania nierówności społecznych i budowania znaczenia opieki zdrowotnej jako dobra publicznego.

Partie polityczne często włączają polityki i obietnice dotyczące opieki zdrowotnej do swoich kampanii wyborczych, aby przyciągnąć wyborców. Kandydaci mogą proponować reformy, zwiększenie finansowania opieki zdrowotnej, lepszy dostęp do usług lub ulepszenie infrastruktury opieki zdrowotnej, aby zyskać poparcie społeczne. Narastające niezadowolenie z systemu opieki zdrowotnej może prowadzić do zmiany preferencji wyborców w kierunku partii lub kandydatów, którzy obiecują skuteczne rozwiązanie problemów zdrowotnych. Partie, które są postrzegane jako bardziej zdolne do sprośnięcia wyzwaniom związanym z opieką zdrowotną, mogą zyskać przewagę wyborczą. Tym samym polityki i stanowiska w zakresie opieki zdrowotnej mogą odgrywać rolę w budowaniu koalicji między partiami politycznymi. Partie o podobnych programach opieki zdrowotnej lub wspólnych priorytetach w sektorze mogą tworzyć sojusze, aby wspólnie zajmować się kwestiami opieki zdrowotnej i maksymalizować swoje szanse wywierania wpływu na politykę. Należy także wziąć pod uwagę, że opinia publiczna na temat opieki zdrowotnej i wzorców głosowania może się różnić w czasie i wśród różnych segmentów populacji. Czynniki takie jak status społeczno-ekonomiczny, położenie geograficzne i osobiste doświadczenia związane z systemem opieki zdrowotnej mogą wpływać na indywidualne perspektywy i decyzje wyborcze.

PODSUMOWANIE

Polityka zdrowotna w Macedonii Północnej ma na celu zapewnienie wszystkim obywatelom dostępnej, przystępnej cenowo i wysokiej jakości opieki zdrowotnej. Kraj przeszedł reformy mające na celu poprawę systemu opieki zdrowotnej, w tym przejście od modelu scentralizowanego do systemu zdecentralizowanego z naciskiem na podstawową opiekę zdrowotną. Niektóre kluczowe aspekty polityki zdrowotnej w Macedonii Północnej obejmują: powszechną opiekę zdrowotną, której celem jest zapewnienie powszechnego dostępu do usług opieki zdrowotnej, niezależnie od statusu społeczno-ekonomicznego lub pochodzenia etnicznego danej osoby; finansowanie opieki zdrowotnej, w ramach której system opieki zdrowotnej jest finansowany z połączenia funduszy publicznych, składek pracowników i pracodawców oraz systemu ubezpieczenia zdrowotnego; nacisk kładziony na wzmocnienie podstawowej opieki zdrowotnej, w tym profilaktyki, promocji zdrowia i wczesnego wykrywania chorób; poczynione inwestycje w poprawę infrastruktury opieki zdrowotnej, w tym renowację i budowę szpitali, przychodni i ośrodków zdrowia; podejmowanie działań mających na celu rozwiązanie problemu niedoboru pracowników służby zdrowia, poprawę ich warunków pracy oraz zapewnienie możliwości stałego rozwoju zawodowego; wypracowanie przepisów zapewniających bezpieczeństwo, skuteczność i przystępność cenową farmaceutyków i wyrobów medycznych oraz rozwój i wdrażanie systemów informacji o zdrowiu, które miałyby na celu usprawnienie gromadzenia, analizowania i podejmowania decyzji w opiece zdrowotnej.

BIBLIOGRAFIA

- Burazeri Genc, and Ulrich Laaser. "Health status of the populations in the Western Balkans region." *South Eastern European Journal of Public Health* (2023).
- Commission Staff Working Document North Macedonia 2020 Report Accompanying the Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions 2020 Communication on EU Enlargement Policy, Brussels, 6.10.2020 SWD(2020) 351 final, https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2020-10/north_macedonia_report_2020.pdf [dostęp: 15.10.2023].

Current health expenditure (% of GDP) – North Macedonia, The World Bank.

Developing the National Health 2020 Strategy in North Macedonia, World Health Organization 2019, s. 5, <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/326925/9789289054201-eng.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [dostęp: 15.10.2023].

Health Systems in Action. North Macedonia, World Health Organization 2021 (acting as the host organization for, and secretariat of, the European Observatory on Health Systems and Policies), s. 9–10, 2021, https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwibopDPIob_AhVVuosKHTbPDAUQFnoECBQQA-Q&url=https%3A%2F%2Fapps.who.int%2Firis%2Frest%2Fbitstream-s%2F1393958%2Fretrieve&usq=AOvVaw38hOZEaLNFSJti4fBKRXiC [dostęp: 15.10.2023].

Jones C.M., Clavier C., Potvin L., *Adapting public policy theory for public health research: A framework to understand the development of national policies on global health*, Soc Sci Med. 2017 Mar;177:69-77. doi: 10.1016/j.socscimed.2017.01.048. Epub 2017 Jan 24. PMID: 28161673.

Law on health protection, CONSOLIDATED TEXT 1Law on Health Protection, “Official Gazette of the Republic of Macedonia”, no. 101/2014, no. 49/2016, no. 93/2017, <https://faolex.fao.org/docs/pdf/mac201968.pdf> [dostęp: 15.10.2023].

Macedonia – Narodowy Instytut Zdrowia Publicznego Macedonii, Magazyn EuroHealthNet, <https://eurohealthnet-magazine.eu/pl/national-public-health-institute-of-macedonia/> [dostęp: 15.10.2023].

Międzynarodowa Organizacji Zdrowia (WHO), <https://www.who.int/data/gho/data/themes/mortality-and-global-health-estimates/ghe-leading-causes-of-death> [dostęp: 15.10.2023].

Qehaja S.S. et al., *The relationship between government health expenditure and economic growth: Evidence from western Balkan countries*, “International Journal of Applied Economics, Finance and Accounting” 2023, no. 15(1).

ЗАКОН ЗА ЗДРАВСТВЕНАТА ЗАШТИТА, Редакциски пречистен текст 1; Дефиниции на поимите, Член 15, Службен весник на Република Македонија, <https://zdravstvo.gov.mk/wp-content/uploads/2015/10/0-ZAKON-ZA-ZDRAVSTVENATA-ZASHTITA.pdf> [dostęp: 15.10.2023].

ПАРЛАМЕНТАРНИ ИЗБОРИ 2020 ГОДИНА, ПРОГРАМА ВМРО-ДПМНЕ, ПРОЕКТ ОБНОВА НА МАКЕДОНИЈА, <https://vmro-dpmne.org>.

mk/%d0%bf%d1%80%d0%be%d0%b3%d1%80%d0%b0%d0%b-c%d0%b0 [dostęp: 15.10.2023].

ПРОГРАМА за работа на Владата на Република Северна Македонија за периодот 2022–2024 година, Мандатор: Димитар Ковачевски, Скопје, 11.01.2022, https://sdsm.org.mk/wp-content/uploads/2022/02/programa_na_vladata_2022-2024-Copy.pdf [dostęp: 15.10.2023].

Република Македонија министерство за здравство, национална стратегија за унапредување на менталното здравје во република македонија септември 2018-2025 година. со акциски план (септември 2018–2025), <https://zdravstvo.gov.mk/wp-content/uploads/2020/05/strategija-za-MZ-2018-2025-170718-pf-1.pdf> [dostęp: 15.10.2023].

POLITYKA ZDROWOTNA W MACEDONII PÓŁNOCNEJ – ZAGADNIENIA OGÓLNE

Streszczenie

Opracowanie dotyczy ogólnych aspektów polityki zdrowotnej w Macedonii Północnej po wprowadzeniu w ostatnich latach przed rząd macedoński pakietu reform w celu poprawy ogólnego stanu zdrowia społeczeństwa. Zarysowana tu problematyka dotyczy przede wszystkim takich aspektów polityki zdrowotnej, jak wdrożenie systemu powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego oraz nowego systemu podstawowej opieki zdrowotnej, a także bezpłatnej opieki zdrowotnej dla dzieci i osób starszych oraz rozszerzenia dostępu do świadczeń profilaktycznych i leczniczych.

Słowa kluczowe: Macedonia Północna, polityka zdrowotna, reforma zdrowotna, powszechne ubezpieczenie zdrowotne, świadczenia lecznicze

HEALTH POLICY IN NORTH MACEDONIA: GENERAL ISSUES

Abstract

The article refers to general aspects of health policy in North Macedonia after the Macedonian government introduced a package of reforms in recent years to improve the general health of the population. The issues outlined

here focus on such aspects of health policy as the implementation of a system of universal health insurance and a new system of primary health care, as well as free health care for children and the elderly, and the expansion of access to preventive and curative services.

Keywords: North Macedonia, health policy, health reform, universal health insurance, treatment benefits

Cytuj jako: Olszewski P., *Polityka zdrowotna w Macedonii Północnej – zagadnienia ogólne*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2023, nr 2(77), s. 69–86. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.10/p.olszewski

Cite as: Olszewski P. (2023). ‘Health policy in North Macedonia: General Issues’. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 2(77), 69–86. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.10/p.olszewski

Alicja Sobczak*
Anna Zawada**

ZARZĄDZANIE I KOORDYNACJA
SZPITALNEJ OCENY
TECHNOLOGII MEDYCZNYCH (HB-HTA)
– PRZEGLĄD DOŚWIADCZEŃ ZAGRANICZNYCH
I WNIOSKI
DLA POLSKIEGO SYSTEMU OPIEKI ZDROWOTNEJ

DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.11/a.sobczak/a.zawada

I. WPROWADZENIE – TŁO ZAGADNIENIA

Sektor opieki zdrowotnej cechuje się wysokim tempem innowacyjności. Wdrażanie innowacji medycznych powinno być poprzedzone staranną analizą i oceną ze względu na spełnianie kryteriów bezpieczeństwa i efektów zdrowotnych, jak również pod kątem zmian organizacyjnych oraz skutków ekonomiczno-finansowych. Na potrzebę racjonalnego i przejrzystego podejścia do finansowania innowacji w opiece zdrowotnej w oparciu o międzynarodowe standardy kładzie nacisk prawodawstwo Unii Europejskiej. Służy temu rozwój metodologii i praktyki oceny technologii medycznych (ang. *health technology assessment* – HTA) oraz szpitalnej oceny technologii medycznych (ang. *hospital-based health technology assessment* – HB-HTA). HTA jest definiowana jako usystematyzowany interdyscyplinarny proces, dokonywany z punktu widzenia celów systemu opieki zdrowotnej, zwłaszcza efektywnego osiągania

* Uniwersytet Warszawski, e-mail: alicjateresa@gmail.com, ORCID: 0000-0002-3069-1098.

** Akademia Leona Koźmińskiego, e-mail: azawada@kozminski.edu.pl, ORCID: 0000-0002-3555-4877.

korzyści zdrowotnych dla populacji objętej opieką¹. Oceny dokonują krajowe i/lub regionalne instytucje HTA na podstawie szeregu kryteriów, w tym klinicznych, ekonomiczno-finansowych, organizacyjnych, społecznych, etycznych, ekologicznych². HTA polega głównie na przeanalizowaniu zagadnień bezpieczeństwa technologii medycznej, oszacowaniu korzyści zdrowotnych, jakie zapewnia, a także kosztów generowanych w systemie ochrony zdrowia w związku z jej wdrożeniem i stosowaniem. Ponadto przeprowadza się ocenę efektywności kosztowej szacowanych korzyści zdrowotnych w oparciu o metody analityczne, przyjęte w ekonomice zdrowia. HTA ma powszechne zastosowanie do oceny technologii lekowych (w tym w celu wspomaganie decyzji o skali refundacji leków w publicznym systemie opieki zdrowotnej), niemniej odnosi się do wszelkich technologii medycznych, w tym diagnostycznych, terapeutycznych, rehabilitacyjnych, programów zdrowotnych, szczepień, opieki koordynowanej.

HB-HTA stanowi szczególnie rodzaj oceny przeprowadzanej z perspektywy szpitala. Jest narzędziem wspomaganie kierownictwa szpitala w podejmowaniu decyzji o wdrożeniu (lub ograniczeniu bądź wycofaniu) danej technologii medycznej. Oceny dokonuje szpitalna jednostka/zespół HB-HTA, uwzględniając uwarunkowania konkretnego szpitala. W tego typu analizach – oprócz stosowanych w HTA kryteriów bezpieczeństwa, efektów klinicznych, efektywności ekonomicznej korzyści zdrowotnych – istotną staje się ocena wpływu analizowanej technologii na zmiany organizacji pracy w szpitalu oraz na sytuację ekonomiczno-finansową szpitala (koszty, przychody, efektywność finansową). Szpital bowiem – oprócz swojej misji na rzecz otoczenia, czyli udzielania świadczeń zdrowotnych efektywnych klinicznie i ekonomicznie – ma też własne cele ekonomiczno-finansowe jako podmiot ekonomiczny.

Ze względu na odmienną perspektywę, zaangażowanych interesariuszy i cel metodyki oraz wyniki HTA i HB-HTA mogą się różnić, zwłaszcza w czę-

¹ „HTA jest to wielodyscyplinarny proces wykorzystujący jawne metody określania wartości technologii medycznej na różnych etapach jej cyklu życia. Celem jest informowanie procesu decyzyjnego w celu promowania sprawiedliwego, wydajnego i wysokiej jakości systemu opieki zdrowotnej” (*HTA is a multidisciplinary process that uses explicit methods to determine the value of a health technology at different points in its lifecycle. The purpose is to inform decision-making in order to promote an equitable, efficient, and high-quality health system*), htaglossary.net/health-technology-assessment [dostęp: 28.02.2023]. Tłumaczenie własne [A.S.].

² W Polsce krajową instytucją HTA jest Agencja Oceny Technologii Medycznych i Taryfikacji (AOTMiT).

ści ekonomicznej i organizacyjnej. Powstaje zatem pytanie, w jakim zakresie działania HB-HTA powinny być koordynowane i wspierane przez krajowe lub regionalne instytucje HTA oraz inne podmioty regulujące, zainteresowane wynikami racjonalnych wieloaspektowych ocen technologii medycznych³.

W Polsce od kilku lat dostrzega się potrzebę rozwoju HB-HTA, ale inicjujące szpitale dopiero uczą się zarządzania tym obszarem, odczuwając potrzebę jego koordynacji i wsparcia (metodologicznego, kadrowego, szkoleniowego, informacyjnego, finansowego). Warto zatem dokonać przeglądu doświadczeń zagranicznych, bowiem w wielu krajach szpitale, zwłaszcza najwyższego poziomu referencyjnego, mają w zakresie HB-HTA długoletnie pozytywne osiągnięcia, oparte na współdziałaniu z krajowymi i/lub regionalnymi instytucjami HTA, współpracy międzynarodowej oraz wzajemnej wymianie doświadczeń.

W ramach projektu naukowo-wdrożeniowego dotyczącego szpitalnej oceny technologii medycznych⁴ przeprowadzono badania, których przedmiotem była praktyka funkcjonowania jednostek HB-HTA w wybranych szpitalach zagranicznych oraz rozwiązania zagraniczne w zakresie koordynacji i wsparcia rozwoju HB-HTA⁵. W niniejszym artykule oparto się na metodyce i wynikach tych badań, koncentrując się na zagadnieniach zarządzania oceną technologii medycznych w szpitalach oraz na sposobach koordynacji i wspierania HB-HTA w systemach krajowych, a także z perspektywy polityki zdrowotnej Unii Europejskiej.

³ Na temat różnych modeli relacji HTA i HB-HTA zob. m.in. A. Cicchetti, V. Iacopino, S. Coretti, A. Fioro, M. Marchetti, L. Sampietro-Colom, K. Kidholm, J.B. Wasserfallen, R. Kahveci, E. Halmesmaki, *Toward A Contingency Model for Hospital-Based Health Technology Assessment: Evidence from AdHopHTA Project*, "International Journal of Technology Assessment in Health Care" 2016, Vol. 23, No 2, s. 116–121, <https://doi.org/10.1017/50266462316000258>.

⁴ Projekt „Wdrożenie systemu Hospital-Based HTA (HB-HTA) – Szpitalnej Oceny Innowacyjnych Technologii Medycznych”, zrealizowany przez Konsorcjum Narodowego Funduszu Zdrowia (lider Projektu), Narodowego Instytutu Kardiologii im. Stefana kardynała Wyszyńskiego oraz Uczelni Łazarzkiego w Warszawie. Efektem projektu było opracowanie metodyki HB-HTA. Zob. M. Farkowski (red. nauk.), E. Bandurska, K. Łach, M. Słomka, A. Sobczak, A. Tybinkowska, M. Węgrzyn, A. Zawada, *Metodyka szpitalnej oceny technologii medycznych (HB-HTA)*, Warszawa 2022, <https://hbhta.pl/przydatne-linki/> [dostęp: 3.04.2023].

⁵ K. Łach, M. Farkowski, *Identyfikacja i Zastosowanie Dobrych Praktyk HB-HTA w Świecie Projektowanego Modelu w Polsce – Raport z Wizyt Studyjnych w Wybranych Ośrodkach w Świecie*, 2022, niepublikowane materiały projektu hbhta.pl.

II. WIODĄCE WYTYCZNE HB-HTA

Punktem odniesienia do prezentacji praktyki zarządzania HB-HTA w szpitalach zagranicznych stały się wiodące zasady, opracowane w ramach projektu AdHopHTA, stanowiące kompendium dobrych praktyk⁶. Sformułowano 15 wytycznych, ujętych w czterech wymiarach (procesów oceny, przywództwa, strategii i partnerstwa, zasobów oraz wpływu). Podkreśla się w nich, że skuteczne zarządzanie HB-HTA wymaga:

- jasnego określenia celu i zakresu oceny w oparciu o standaryzowane narzędzia, z uwzględnieniem danych odnoszących się do kontekstu danego szpitala, oraz potrzeb informacyjnych jego kierownictwa;
- systematyczności i samooceny poprawności metodologicznej sporządzania raportów HB-HTA, w tym w odniesieniu do źródeł i wiarygodności badań klinicznych, na których opierają się oceny i rekomendacje;
- włączenia różnych grup interesariuszy w procesy oceny;
- dokonywania ocen w sposób transparentny i obiektywny.

Szpitalna jednostka HB-HTA powinna mieć sprecyzowaną misję i wizję spójną z misją i wizją szpitala oraz wyznaczone miejsce w strukturze organizacyjnej szpitala. Przywództwo powinno przejawiać się w dążeniu do doskonalenia procesów oceny technologii oraz w rozwijaniu komunikacji. Wymaga ono posiadania przez kierownika szpitalnej jednostki HB-HTA zarówno uprawnień formalnych i autorytetu merytorycznego, jak i szczególnych umiejętności porozumiewania się z dyrekcją szpitala i pracownikami oraz z otoczeniem zewnętrznym.

W zarządzaniu HB-HTA należy:

- jasno określić kryteria doboru technologii medycznych do analizy i oceny (nie tylko nowych technologii rozpatrywanych do wdrożenia, ale też przestarzałych, w celu podjęcia decyzji o ich wycofaniu);
- rozwijać motywację wszystkich pracowników szpitala do uczenia się i zmian;
- opracować politykę i narzędzia dzielenia się informacjami, wiedzą i zasobami;

⁶ L. Sampietro-Colom, K. Lach, A. Cicchetti, K. Kidholm, I. Pasternack, B. Fure, M. Rosenmoller, C. Wild, R. Kahveci, J.B. Wasserfallen, R.A. Kiivel et al., *The AdHopHTA Handbook; a handbook of hospital-based Health Technology Assessment (HB-HTA)*; The AdHopHTA Project (FP7/2007-13 Grant Agreement nr 305018), 2015; zob. rozdz. 3 “Guiding Principles for Good Practices in HB-HTA Units”, s. 98–139, www.adhophta.eu/handbook [dostęp: 3.04.2023].

- rozwijać współpracę jednostki/zespołu HB-HTA z regionalnymi, krajowymi i międzynarodowymi instytucjami HTA;
- tworzyć i rozwijać sieci współpracy z kluczowymi sojusznikami zewnętrznymi i pracownikami szpitala, ułatwiając interakcje w celu zwiększenia innowacyjności i efektywności działania szpitala;
- pozyskiwać i rozwijać wykwalifikowane kadry HB-HTA, w tym przez opracowanie narzędzi polityki personalnej (zasad rekrutacji, ścieżek awansu);
- zapewnić jednostce HB-HTA zasoby adekwatne do realizowanych zadań, pozyskiwać finansowanie tej działalności z różnych źródeł;
- przeprowadzać pomiary średniookresowego i długookresowego wpływu ocen HB-HTA na stosowane w szpitalu technologie medyczne i ich efektywność.

III. CELE I METODOLOGIA BADANIA ZAGRANICZNYCH ROZWIĄZAŃ W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA, KOORDYNACJI I WSPARCIA HB-HTA

3.1. Cele i metody

Zasadniczym celem poznawczym było omówienie:

- bieżących praktyk zarządzania HB-HTA w wybranych szpitalach zagranicznych, z odniesieniem do wiodących wytycznych omówionych w p. II oraz do sytuacji nowych wyzwań zdrowotnych (COVID-19),
- struktur i mechanizmów koordynowania HTA i HB-HTA w wybranym kraju europejskim,
- kierunków polityki i planów Komisji Europejskiej w odniesieniu do rozwoju HB-HTA w krajach członkowskich.

Celem praktycznym było sformułowanie wniosków i rekomendacji dla rozwijającego się systemu HB-HTA w Polsce.

Zastosowanymi metodami badawczymi były pogłębione panelowe wywiady ustrukturalizowane, przeprowadzone w formie online z reprezentantami wybranych szpitali i instytucji, po wcześniejszym przesłaniu im kwestionariuszy do wypełnienia. Przygotowano trzy różne kwestionariusze wywiadów – z kierownikami szpitalnych jednostek HB-HTA, z dyrektorem instytucji koordynującej na szczeblu krajowym/regionalnym oraz z przedstawicielem Komisji Europejskiej. Pomocniczą metodą była analiza aktualnego piśmiennictwa, w tym źródeł internetowych.

Wywiady przeprowadzono w okresie od listopada 2021 do lutego 2022 r. Wzięli w nich udział:

- sześciu kierowników szpitalnych jednostek HB-HTA, w tym trzech ze szpitali europejskich (z Danii, Hiszpanii i ze Szwajcarii), dwóch reprezentujących szpitale kanadyjskie oraz jeden ze Stanów Zjednoczonych;
- dyrektor krajowej austriackiej instytucji HTA (AIHTA);
- przedstawicielka Komisji Europejskiej (KE), Dyrekcji Generalnej ds. Zdrowia i Bezpieczeństwa Żywności (Directorate-General for Health and Food Safety, DG SANTE).

3.2. Opis zastosowanych narzędzi badawczych

3.2.1. Kwestionariusz wywiadu z kierownikami szpitalnych jednostek HB-HTA⁷

Ten kwestionariusz był najbardziej rozbudowany i składał się z dwóch części – obszerniejszej, która odnosiła się do problemów zarządzania HB-HTA w szpitalu, oraz krótkiej, dotyczącej wpływu pandemii COVID-19 na funkcjonowanie jednostek HB-HTA. Pytania w części pierwszej nawiązywały wprost do wiodących wytycznych HB-HTA (omówionych w p. II). Do każdej z nich sformułowano zestaw kilku (najczęściej dwóch lub trzech) pytań zamkniętych, otwartych i półotwartych. Uzyskane odpowiedzi – nadesłane pisemnie w wypełnionym kwestionariuszu oraz pogłębione w trakcie wywiadów – pozwoliły zorientować się, jak ogólne zasady HB-HTA znajdują przełożenie na bieżącą praktykę zarządzania tym obszarem w badanych szpitalach. W części drugiej kwestionariusz zawierał siedem pytań otwartych.

3.2.2. Kwestionariusz wywiadu z dyrektorem instytucji koordynującej⁸

Kwestionariusz zawierał pytania dotyczące aktualnie stosowanych w kraju respondenta mechanizmów i narzędzi koordynacji HTA i HB-HTA, a także kierunków dalszego rozwoju, występujących problemów i ograniczeń (osiem pytań otwartych). Miał również na celu zebranie opinii i rekomendacji co do regulacji i koordynacji HTA i HB-HTA w kontekście rozwoju systemu polskiego, m.in. w zakresie metodyki przeprowadzania ocen, wymogów co do raportów, wymiany informacji i dzielenia się wiedzą (pięć pytań półotwartych).

⁷ Autorzy kwestionariusza: K. Łach, A. Sobczak, M. Słomka, A. Zawada.

⁸ Autorzy kwestionariusza: K. Łach, A. Sobczak.

3.2.3. Kwestionariusz wywiadu z przedstawicielem Komisji Europejskiej⁹

Przedmiotem tego kwestionariusza była problematyka planów KE w odniesieniu do HB-HTA, w szczególności w związku z podtrzymywaniem efektów projektu AdHopHTA (cztery pytania otwarte) oraz z rozporządzeniem o HTA (2021) (jedno pytanie otwarte), a także z rozporządzeniami o wyrobach medycznych (2017) i wyrobach medycznych *in vitro* (2017) (dwa pytania otwarte), jako że wyroby medyczne są najczęściej ocenianymi technologiami medycznymi.

IV. PRAKTYKA ZARZĄDZANIA HB-HTA W WYBRANYCH EUROPEJSKICH I PÓLNOAMERYKAŃSKICH SZPITALACH W ŚWIETLE PRZEPROWADZONYCH BADAŃ

4.1. Misja i wizja jednostki HB-HTA oraz miejsce w strukturze szpitala

We wszystkich badanych szpitalach jednostki HB-HTA miały sformułowaną własną wizję i misję oraz wartości, na których opierają swoje działanie, choć w jednym przypadku wymagały one aktualizacji. W większości przypadków jednostka HB-HTA miała jasno wskazane miejsce w strukturze organizacyjnej szpitala. Tylko w jednym szpitalu europejskim sformułowano zastrzeżenia co do klarowności jej uplasowania w schemacie organizacyjnym.

4.2. Pozycja formalna i kwalifikacje kierownika jednostki HB-HTA

We wszystkich szpitalach autorytet merytoryczny kierowników jednostek HB-HTA był bardzo wysoki, oparty na ich wybitnych kwalifikacjach. Natomiast pozycja formalna i zakres uprawnień formalnych kształtowały się różnie. W jednym ze szpitali europejskich władza formalna kierownika oceniona została jako bardzo silna, obejmująca wiele ważnych uprawnień, w tym co do zatrudniania podległych pracowników, zawierania umów z ekspertami zewnętrznymi, wyznaczania strategii i swobodnego podejmowania decyzji o bieżących działaniach HB-HTA. Umiejscowiony wysoko w hierarchii organizacyjnej podlega podwójnie – wicedyrektorowi szpitala ds. badań i innowacji, któremu podporządkowano jednostkę HB-HTA, oraz dyrek-

⁹ Autorka kwestionariusza: A. Zawada.

torowi naczelnemu. To rozwiązanie wskazuje na szczególną rolę kierownika jednostki HB-HTA i wiąże się z jego wysokimi kwalifikacjami merytorycznymi oraz doświadczeniem i dorobkiem w zakresie HTA i HB-HTA na poziomie międzynarodowym, krajowym i regionalnym. W dwóch pozostałych szpitalach europejskich kierownicy jednostki HB-HTA określili swoją władzę formalną jako umiarkowanie silną, jako że nie mają dużej swobody w kwestiach kształtowania strategii i bieżących decyzji zarządczych, w tym odnośnie do zatrudniania i zwalniania podwładnych, natomiast mogą swobodnie dobierać i zatrudniać ekspertów zewnętrznych. Jeden z tych kierowników podlega dyrektorowi ds. medycznych, jest doktorem nauk ekonomicznych, specjalistą w zakresie ekonomiki zdrowia, natomiast drugi – uplasowany nieco niżej w hierarchii (podlega kierownikowi działu w pionie zastępcy dyrektora) – postrzega się jako lidera merytorycznego, odpowiadającego za jakość analiz i raportów HB-HTA. Jest specjalistą w zakresie zdrowia publicznego. Obaj mają długoletnie doświadczenie doradztwa i ekspertyz HTA i HB-HTA.

Kierownicy jednostek HB-HTA w szpitalach kanadyjskich to również wybitni specjaliści ze stopniem naukowym i wieloletnim doświadczeniem – jeden jest specjalistą w zakresie epidemiologii i biostatystyki, a drugi – ekonomiki zdrowia. Uprawnienia formalne mają raczej duże, bowiem mogą podejmować decyzje co do doboru pracowników i ekspertów wewnętrznych, natomiast strategię i decyzje operacyjne uzgadniają z działającymi w szpitalu komitetami doradczymi (komitetem polityki wykonawczej oraz komitetem interesariuszy HB-HTA). Kierownik jednostki HB-HTA w szpitalu amerykańskim podlega dyrektorowi ds. analizy wartości. Jest doktorem nauk ekonomicznych ze specjalnością HEOR (ang. *Health Economics and Outcomes Research*), co idealnie wpisuje się w zakres zarządzanego obszaru. Wszystkie decyzje uzgadnia z bezpośrednim przełożonym, z którym blisko współpracuje.

4.3. Zaangażowanie interesariuszy w procesy oceny technologii medycznych

Przeważa podejście włączania do procesów analiz HB-HTA interesariuszy wewnętrznych, przede wszystkim klinicystów i średniego personelu medycznego oraz działów finansowych szpitala. Włączanie interesariuszy zewnętrznych – przedstawiciele pacjentów i biznesu – ma miejsce rzadziej i jest uzależnione od rodzaju technologii medycznej podlegającej ocenie.

4.4. Eliminowanie potencjalnego konfliktu interesów

Oświadczenia o braku konfliktu interesów pracowników zaangażowanych w ocenę technologii medycznych jest traktowane jako standard w większości szpitali europejskich i północnoamerykańskich. Niemniej jednak w jednym ze szpitali europejskich wymaga się go tylko w przypadku, gdy z prośbą o ocenę zwraca się biznes zainteresowany wdrożeniem danej technologii. Natomiast w jednym ze szpitali kanadyjskich przyjęto taką procedurę dokonywania analizy i formułowania rekomendacji, która czyni jawnymi interesy zaangażowanych stron. Sama analiza technologii jest dokonywana przez niezależnych badaczy zewnętrznych, a opinie odnośnie do wdrożenia sporządza komitet składający się z interesariuszy wewnętrznych (personel medyczny – klinicyści, pielęgniarki, farmaceuci szpitalni i pracownicy działu finansowego) oraz z przedstawicieli pacjentów. Każda z tych grup może wyrazić otwarcie swe opinie i preferencje, co zdaniem respondenta eliminuje potrzebę oświadczeń o braku konfliktu interesów.

4.5. Audyt raportów HB-HTA

Wszystkie szpitalne jednostki HB-HTA przeprowadzają wewnętrzny audyt/recenzowanie sporządzonych przez siebie raportów, ale tylko jedna stosuje dodatkowo audyt zewnętrzny. Szpitale polegają zatem głównie na wewnętrznej ocenie raportów HB-HTA, sprawdzając ich poprawność metodologiczną oraz kompletność i wiarygodność danych wykorzystywanych w raporcie, potrzebnym kierownictwu szpitala do podjęcia decyzji odnośnie do wdrożenia rozpatrywanej technologii medycznej.

4.6. Komunikowanie wyników analiz HB-HTA

Zakres i sposoby komunikowania wyników ocen HB-HTA były zróżnicowane w szpitalach europejskich – od przedkładania ich tylko kierownictwu szpitala, przez publikowanie treści raportów (na stronach internetowych, w repozytorium), do aktywnych form wymiany informacji (prezentacje w ramach zebrań, kursów i szkoleń, publikacje i dyskusje na konferencjach, sympozjach). W szpitalach północnoamerykańskich stosuje się aktywne formy komunikowania wewnętrznego i zewnętrznego, choć jeden ze szpitali kanadyjskich koncentruje się głównie na wewnętrznej komunikacji w formie zebrań, dyskusji, kursów.

4.7. Kryteria doboru technologii medycznych do oceny HB-HTA

W szpitalach europejskich dobór następuje w różny sposób, począwszy od najprostszego kryterium kolejności wpłynięcia wniosku o ocenę (FIFO – *first-in-first-out*), przez wyniki wstępnego przeglądu i oceny technologii i nadawanie priorytetów bardziej efektywnym, do posiadania listy uzgodnionych kryteriów. W szpitalach północnoamerykańskich właśnie takie listy stosuje się albo w sposób sformalizowany jako stały zestaw kryteriów doboru technologii medycznych do oceny, albo w sposób niesformalizowany na podstawie uzgodnień co do aktualnych potrzeb. Wśród najważniejszych kryteriów doboru wskazano (w kolejności wyznaczonej liczbą wskazań):

- wpływ technologii na budżet szpitala,
- wysoki poziom niezaspokojonych potrzeb zdrowotnych,
- wpływ na skalę zmian dostosowawczych w szpitalu,
- stopień zaangażowania klinicystów, stopień innowacyjności i pilność,
- potrzebne zasoby i czas wykonania raportu, ryzyko wdrożenia oraz możliwość prawidłowego oszacowania efektywności.

Wpływ na budżet szacują służby finansowe szpitala. O pilności, wynikającej najczęściej z bezpośredniego istotnego wpływu technologii medycznej na zdrowie pacjentów i zaspokojenie ich potrzeb zdrowotnych, rozstrzyga wstępnie kierownictwo. Innowacyjność, pilność i efektywność kliniczna to kluczowe czynniki wpływające na zaangażowanie klinicystów. Preselekcja według kryteriów skali ryzyka wdrożenia oraz możliwości wykonania prawidłowej analizy technologii przez jednostkę HB-HTA wymaga odpowiedzi na cztery zestawy pytań:

- jakie ryzyko i niepewność wiążą się z daną technologią w zakresie bezpieczeństwa i efektywności klinicznej oraz wpływu na budżet szpitala, a także z kwestiami etycznymi i prawnymi;
- jakie są możliwości uzyskania wiarygodnych informacji, koniecznych do oszacowania ww. ryzyk i niepewności;
- jakie zasoby konieczne będą do wykonania raportu HB-HTA, dotyczącego rozpatrywanej technologii;
- jak pilny jest problem, którego rozwiązaniu ma pomóc raport HB-HTA, i czy jednostka HB-HTA jest w stanie go wykonać w określonych ramach czasowych.

4.8. Zaangażowanie jednostek HB-HTA w procesy dezinwestycyjne

Tylko w dwóch przypadkach (szpitala amerykańskiego i duńskiego) jednostki HB-HTA są zaangażowane w procesy eliminacji lub ograniczania przestarzałych technologii medycznych. W pozostałych czterech nie są zaangażowane w tego rodzaju przedsięwzięcia, skupiając się na ocenie nowych technologii.

4.9. Motywacja do doskonalenia, zdolność do uczenia się i innowacji

We wszystkich szpitalach jednostki HB-HTA dokonują na bieżąco przeglądu swojej pracy i dostosowują się do nowych wymogów. Platformę wewnętrzną weryfikacji przebiegu procesów oceny i uzyskiwanych rezultatów oraz uczenia się stanowią regularne (najczęściej cotygodniowe lub co dwa tygodnie) zebrania wszystkich pracowników jednostki HB-HTA, podczas których ma miejsce ocena postępu i jakości prac, dyskusja nad możliwościami wdrożenia nowych technologii, zastosowaniem nowych metod oceny, aktualnymi problemami do rozwiązania, relacjami z interesariuszami. W szpitalach północnoamerykańskich podkreślano znaczenie sporządzania systematycznych przeglądów wyników jednostki HB-HTA, które pozwalają podsumować, w jakim stopniu szpital akceptuje rekomendacje z raportów HB-HTA oraz jakie mierzalne efekty ekonomiczno-finansowe uzyskuje przez przyjęcie tych rekomendacji (w tym nie tylko zyski z technologii wdrożonych, ale i uniknięcie strat przez rezygnację z wdrożenia budzących wątpliwości, niesprawdzonych technologii), a także jak jednostka HB-HTA wpływa na strategię innowacyjną szpitala. Takie przeglądy mają zazwyczaj horyzont kilkuletni, ale są dobrą podstawą uczenia i doskonalenia się pracowników jednostki HB-HTA.

Do najważniejszych sił wspierających uczenie się i innowacyjność w całym szpitalu zaliczono:

- zaangażowanie i motywację klinicyстів i innego personelu medycznego,
- innowacyjną kulturę i strategię szpitala,
- rozbudowany system szkoleń wewnętrznych i zewnętrznych,
- rozwój tzw. uczącego się systemu zdrowia, tworzącego szybki elektroniczny dostęp do wyników badań i innowacji dla wszystkich zainteresowanych pracowników medycznych.

4.10. Strategia i mechanizmy dzielenia się informacjami, wiedzą i zasobami

Zdecydowana większość szpitali dzieli się wiedzą z wewnętrznymi i zewnętrznymi interesariuszami już w trakcie procesów oceny. Kanadyjskie szpitale publikują raporty i biorą udział w projektach naukowych i szkoleniowych z zakresu HTA i HB-HTA, a także prowadzą coaching dla szpitali inicjujących działania w zakresie HB-HTA. Podobnie w dwóch badanych szpitalach europejskich i amerykańskim odbywa się szeroka wymiana informacji i dzielenie się wiedzą. Wyjątek stanowi jeden ze szpitali europejskich, zastrzegający analizy i oceny HB-HTA tylko do użytku wewnętrznego.

Żaden ze szpitali nie stawia sobie jednak celu popularyzacji wiedzy z obszaru HB-HTA, gdyż wymagałoby to dostosowania przekazu ściśle naukowego do poziomu percepcji przeciętnego odbiorcy.

4.11. Współpraca z krajowymi i regionalnymi instytucjami HTA

Wszystkie szpitale europejskie oraz szpital amerykański współpracują z krajowymi i regionalnymi instytucjami HTA w sposób niesformalizowany. Współpraca polega na dobrowolnym dzieleniu się wiedzą, zapoznawaniu się z wynikami raportów, analizowaniu i ustalaniu priorytetów, wymianie informacji nt. metod analiz HTA i HB-HTA. Natomiast oba szpitale kanadyjskie formalnie współpracują z krajową i regionalną instytucją HTA. Współpraca ta polega nie tylko na dzieleniu się wiedzą ekspercką o metodach i wynikach, ale i na wspólnym ocenianiu, udziale w komitetach naukowych czy uczestnictwie w tzw. wspólnotach praktyk (ang. *communities of practices*), a także zamieszczaniu publikacji w biuletynach informacyjnych komunikatów o realizowanych i zakończonych procesach oceny oraz ich rezultatach.

4.12. Sieć partnerów i sprzymierzeńców

Wszystkie szpitale posiadają rozbudowane i wspierające sieci sprzymierzeńców i partnerów HB-HTA – głównie wewnętrznych, ale też zewnętrznych. Sieci te są podtrzymywane i rozwijane. Do najważniejszych grup wspierających zaliczono naczelne kierownictwo szpitala, szpitalne oddziały kliniczne oraz działy badawcze, finansowe i informatyczne, biblioteki medyczne, stowarzyszenia i grupy pacjentów, krajowe i regionalne instytucje HTA, przedstawicieli biznesu. W niektórych przypadkach szpitale tworzą specjalne struktury współpracy sieciowej, jak np. komitet zarządzający ds. strategii, biuro

partnerstwa z pacjentami. Główną korzyścią ze współpracy z sojusznikami i partnerami jest pozyskiwanie informacji z różnych źródeł i z różnych punktów widzenia, co m.in. ułatwia ustalanie priorytetów analiz i ocen HB-HTA.

4.13. Polityka kadrowa w obszarze HB-HTA

Trzy szpitale, w tym dwa europejskie oraz kanadyjski, posiadają dobrze rozwinięte systemy i narzędzia zarządzania kadrami w obszarze HB-HTA – opisy stanowisk, wymogi co do kwalifikacji, formalne kwestionariusze oceny, ścieżki kariery zawodowej. W trzech pozostałych szpitalach nie ma takich sformalizowanych, specyficznych dla obszaru HB-HTA, instrumentów polityki kadrowej.

4.14. Zasoby finansowe

Zasoby finansowe do dyspozycji jednostek HB-HTA zostały uznane za wystarczające i adekwatne do zadań w czterech szpitalach, w tym we wszystkich północnoamerykańskich. W przypadku dwóch europejskich szpitali zbyt małe zasoby są niekiedy powodem rezygnacji z niektórych projektów i zadań.

4.15. Pomiar krótko- i średniookresowych efektów działalności jednostek HB-HTA

Tylko w jednym ze szpitali europejskich dokonuje się systematycznego pomiaru wpływu działalności HB-HTA z użyciem takich miar, jak liczba podjętych wdrożeń nowych technologii medycznych na podstawie raportów HB-HTA oraz wyniki finansowe szpitala wynikające z wdrożenia tych technologii. W dwóch pozostałych szpitalach europejskich takich analiz dokonuje się raczej rzadko, niemniej kierownicy podkreślają, że aprobatą kierownictwa szpitala i zaufanie, jakim cieszą się w szpitalu, stanowią nieformalne, ale bardzo istotne wskaźniki doceniania roli HB-HTA.

W szpitalu amerykańskim funkcjonuje najbardziej rozbudowany system mierzenia wpływu, z zastosowaniem nie tylko prostego kryterium liczby wykonanych raportów HB-HTA, ale też z dokonywaniem analiz efektywności wdrożonych technologii – klinicznej i ekonomiczno-finansowej. W jednym ze szpitali kanadyjskich system pomiaru obejmuje liczbę przyjętych rekomendacji wynikających z raportów HB-HTA oraz liczbę wdrożeń nowych technologii, a także wybrane wskaźniki efektywności finansowej, w tym wskazujące na zasadność negatywnych rekomendacji HB-HTA oraz wynikające z nich decyzje o ograniczonej skali bądź braku wdrożenia. Jednostka HB-HTA nie

ma jednak pełnego dostępu do danych klinicznych na temat bezpieczeństwa i efektywności klinicznej nowych technologii. W drugim ze szpitali kanadyjskich dotychczasowy pomiar jest uproszczony, bowiem uwzględnia tylko liczbę raportów i wdrożeń, ale nowy kierownik jednostki HB-HTA pracuje nad rozbudową kryteriów oceny.

4.16. Pomiar wpływu długofalowego

Zasadniczą miarą jakościową długookresowego wpływu jednostki HB-HTA jest jej renoma i rozpoznawalność w środowisku, wynikająca z jakości pracy. Wszyscy respondenci szczył się renomą, zarówno osobistą, jak i kierowanych jednostek HB-HTA. Długookresowa pozytywnie oceniana działalność znajduje odzwierciedlenie w uczestnictwie w projektach naukowych, konferencjach, doradztwie, edukowaniu i doszkalananiu personelu HB-HTA w innych szpitalach, a także w udziale w międzynarodowych, krajowych i regionalnych zarządach, komitetach i instytucjach zajmujących się doskonaleniem udzielania świadczeń zdrowotnych (w tym zwłaszcza instytucji HTA). Skala takiego zaangażowania zewnętrznego była jednak różna w przypadku poszczególnych kierowników jednostek HB-HTA.

4.17. Wpływ pandemii COVID-19 na funkcjonowanie jednostek HB-HTA

Z ankiety i wywiadów wynika, że pandemia nie wpłynęła istotnie na pracę jednostek HB-HTA, choć niektórzy respondenci zwrócili uwagę, że przyczyną pojawiających się opóźnień w sporządzaniu planowych raportów HB-HTA było zbyt duże obciążenie bieżącą pracą klinicystów uczestniczących w ocenach. Jednostki HB-HTA skierowały swoją aktywność na wsparcie informacyjne klinicystów i kierownictwa szpitala, wyszukując potrzebne dane o efektywności klinicznej technologii medycznych stosowanych w leczeniu schorzeń związanych z COVID-19. Jednak w dynamicznie zmieniających się warunkach pandemii miało to charakter niesystematyczny i niepełny, co nie pozwoliło nazwać tych działań zobiektywizowanymi ocenami. Nieliczne sporządzone raporty HB-HTA dotyczyły głównie innowacji organizacyjnych w udzielaniu przez szpital świadczeń zdrowotnych podczas pandemii. Kanadyjska jednostka HB-HTA, działająca w szpitalu akademickim, została na czas pandemii skierowana do udzielania wsparcia zewnętrznej agendzie – regionalnemu Komitetowi ds. Walki z Pandemią. Można zatem sformułować wniosek, że pandemia w pewnym stopniu ograniczyła regularną działalność HB-HTA, ale

potencjał jednostek został wykorzystany jako pomoc ekspercka w zbieraniu i przetwarzaniu informacji klinicznych.

V. KOORDYNACJA HTA I HB-HTA W AUSTRII

5.1. Aktualny stan i instrumenty koordynacji HTA i HB-HTA

Austriacki model HB-HTA został sklasyfikowany jako typ „grupy niezależnej” (ang. *independent group*), charakteryzujący się niskim stopniem sformalizowania i brakiem regulacji¹⁰. Rozwija się jako oddolne inicjatywy promotorów HB-HTA oraz medycyny opartej na dowodach (ang. *evidence-based medicine* – EBM).

Austriacki Instytut HTA (AIHTA) jest niezależną jednostką naukowo-badawczą o charakterze non profit, określającą swoją misję jako udzielanie naukowego wsparcia decyzji w systemie ochrony zdrowia¹¹. Współpracuje z unijną siecią HTA (EUnetHTA). AIHTA zajmuje się technologiami medycznymi o wysokim stopniu innowacyjności, przeprowadzając oceny HTA z perspektywy krajowego systemu opieki zdrowotnej, i specjalizuje się w ocenie technologii nielekowych. Tworzy platformę współpracy ze szpitalnymi jednostkami oceny technologii medycznych w pięciu szpitalach klinicznych (trzech publicznych i dwóch prywatnych), które są krajowymi liderami innowacyjności w zakresie szpitalnej opieki zdrowotnej. One z kolei odgrywają wiodącą rolę we współpracy ze szpitalami niższych poziomów referencyjnych. Kierownicy jednostek HB-HTA w tych szpitalach klinicznych zostali scharakteryzowani jako „prawe ręce” dyrektorów ds. medycznych.

Dyrektor AIHTA zna ich osobiście i regularnie raz na kwartał spotyka się z nimi w celu rozpatrywania technologii medycznych do oceny, dzielenia się informacjami o zamierzeniach i planach oraz o aktualnie realizowanych ocenach i ich wynikach. Ta niesformalizowana koordynacja – w formie dyskusji, prezentacji, przedstawiania opinii – służy wzajemnemu inspirowaniu się i uczeniu, przy zachowaniu pełnej autonomii szpitali odnośnie do prowadzenia ich własnych ocen. Często tzw. szybkie raporty HB-HTA wykonywane są równocześnie, a nawet przed analizami HTA na poziomie krajowym, wykony-

¹⁰ M. Gałązka-Sobotka, I. Kowalska-Bobko, K. Lach, A. Mela, M. Furman, I. Lipska, *Recommendations for Implementation of Hospital Based HTA in Poland: Lessons Learned From International Experience*, „Frontiers in Pharmacology” 2020, Vol. 11, table 3–4.

¹¹ Na podstawie informacji ze strony internetowej: <https://aihta.at/page/about-us/en> [dostęp: 25.11.2023].

wanymi w AIHTA. Współpraca z kierownikami jednostek HB-HTA ułatwia AIHTA wybór technologii do oceny, bowiem kryterium tego wyboru – oprócz analizy piśmiennictwa medycznego i szacowania potrzeb zdrowotnych – są także opinie i oceny przedstawicieli najbardziej zaawansowanych technologicznie szpitali o zasadności i możliwościach wdrożenia technologii. Z kolei kierownicy jednostek HB-HTA dowiadują się, którymi technologiami zainteresowana jest AIHTA.

AIHTA skupia się głównie na analizie i ocenie klinicznej innowacyjnych technologii medycznych, nie rozpatruje szczegółowo kosztów generowanych przez nowe technologie ani nie dokonuje analizy efektywności kosztowej korzyści zdrowotnych. Tym niemniej kryterium kosztów technologii medycznych i kosztów świadczeń realizowanych przy ich zastosowaniu (w szczególności ponoszonych przez płatników publicznych) ma istotne znaczenie w wyborze technologii poddawanych ocenie HTA. W systemie austriackim taryfikacją zajmuje się inna instytucja – zastosowanie wyższych taryf/stawek uwarunkowane jest faktycznym osiągnięciem przez szpital lepszych efektów klinicznych z zastosowania innowacyjnej technologii (z wymogiem przekazywania płatnikowi danych o uzyskiwanej efektywności klinicznej).

AIHTA nie wpływa w sposób formalny na działalność HB-HTA, nie narzuca szpitalom technologii do oceny ani nie ustala priorytetów. W gestii dyrektorów szpitali pozostają decyzje, kiedy i w odniesieniu do jakich technologii medycznych inicjować ten proces, kogo zatrudniają do oceny, jakich ekspertów zewnętrznych potrzebują (praktyką szpitali austriackich jest zatrudnianie ekspertów do części klinicznej HB-HTA), jakimi kryteriami kierują się w podejmowaniu decyzji.

AIHTA nie narzuca też ani nie kontroluje metodyki przeprowadzania ocen HB-HTA, nie określa wzorca raportu. Zwłaszcza analizę ekonomiczną – jej zakres, metody i narzędzia – traktuje jako wyłączną domenę zarządzających szpitalem, nie wnika w metodologię i rezultaty analiz ekonomicznych na poziomie szpitala (szacowania kosztów, przychodów i efektywności ekonomicznej wynikających z wdrożenia danej technologii). Można mówić o wspomaganiu przez AIHTA wysokiej jakości raportów HB-HTA w ich części klinicznej. Nie odbywa się to jednak w trybie sformalizowanej procedury, ale w formie wyrażania opinii i porad, o które kierownicy jednostek HB-HTA mogą zwrócić się w trakcie opisanych wyżej spotkań. Nie ma praktyki formalnego zwracania się szpitali do AIHTA o tego typu doradztwo, choć taka możliwość istnieje.

Szpital nie mają obowiązków przedkładania pełnej treści raportów HB-HTA do AIHTA ani też nie stworzono krajowej bazy takich raportów. Jednak same szpitale mogą udostępniać interesariuszom ocen technologii medycznych zarów-

no raporty HB-HTA, jak i ich skrócone wersje bądź wybrane informacje, co umożliwia ich wykorzystanie do innych badań i tworzenia wtórnych baz danych¹².

Koordynacyjna rola AIHTA polega przede wszystkim na wspomaganiu i ujednolicaniu wiedzy i umiejętności profesjonalistów szpitalnych, co następuje w toku realizowanych przez nią szkoleń HTA. Około 20% programu tych szkoleń poświęcone jest bezpośrednio HB-HTA. Także w trakcie kursów dla szpitali prezentowane są najlepsze metody i narzędzia przygotowania raportów HB-HTA. Zdaniem respondentki szkolenia i kursy z zakresu HTA i HB-HTA bardzo pomagają w przewyżczeniu sceptycyzmu kadry medycznej i przekonaniu do medycyny opartej na dowodach (EBM). Koordynacja polega również na dostarczaniu pracownikom szpitalnych jednostek dostępu do najnowszych użytecznych narzędzi analitycznych, służących ocenom efektywności klinicznej i korzyści zdrowotnych z zastosowania poszczególnych rodzajów procedur/interwencji medycznych (np. Magnitude of Clinical Benefit Scale, opracowana przez European Society for Medical Oncology – ESMO).

5.2. Możliwości i ograniczenia koordynacji HTA i HB-HTA

Zdaniem respondentki istnieją niewykorzystane możliwości w zakresie skoordynowania pracy nad wymianą i wykorzystaniem klinicznych danych źródłowych. Współpraca mogłaby polegać na tym, że AIHTA dokonuje oceny oczekiwanych korzyści zdrowotnych i definiuje zakres potrzebnych danych klinicznych ze szpitali, precyzuje i standaryzuje sposób ich rozumienia oraz źródła pozyskiwania, a jednostki HB-HTA zbierają i przekazują jej takie dane, co daje obu stronom podstawę do metodologicznie ujednoliconej oceny. Takie podejście byłoby szczególnie pożądane w odniesieniu do bardzo kosztownych terapii i chorób rzadkich.

Nieocenione znaczenie ma rozwój baz danych i informacji z szerokim dostępem. Zobowiązanie się szpitali austriackich do zamieszczenia choćby skrótovej informacji o procesach i wynikach HB-HTA pozwoliłoby na budowę tego typu bazy, ułatwiając dalszy rozwój i koordynację obszaru HB-HTA w skali kraju. Powinno to jednak nastąpić w drodze konsensusu szpitali, a nie przez wprowadzenie wymogu prawnego.

Wśród wyzwań rozwoju HB-HTA respondentka wymieniła dominację neoliberalnej orientacji na rynek i mechanizmy rynkowe, wywołującą scep-

¹² Przykładem może być *DHE Unit Cost Online Database*, opisana w: S. Mayer, A. Łaszewska, J. Simon, *Unit costs in Health Economic Evaluations: Quo Vadis Austria?*, „International Journal of Environmental Research and Public Health” 2023, Vol. 20, No 1, s. 117, <https://doi.org/10.3390/ijerph20010117>.

tycyzm kadry kierowniczej szpitali co do uznania obiektywnych korzyści zdrowotnych, wykazanych na podstawie EBM, za wiodące kryterium oceny technologii medycznych.

5.3. Rekomendowane sposoby regulacji i koordynacji procesów rozwoju HB-HTA (z odniesieniem do systemu polskiego)

Respondentka opowiedziała się za oddolnym procesem rozwoju systemu HB-HTA. Tworzenie obowiązkowych standardów raportów w formie wymogów prawnych czy wytycznych i wymagań (np. recenzowania raportów przez instytucję koordynującą) uznała za zbyt autorytarne. Podobnie w sposób oddolny powinny być kształtowane struktury jednostek HB-HTA oraz standardy kwalifikacji personelu HB-HTA. Zarządzający szpitalami, zwłaszcza dyrektorzy ds. medycznych, muszą mieć wewnętrzne przekonanie o potrzebie rozwoju przedsięwzięć z zakresu HB-HTA i motywację, by to ich pracownicy dostarczali rzetelnej racjonalnej argumentacji, wspomagając decyzje o zmianach technologii medycznych w szpitalu.

Działalność HB-HTA powinna być finansowana ze środków szpitala jako służąca szpitalowi i wynikająca z przekonania zarządzających o potrzebie jej prowadzenia. Nie wyklucza to starania się o wsparcie zewnętrzne, także z krajowych i międzynarodowych projektów i grantów badawczo-wdrożeniowych.

Za warunki niezbędne dla rozwoju HB-HTA respondentka uznała:

- rozwój systemu szkoleń,
- tworzenie sieci profesjonalistów,
- budowę bazy danych na poziomie krajowym, pozwalające wspierać wymianę wiedzy i informacji oraz doskonalić jakość ocen HB-HTA.

Pożądane jest uznanie prowadzenia działalności HB-HTA za dodatkowe kryterium oceny jakości szpitala (w procesach certyfikacji i akredytacji, jak i w kontraktowaniu/finansowaniu świadczeń zdrowotnych ze środków publicznych).

VI. POLITYKA UE W ODNIESIENIU DO ROZWOJU HTA I HB-HTA

Komisja Europejska z zadowoleniem przyjęła wykorzystanie w polskim projekcie HB-HTA efektów projektu AdHopHTA. KE nie traktuje HB-HTA jako odrębnego obszaru regulacji, ale tworzy dla niego potencjał w toku przedsięwzięć dotyczących rozwoju HTA.

W ramach przygotowań do wejścia w życie Rozporządzenia o HTA¹³ podejmowane są działania wspierające HTA na poziomie UE, takie jak:

- wspólna ocena kliniczna i bezpieczeństwa (ang. *joint clinical assessment*) w celu wspomaganie krajowych i regionalnych ocen HTA,
- wspólne konsultacje naukowe (ang. *joint scientific consultations*), czyli doradztwo w sprawie planowanych badań klinicznych, służących wprowadzaniu technologii lekowych do obrotu, podejmowane wspólnie przez regulatora – Europejską Agencję Leków (*European Medicines Agency* – EMA) – i instytucje HTA krajów członkowskich.

Wspólne działania w zakresie HB-HTA mogłyby być podjęte w przyszłości w ramach dobrowolnej współpracy (art. 23 Rozporządzenia o HTA z 2021), gdyby taka potrzeba została zgłoszona przez reprezentantów państw członkowskich w Grupie Koordynacyjnej ds. HTA (HTACG)¹⁴. Szpitale będą miały dostęp i będą mogły korzystać z podsumowań i wniosków ze wspólnej europejskiej oceny technologii medycznych, natomiast szczegółowe dane pozyskane w procesach europejskiego HTA są poufne i mogą być dostępne dla szpitali tylko za pośrednictwem krajowej instytucji HTA – członka HTACG (w Polsce jest to Agencja Oceny Technologii Medycznych i Taryfikacji). Wykorzystanie raportów europejskich dla potrzeb HB-HTA powinno być zgłoszone do krajowej instytucji HTA, która przekaze tę informację do HTACG (gromadzącej dane nt. wykorzystywania wspólnych raportów HTA).

W przypadku nowo pojawiających się technologii medycznych¹⁵ (ang. *emerging health technologies*, EHT) wspólne działania na poziomie europejskim mają na celu identyfikację technologii, które znajdują się w różnych fazach rozwoju i mogą pojawić się na rynku. Zainteresowani nimi analitycy HB-HTA powinni również działać za pośrednictwem krajowej instytucji HTA – członka HTACG albo międzynarodowej europejskiej organizacji szpitali (typu *umbrella network* – organizacja europejska zrzeszająca organizacje krajowe). HTACG będzie publikować raporty dotyczące EHT, wykorzystując informa-

¹³ Rozporządzenie o HTA: Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/2282 z dnia 15 grudnia 2021 r. w sprawie oceny technologii medycznych i zmiany dyrektywy 2011/24/UE, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32021R2282> [dostęp: 3.04.2023].

¹⁴ HTACG: Grupa Koordynacyjna Państw Członkowskich do spraw Oceny Technologii Medycznych (art. 3 rozporządzenia o HTA), Member State Coordination Group on HTA (HTACG), https://health.ec.europa.eu/health-technology-assessment/regulation-health-technology-assessment/member-state-coordination-group-ha-htacg_en [dostęp: 3.04.2023].

¹⁵ Działania takie nazywane są także skanowaniem horyzontu (ang. *horizon scanning*).

cje ze wszelkich dostępnych źródeł, od różnych interesariuszy, w tym szpitali. Sposoby włączania się interesariuszy we współpracę z HTACG opisuje art. 29 rozporządzenia o HTA. Posiadanie szczególnej wiedzy o EHT jest podstawowym kryterium włączenia konkretnego interesariusza w te procesy informacyjne. O posiadaniu takiej wiedzy przez szpital świadczy zwłaszcza opublikowanie wyników szpitalnej oceny EHT (w czasopiśmie naukowym, najlepiej angielskojęzycznym).

Planuje się, że europejska baza wyrobów medycznych EUDAMED¹⁶, wprowadzona rozporządzeniem o wyrobach medycznych¹⁷, zostanie w pełni uruchomiona z końcem roku 2023, a umieszczanie w niej danych z badań klinicznych wyrobów medycznych stanie się obowiązkowe, co może być cennym źródłem danych do ocen HB-HTA. Zgodnie z rozporządzeniem o WM zorganizowano Grupę Koordynacyjną ds. Wyrobów Medycznych (MDCG)¹⁸, która będzie współpracować z medycznymi panelami eksperckimi (art. 106 rozporządzenia o WM), wydającymi opinie naukowe o wyrobach medycznych, z uwzględnieniem „informacji przekazywanych przez zainteresowane podmioty, w tym przez organizacje pacjentów i pracowników służby zdrowia”, co też stwarza potencjalne narzędzie włączania się specjalistów HB-HTA w działania na poziomie europejskim. Dotyczy to również wyrobów medycznych do diagnostyki *in vitro*¹⁹.

VII. PODSUMOWANIE I WNIOSKI DLA POLSKI

HB-HTA jest nową dziedziną poznawczo-praktyczną, która ma na celu doskonalenie działania szpitali przez wieloaspektową systematyczną analizę i ocenę

¹⁶ EUDAMED – European Database on Medical Devices, <https://ec.europa.eu/tools/eudamed/#/screen/home> [dostęp: 3.04.2023].

¹⁷ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylenia dyrektyw Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A32017R0745> [dostęp: 3.04.2023].

¹⁸ MDCG: Grupa Koordynacyjna ds. Wyrobów Medycznych (art. 103 rozporządzenia o wyrobach medycznych z 2017 r., Medical Device Coordination Group (MDCG), https://health.ec.europa.eu/medical-devices-dialogue-between-interested-parties/medical-device-coordination-group-working-groups_en [dostęp: 3.04.2023].

¹⁹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/746 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych do diagnostyki *in vitro* oraz uchylenia dyrektywy 98/79/WE i decyzji Komisji 2010/227/UE, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32017R0746> [dostęp: 3.04.2023].

technologii medycznych planowanych do implementacji. Oparta jest na profesjonalnej metodyce, obejmującej szereg kryteriów i narzędzi analitycznych, a jej kluczowe zasady i metody zostały opracowane przez międzynarodowe zespoły ekspertów. W realizacji strategii rozwoju HB-HTA – z punktu widzenia całego systemu ochrony zdrowia – konieczne jest rozwiązywanie problemów decyzyjnych w trzech obszarach:

- organizacji i zarządzania HB-HTA na poziomie szpitala,
- koordynacji HB-HTA z HTA na poziomie krajowym,
- wykorzystania potencjalnych instrumentów wsparcia na poziomie UE.

7.1. Zarządzanie HB-HTA w szpitalu, rola szpitalnej jednostki/zespołu HB-HTA

Zarządzanie HB-HTA wymaga kształtowania w szpitalu kultury innowacji i uczenia się, wyrażonej w misji szpitala oraz spójnej z nią misji jednostki/zespołu HB-HTA. Wymaga też rozwoju baz danych i informacji, umożliwiających śledzenie zmian technologii medycznych oraz konsekwencji ich zastosowania.

Niezwykle istotne jest powierzenie stanowiska kierownika jednostki/zespołu HB-HTA osobie łączącej unikalne kompetencje merytoryczne, zarówno w zakresie nauk o zdrowiu, jak i nauk ekonomicznych, oraz kompetencje społeczne, wyrażające się umiejętnością porozumiewania się, przekonywania, tworzenia sieci współpracy wewnątrz szpitala i z zewnętrznymi interesariuszami. Tak wszechstronnie wykształcona osoba zajmuje jednak zazwyczaj tylko stanowisko kierownicze średniego szczebla. Powinna zapewnić wsparcie działaniom HB-HTA przez swoje uczestnictwo w stowarzyszeniach HTA na poziomie regionalnym, krajowym i międzynarodowym. Motywacją dla osoby podejmującej się kierowania jednostką/zespołem HB-HTA może być dążenie do stałego rozwoju oraz istotny faktyczny wpływ na decyzje strategiczne szpitala, zbudowany na autorytecie merytorycznym.

W wyborze technologii medycznych do oceny HB-HTA zasadniczym kryterium, obok potrzeb zdrowotnych i korzyści zdrowotnych wynikających z jakości opieki, są koszty szpitala, jakie wygeneruje rozpatrywana technologia medyczna, jej wpływ na budżet szpitala, sytuację finansową i efektywność. Dlatego też ogromne znaczenie w HB-HTA ma umiejętność oszacowania ryzyka – zarówno zdrowotnego, jak i finansowego dla szpitala. Miarą sukcesu HB-HTA jest liczba poprawnie wykonanych raportów, wykorzystanych przez kierownictwo szpitala do podjęcia racjonalnych decyzji o wdrożeniu nowych technologii bądź wstrzymaniu się od wdrożenia lub ograniczeniu jego

skali. Chodzi o wybór technologii poprawiających efekty kliniczne, a zarazem generujących pozytywne efekty ekonomiczno-finansowe dla szpitala w dłuższej perspektywie czasowej. Uwzględnianie obu tych kryteriów stanowi duże wyzwanie w procesach HB-HTA.

7.2. Koordynacja krajowego HTA i HB-HTA

Przykład austriackiej AIHTA pozwala sformułować wniosek, że skutecznymi mechanizmami koordynacji są:

- organizacja przez krajową instytucję HTA szeroko zakrojonego systemu szkoleń dla kadr szpitali w zakresie HTA w ogóle i z uwzględnieniem specyfiki HB-HTA,
- tworzenie baz danych klinicznych z szerokim dostępem dla szpitali,
- spotkania, wymiana informacji przedstawicieli szpitali z dyrekcją, możliwość nieformalnych konsultacji,
- dzielenie się wiedzą o zamierzeniach i wykonywanych pracach.

Pożądane byłoby także zamieszczanie skróconych wyników raportów HB-HTA we wspólnej bazie, w oparciu o konsensus szpitali prowadzących HB-HTA, a także uzgadnianie ocen klinicznych, wymienianie się danymi klinicznymi między szpitalami i krajową instytucją HTA (zwłaszcza w przypadku ocen najbardziej innowacyjnych technologii).

Model austriacki został oparty na oddolnym i ewolucyjnym rozwoju HB-HTA, z zachowaniem dużej autonomii szpitali i naciskiem na niesformalizowaną współpracę merytoryczną krajowej instytucji HTA z kierownikami jednostek HB-HTA w odniesieniu do ocen klinicznych. Wyróżnia się także inne modele koordynacji procesów HB-HTA i HTA w oparciu o kryteria stopnia ich formalizacji i integracji²⁰. Wybór modelu i konkretnych rozwiązań zależy od kształtu systemu ochrony zdrowia w danym kraju, funkcjonujących w nim instytucji i sposobów koordynacji, jednak warto podkreślić, że skuteczne regulowanie HB-HTA powinno mieć sprecyzowane cele i akceptację szpitali. Należy tworzyć takie warunki, by szpitale z własnej inicjatywy wprowadzały HB-HTA, dostrzegając w tym korzyści bezpośrednio (m.in. możliwość wypracowania przewagi konkurencyjnej, osiągnięcia wyższej jakości

²⁰ Opisane w: A. Cicchetti, V. Iacopino, S. Coretti, A. Fioro, M. Marchetti, L. Sampietro-Colom, K. Kidholm, J.B. Wasserfallen, R. Kahveci, E. Halmesmaki, *Toward A Contingency Model for Hospital-Based Health Technology Assessment: Evidence from AdHopHTA Project*, „International Journal of Technology Assessment in Health Care” 2016, Vol. 23, No 2, s. 116–121, <https://doi.org/10.1017/50266462316000258>.

świadczonej opieki zdrowotnej, stałe podnoszenie kwalifikacji personelu medycznego, korzyści finansowe, wizerunkowe), wspomagane systemowymi rozwiązaniami, jak np. przyznawanie za tę działalność punktów w ocenie przy akredytacji, certyfikacji, kontraktowaniu świadczeń zdrowotnych przez płatnika publicznego.

7.3. Regulacje i potencjalne instrumenty wsparcia HB-HTA na poziomie UE

HB-HTA wpisuje się w nurt działań KE w zakresie HTA. Nie stanowi jednak odrębnego przedmiotu, głównie dlatego, że w krajach członkowskich HB-HTA nie jest powszechnie wdrażane – rozwija się przede wszystkim w szpitalach najwyższego poziomu referencyjnego, zainteresowanych innowacyjnymi technologiami. Niemniej eksperci HB-HTA mogą włączać się w europejskie działania podejmowane w myśl rozporządzeń o HTA, o wyrobach medycznych i wyrobach medycznych do diagnostyki *in vitro* za pośrednictwem krajowej instytucji HTA, będącej członkiem Grupy Koordynacyjnej (HTACG/MDCG) albo europejskiej organizacji parasolowej zrzeszającej organizacje szpitali. Zalecane jest śledzenie przez jednostki HB-HTA działań Grupy Koordynacyjnej HTA (HTACG) i wykorzystywanie europejskich raportów HTA do ocen klinicznych dokonywanych na poziomie szpitala.

BIBLIOGRAFIA

AdHopHTA (Adopting hospital-based Health Technology Assessment in EU) – projekt naukowy współfinansowany przez Komisję Europejską w ramach 7. Programu Ramowego (Grant Agreement 305018), www.adhophta.eu [dostęp: 25.11.2023].

Cicchetti A., Iacopino V., Coretti S., Fioro A., Marchetti M., Sampietro-Colom L., Kidholm K., Wasserfallen JB., Kahveci R., Halmesmaki E., *Toward A Contingency Model for Hospital-Based Health Technology Assessment: Evidence from AdHopHTA Project*, „International Journal of Technology Assessment in Health Care” 2016, Vol. 23, No 2, s. 116–121, <https://doi.org/10.1017/50266462316000258>.

EUDAMED – European Database on Medical Devices <https://ec.europa.eu/tools/eudamed/#/screen/home> [dostęp: 3.04.2023].

- Farkowski M. (red. nauk.), Bandurska E., Łach K., Słomka M., Sobczak A., Tybinkowska A., Węgrzyn M., Zawada A., *Metodyka szpitalnej oceny technologii medycznych (HB-HTA)*, 2022, <https://hbhta.pl/przydatne-linki/> [dostęp: 3.04.2023].
- Gałązka-Sobotka M., Kowalska-Bobko I., Łach K., Mela A., Furman M., Lipska I., *Recommendations for Implementation of Hospital Based HTA in Poland: Lessons Learned From International Experience*, „Frontiers in Pharmacology” 2020, Vol. 11, table 3–4.
- Hbhta.pl: projekt „Wdrożenie systemu Hospital-Based HTA (HB-HTA) – Szpitalnej Oceny Innowacyjnych Technologii Medycznych”, zrealizowany przez Konsorcjum Narodowego Funduszu Zdrowia (lider Projektu), Narodowego Instytutu Kardiologii im. Stefana kardynała Wyszyńskiego oraz Uczelni Łazarskiego w Warszawie.
- HTACG: Grupa Koordynacyjna Państw Członkowskich do spraw Oceny Technologii Medycznych (zgodnie z art. 3 rozporządzenia o HTA), Member State Coordination Group on HTA (HTACG), https://health.ec.europa.eu/health-technology-assessment/regulation-health-technology-assessment/member-state-coordination-group-hta-htacg_en [dostęp: 3.04.2023].
- Łach K., Farkowski M.M., *Identyfikacja i Zastosowanie Dobrych Praktyk HB-HTA w Świetle Projektowanego Modelu w Polsce – Raport z Wizyt Studyjnych w Wybranych Ośrodkach w Świecie*, 2022, niepublikowane materiały projektu hbhta.pl.
- Mayer S., Łaszewska A., Simon J., *Unit costs in Health Economic Evaluations: Quo Vadis Austria?*, „International Journal of Environmental Research and Public Health” 2023, Vol. 20, No 1, s. 117, <https://doi.org/10.3390/ijerph20010117>.
- MDCG: Grupa Koordynacyjna ds. Wyrobów Medycznych (zgodnie z art. 103 rozporządzenia o WM (2017)), Medical Device Coordination Group (MDCG), https://health.ec.europa.eu/medical-devices-dialogue-between-interested-parties/medical-device-coordination-group-working-groups_en [dostęp: 3.04.2023].
- Rozporządzenie o HTA (2021): Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/2282 z dnia 15 grudnia 2021 r. w sprawie oceny technologii medycznych i zmiany dyrektywy 2011/24/UE, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32021R2282> [dostęp: 3.04.2023].
- Rozporządzenie o wyrobach medycznych (WM, 2017): Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozpo-

ządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylene dyrektyw Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A32017R0745> [dostęp: 3.04.2023].

Rozporządzenie o wyrobach medycznych in vitro (2017): Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/746 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych do diagnostyki in vitro oraz uchylene dyrektywy 98/79/WE i decyzji Komisji 2010/227/UE, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32017R0746> [dostęp: 3.04.2023].

Sampietro-Colom L., Lach K., Cicchetti A., Kidholm K., Pasternack I., Fure B., Rosenmoller M., Wild C., Kahveci R., Wasserfallen J.B., Kii-vel R.A. et al., *The AdHopHTA Handbook; a handbook of hospital-based Health Technology Assessment (HB-HTA); The AdHopHTA Project (FP7/2007-13 Grant Agreement nr 305018)*, 2015, rozdz. 3 „Guiding Principles for Good Practices in HB-HTA Units”, s. 98–139, www.adhophta.eu/handbook [dostęp 3.04.2023].

ZARZĄDZANIE I KOORDYNACJA SZPITALNEJ OCENY TECHNOLOGII MEDYCZNYCH (HB-HTA) – PRZEGLĄD DOŚWIADCZEŃ ZAGRANICZNYCH I WNIOSKI DLA POLSKIEGO SYSTEMU OPIEKI ZDROWOTNEJ

Streszczenie

Szpitalna ocena technologii medycznych (HB-HTA) jest rozwijającą się dziedziną o stale doskonalonej metodologii. Stanowi merytoryczne wsparcie kierownictwa szpitala w podejmowaniu decyzji o implementacji technologii medycznych. Specyfika HB-HTA wymaga odpowiedniej organizacji i zarządzania na poziomie szpitala, jak również koordynacji z oceną technologii medycznych (HTA) na poziomie kraju oraz wykorzystania instrumentów wsparcia Unii Europejskiej. Artykuł przedstawia rozwiązania zagraniczne, dotyczące zarządzania szpitalnymi jednostkami oceny technologii medycznych (HB-HTA) – na tle wiodących wytycznych AdHopHTA – w sześciu szpitalach europejskich i północnoamerykańskich, koordynacji HB-HTA z oceną technologii medycznych (HTA) z poziomu krajowego – na przykładzie modelu austriackiego, a także unijne regulacje i przedsięwzięcia, nakierowane na wsparcie HTA i HB-HTA. Zagadnienia te opracowano głównie na podstawie

wywiadów z kierownikami jednostek HB-HTA w badanych szpitalach, dyrektorem austriackiego instytutu HTA (AIHTA) oraz z przedstawicielem Komisji Europejskiej. We wnioskach z tego przeglądu i rekomendacjach odnośnie do rozwoju polskiego systemu opieki zdrowotnej podkreślono szczególne znaczenie szkolenia specjalistów HB-HTA, tworzenia baz danych, platform wymiany informacji i dzielenia się wiedzą.

Słowa kluczowe: ocena technologii medycznych (HTA), szpitalna ocena technologii medycznych (HB-HTA), wytyczne HB-HTA, szpitalne jednostki/zespoły HB-HTA, koordynacja HB-HTA i HTA

MANAGEMENT AND COORDINATION OF HOSPITAL-BASED HEALTH TECHNOLOGY ASSESSMENT (HB-HTA): AN OVERVIEW OF FOREIGN EXPERIENCE AND CONCLUSIONS FOR POLISH HEALTH CARE SYSTEM

Abstract

Hospital-based health technology assessment (HB-HTA) is a growing field with constantly improved methodology. It provides substantial support to hospital management in deciding on medical technologies implementation. HB-HTA specificity requires adequate organization and management at the hospital level as well as coordination with health technology assessment (HTA) at a national level and the use of the EU's supporting instruments.

The article presents foreign solutions regarding management of HB-HTA units – in the light of the AdHopHTA guiding principles – in six European and North American hospitals, coordination between HB-HTA and health technology assessment (HTA) at the country level – on the example of the Austrian model, and EU regulations and ventures oriented on HTA and HB-HTA development.

These issues were developed mainly on the basis of interviews conducted with the heads of HB-HTA units in the surveyed hospitals, with the director of the Austrian HTA Institute (AIHTA), and with the representative of the European Commission. The importance of training HB-HTA specialists, and creating databases and platforms for information exchange and knowledge sharing was particularly underlined in the conclusions and recommendations with regard to HB-HTA development in Poland.

Keywords: health technology assessment (HTA), hospital-based health technology assessment (HB-HTA), HB-HTA guidelines, HB-HTA units/teams, co-ordination of HB-HTA and HTA

Cytuj jako: Sobczak A., Zawada A., *Zarządzanie i koordynacja szpitalnej oceny technologii medycznych (HB-HTA) – przegląd doświadczeń zagranicznych i wnioski dla polskiego systemu opieki zdrowotnej*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2023, nr 2(77), s. 87–113. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.11/a.sobczak/a.zawada

Cite as: Sobczak A., Zawada A. (2023). ‘Management and Coordination of Hospital-Based Health Technology Assessment (HB-HTA): An Overview of Foreign Experience and Conclusions for Polish Health Care System’. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 2(77), 87–113. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.11/a.sobczak/a.zawada

Józef M. Fiszer*

GENEZA, DZIAŁALNOŚĆ, SUKCESY I PORAŻKI ORAZ PERSPEKTYWY RENESANSU TRÓJKĄTA WEIMARSKIEGO PO AGRESJI ROSJI NA UKRAINĘ

DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.12/j.m.fiszer

WPROWADZENIE

Po 32 latach, które minęły od utworzenia Trójkąta Weimarskiego, trzeba – moim zdaniem – przyrzeć się na nowo potencjałowi tego specyficznego, trójstronnego formatu, który sprawdził się w trudnym momencie historii Europy i odegrał ważną rolę w procesie normalizacji stosunków Polski z Niemcami i Francją po 1989 r. oraz w procesie naszej akcesji do NATO i Unii Europejskiej. Podmiotem niniejszego artykułu, na co wskazuje tytuł, jest Trójkąt Weimarski, czyli specyficzny uczestnik/aktor stosunków międzynarodowych we współczesnej Europie. Przedmiotem zaś jest analiza przesłanek jego genezy oraz działalność, sukcesy i porażki w latach 1991–2023. Ponadto ukazuję perspektywy renesansu Trójkąta Weimarskiego, które nie napawają optymizmem i trudno je przewidzieć, ale wojna na Ukrainie i groźby Władimira Putina pod adresem Zachodu mogą to przyspieszyć.

W świetle teorii asymetrii¹ Trójkąt Weimarski tworzą trzy różne państwa, które mają zróżnicowane potencjały, własne interesy i wizje dotyczące Unii

* Uczelnia Łazarskiego, e-mail: fiszer@isppan.waw.pl, ORCID: 0000-0003-2461-4341.

¹ Szerzej na temat teorii asymetrii zob. m.in.: S.B. Cohen, *Geography and Politics in a World Divided*, Oxford University Press, Oxford–New York 1973; R. Zięba, S. Bieleń, J. Zając (red.), *Teorie i podejścia badawcze w nauce o stosunkach międzynarodowych*, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2015.

Europejskiej, integracji i bezpieczeństwa Europy oraz sytuacji międzynarodowej na świecie, która od kilku lat komplikuje się. Uległa zaś radykalnej zmianie po agresji Rosji na Ukrainę 24 lutego 2022 r. Dzielią je również zajmowana pozycja i rola, jaką odgrywają w stosunkach międzynarodowych, oraz stosunek do Rosji, Stanów Zjednoczonych, imigrantów, praworządności. Co więcej, moim zdaniem nie istnieje już wspólny konstruktywistyczny mianownik polityki państw Zachodu, tworzący przez ponad 30 lat korzystną dla nich, a także dla Polski, koniunkturę międzynarodową. Decyzje w sprawie Nord Stream 1 i 2, New START i Trójmorza ustawiły Polskę w roli przedmiotu polityki, z którym się nie negocjuje, pomija się go w procesach decyzyjnych, a jeśli trzeba, przeprowadza się akcje dyscyplinujące. Polska w ostatnich latach była poddawana presji Unii Europejskiej, z coraz wyraźniejszą dominacją Niemiec i Francji, jednocześnie znajdowała się między agresywną Rosją a wpływami Stanów Zjednoczonych. W odpowiedzi na zbliżenie Niemiec i Francji z Rosją Polska prowadziła coraz bardziej antyunijną (UE – wyimaginowana instytucja), antyniemiecką (Niemcy to IV Rzesza), antyfrancuską (Francja to chory człowiek Europy) i antyrosyjską politykę zagraniczną oraz była izolowana na arenie międzynarodowej, zwłaszcza w latach 2015–2022². Sytuacja ta uległa zmianie dopiero po agresji Rosji na Ukrainę w 2022 r., ale, jak twierdzi Timothy Garton Ash: „Jestem sceptyczny co do tego, że Putin niczym deus ex machina scali nagle Europę. Nie jesteśmy tak zjednoczeni. Różnice między Europą Środkowo-Wschodnią a Niemcami, Francją, Włochami czy Hiszpanią są duże, a ten podział jeszcze może się pogłębić teraz właśnie. (...) Kluczowe znowu są Niemcy. Niemcy pod rządami Olafa Scholza nie mają strategii europejskiej. Dawna Ostpolitik umarła, a nowej nie ma”³. Nie do końca zgadzam się z tymi tezami, gdyż rząd kanclerza Olafa Scholza dokonał zasadniczej zmiany kursu w niemieckiej polityce zagranicznej i bezpieczeństwa. Obok Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii oraz Polski Niemcy są dziś jednym z największych sojuszników Ukrainy, którą wspierają gospodarczo, finansowo i humanitarnie oraz militarnie. Tylko w 2022 r. niemiecka pomoc dla Ukrainy wyniosła ponad 12 miliardów euro. Wspierając Ukrainę, rząd RFN stara się zapobiec eskalacji napięć między Rosją a NATO. Stoi na stanowisku, że najważniejsza jest jedność Zachodu.

² *Antyniemiecka polityka PiS-u jest na rękę Putinowi. Rozmowa z Dietmarem Nietanem, posłem SPD do Bundestagu, koordynatorem rządu federalnego ds. współpracy z Polską*, „Gazeta Wyborcza”, 6.09.2022, s. 3.

³ *Rosja, Chiny, Zachód. Nie jesteśmy zjednoczeni. Rozmowa z Timothyem Gartonem Ashem*, „Gazeta Wyborcza”, 26.08.2022, s. 14.

du, dzięki której Putin nie może wygrać tej wojny, a Ukraina nie może jej przegrać⁴.

Państwa Trójkąta Weimarskiego od początku jego istnienia łączyło i nadal łączy członkostwo w strukturach euroatlantyckich, bliskie sąsiedztwo geograficzne (geopolityka) i różne zagrożenia, jak np. terroryzm międzynarodowy, pandemia wywołana przez wirus COV-2/ COVID-19 czy hegemonalna polityka Federacji Rosyjskiej pod rządami Władimira Putina, który rozpad Związku Radzieckiego w 1991 r. nazwał „największą geopolityczną tragedią XX wieku” i sukcesywnie dążył do jego odbudowy. Jego zdaniem od 1991 r. narasta konflikt państw Zachodu z Rosją, spowodowany ekspansją polityczną państw NATO, głównie Stanów Zjednoczonych, na Wschód. Rosja zaś nie może dać się zepchnąć na margines stosunków międzynarodowych. Celem rosyjskiej polityki zagranicznej stało się odzyskanie pozycji, jaką w relacjach z Zachodem zajmował Związek Radziecki, oraz rozbitcie Unii Europejskiej i osłabienie roli NATO. Znalazło to wyraz w oficjalnej *Koncepcji polityki zagranicznej Federacji Rosyjskiej* ogłoszonej w 2016 r., w której zarysowano perspektywę zacieśnienia współpracy rosyjsko-chińskiej i pogłębienia integracji euroazjatyckiej jako swoistej ofensywnej alternatywy wobec relacji Rosji z Zachodem⁵. Nawiasem mówiąc, cele te w dużym stopniu udało się Rosji osiągnąć już w drugiej dekadzie XXI w. Francja i Niemcy oraz Stany Zjednoczone zacieśniły wówczas współpracę z Rosją, która dążyła do wyjścia z międzynarodowej izolacji. Jednocześnie Kreml dążył do pogłębienia konfliktów między Polską, Niemcami i Izraelem oraz osłabienia relacji na linii Warszawa–Waszyngton. Moskwa podsyciała konflikty zbrojne na wschodzie Ukrainy, Białorusi, w Gruzji i Mołdawii, wspierała dyktatorskie reżimy w Syrii i Wenezueli. Zachód, a zwłaszcza Niemcy i Francja, ze względów geoeconomicznych tolerował jednak politykę międzynarodową W. Putina, przed którą ostrzegała Polska, ale jej głos był ignorowany. Dla Niemiec i Francji priorytetowa stała się współpraca z Rosją, co doprowadziło do zamrożenia stosunków bilateralnych z Polską i stosunków trójstronnych w ramach Trójkąta Weimarskiego⁶.

⁴ R. Mützenich, *Die Welt im Umbruch. Der russische Krieg gegen die Ukraine ist eine globale Zäsur. Aber die Zeitenwende darf nicht nur militärische Fragen betreffen*, „Newsletter der IPG”, 24.02.2023.

⁵ *Koncepcja polityki zagranicznej Federacji Rosyjskiej z 30 listopada 2016 roku*, <https://poland.mid.ru> [dostęp: 3.06.2023]; W. Radkiewicz, *Straszenie zwrotem ku Azji – nowa koncepcja polityki zagranicznej Rosji*, <https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2016-12-07/straszenie-zwrotem-ku-azji-nowa-koncepcja-polityki-zagranicznej-rosji> [dostęp: 4.06.2023].

⁶ J.M. Fiszer, *Geneza Trójkąta Weimarskiego i jego rola w integracji Europy po zakończeniu zimnej wojny*, „Rocznik Integracji Europejskiej” 2022, nr 16, s. 75–89; J.M. Fiszer (red.),

W przeciwieństwie do Polski w Niemczech i we Francji w tym czasie podkreślano, że nie ma potrzeby trwałego osłabienia Rosji⁷.

Na temat Trójkąta Weimarskiego napisano już mnóstwo książek i artykułów naukowych oraz poświęcono mu wiele konferencji i debat z udziałem badaczy, ekspertów, polityków i publicystów⁸. Mimo to trzeba przyrzeć się na nowo potencjałowi tego trójstronnego formatu współpracy, przypomnieć jego genezę, przeanalizować jej przesłanki, ukazać sukcesy i porażki oraz perspektywy w kontekście wojny rosyjsko-ukraińskiej, która potrwa jeszcze długo i doprowadzi do nowej architektury bezpieczeństwa międzynarodowego. Taki też jest cel niniejszego artykułu. *De facto* jest to próba dokonania bilansu dotychczasowej działalności Trójkąta Weimarskiego i ukazania jego perspektyw oraz znaczenia współpracy polsko-niemiecko-francuskiej dla współczesnych stosunków międzynarodowych w kontekście agresji Rosji na Ukrainę w lutym 2022 r.

Trójkąt Weimarski ma na swoim koncie wiele sukcesów, ale również porażek i niewykorzystanych szans. Odegrał pozytywną rolę w procesie „powrotu” Polski do Europy po 1989 r. Wielu badaczy i ekspertów stwierdza wprost, że powołany do życia w dniach 28–29 sierpnia 1991 r. Trójkąt Weimarski odegrał szczególną rolę w procesach poszerzania NATO i Unii Europejskiej oraz w staraniach Polski o członkostwo w strukturach euroatlantyckich. Stał się ważnym instrumentem służącym włączeniu Polski w nurt europejskiej polityki i jej integracji ze strukturami euroatlantyckimi. Szczególnie w kontekście polskich aspiracji i starań akcesyjnych należy tu zwrócić uwagę na euroatlantycki kierunek polsko-niemiecko-francuskiej współpracy. Większość podejmowanych od 1991 r. działań wobec Europy Środkowo-Wschodniej politycy niemieccy prowadzili wspólnie z Francją. Oba państwa mogły w ten sposób realizować własne cele polityczne i zarazem wzajemnie się kontrolować. Zjednoczone Niemcy głosiły, że ich polityka wschodnia uwzględnia stanowisko Unii Europejskiej (UE) i poprzez swe zaangażowanie w tym regionie nie

Współpraca Polski, Niemiec i Francji w ramach Trójkąta Weimarskiego, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2022; J.M. Fiszer, M. Czasak, *Trójkąt Weimarski. Geneza i działalność na rzecz integracji Europy w latach 1991-2016*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2019.

⁷ M. Tampubolon, *Russia's Invasion of Ukraine and its Impact on Global Geopolitics*, „European Scientific Journal” 2022, vol. 18, p. 56–59.

⁸ J.M. Fiszer, M. Czasak, *Trójkąt Weimarski. Geneza i działalność...*, s. 409–452; B. Koszel, *Trójkąt Weimarski. Geneza. Działalność. Perspektywy współpracy*, Wydawnictwo Instytutu Zachodniego, Poznań 2006; K.H. Standke (red.), *Trójkąt Weimarski w Europie. Das Weimarer Dreieck in Europa. Le Triangle de Weimar en Europe*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009.

będą dążyć do zdobycia hegemonii w Europie, czego obawiały się wówczas Polska i Francja oraz inne państwa. Natomiast Francja stała na stanowisku, że poprzez wspólną politykę wschodnią z Polską ograniczone zostanie niemieckie zagrożenie dla jej interesów w całej Europie. Przyjęcie takiej strategii było podyktowane nie tyle chęcią uznania przez Francję Polski za najważniejszego partnera i lidera w Europie Środkowej, co koniecznością zmuszenia Niemiec do realizacji wspólnej polityki europejskiej, uwzględniającej interesy Francji. W praktyce wspólna polityka Niemiec i Francji przejawiała się w działaniach polegających na sukcesywnym włączaniu Polski do systemu euroatlantyckiego⁹. Bez wsparcia Niemiec i Francji w rokowaniach akcesyjnych z NATO i UE nasze członkostwo mogłyby się opóźnić w czasie i dokonać na mniej korzystnych dla nas warunkach¹⁰. Oczywiście, jeśli idzie o NATO, to klucze do członkostwa Polski w tym Sojuszu leżały w Waszyngtonie, ale również dużą rolę odegrało tutaj wsparcie RFN i Francji, bez którego idea jego poszerzenia na Wschód napotykałaby na jeszcze większy opór ze strony Rosji niż ten, z którym mieliśmy do czynienia w latach 1991–1999. Natomiast o akcesji Polski do Unii Europejskiej decydował głównie francusko-niemiecki tandem¹¹. W świetle doświadczeń Polski Trójkąt Weimarski mógłby odegrać też istotną rolę w odbudowie powojennej Ukrainy i jej akcesji do struktur euroatlantyckich oraz w budowie nowego ładu globalnego.

Trójkąt Weimarski to bez wątpienia jeden z największych sukcesów polityki zagranicznej Polski, której głównym celem po 1989 r. był wspomniany „powrót” do Europy i akcesja do struktur euroatlantyckich, aby w ten sposób zapewnić państwu suwerenność i umocnić jego bezpieczeństwo. W tym aspekcie Trójkąt Weimarski spełnił swoją funkcję. Ponadto przyczynił się do

⁹ R. Asmus, *NATO – otwarcie drzwi*, MUZA SA, Warszawa 2002, s. 279–290; S. Parzymies, *Unia Europejska a Europa Środkowa. Perspektywy współpracy w dziedzinie bezpieczeństwa*, „Sprawy Międzynarodowe” 1999, nr 3, s. 83–111.

¹⁰ J.M. Fiszer, *Stanowisko Rosji i Niemiec wobec akcesji Polski do NATO*, „Studia z Dziejów Rosji i Europy Środkowo-Wschodniej” 2022, t. LVII, z. 1, s. 185–216; P. Mickiewicz, *Współpraca wojskowa Polski, Francji i Niemiec*, „Wojsko i Wychowanie” 2002, nr 2, s. 23–32; S. Michałowski, *Nowa jakość w stosunkach z Niemcami*, [w:] R. Kuźniar, K. Szczepanik (red.), *Polityka zagraniczna RP 1989-2002*, Wydawnictwo Askon, Warszawa 2002, s. 145–147; S. Sulowski (red.), *Polska–Niemcy – nadzieja i zaufanie*, Fundacja Politeja, Warszawa 2002; T. Judt, *Powojnie. Historia Europy od roku 1945*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2018.

¹¹ J.M. Fiszer, *Rosja wobec akcesji Polski do NATO i Unii Europejskiej*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2018, nr 1 (60), s. 264–289; J. Kiwerska, *Partnerstwo w przywództwie? Stany Zjednoczone i Niemcy (1989–2016). Perspektywa polska*, Instytut Zachodni, Poznań 2017.

rozwoju niemiecko-francuskiej współpracy na rzecz integracji Europy oraz umocnienia roli i pozycji Polski w postkomunistycznym świecie.

Należy zgodzić się z tezą, że utworzenie Trójkąta Weimarskiego było jednym z elementów umiejętnie prowadzonej przez Polskę polityki zagranicznej po upadku komunizmu w 1989 r., realizowanej skądinąd w trudnych warunkach geopolitycznych i geoeconomicznych. O jego utworzeniu przesądziło również przychylne dla Polski stanowisko Niemiec i Francji oraz ich oczekiwania (interesy) z tym związane. Wielu polityków i ekspertów w Trójkącie Weimarskim widziało też siłę napędową procesów integracyjnych w postzimnowojennej Europie. Uważali, że wspólny potencjał gospodarczy, polityczny, ludnościowy i wojskowy Francji, zjednoczonych Niemiec i demokratycznej Polski spowoduje, że Europa będzie odgrywała ważną rolę w budowie postkomunistycznego, multipolarnego i pokojowego porządku międzynarodowego na świecie. Oczekiwania te z przyczyn obiektywnych nie do końca się jednak zmaterializowały. Natomiast Traktat z Maastricht podpisany 7 lutego 1992 r. z inicjatywy Francji i Niemiec powołał do życia Unię Europejską i przyspieszył integrację Europy, ale zmieniająca się wówczas sytuacja międzynarodowa coraz bardziej utrudniała budowę nowego multipolarnego i demokratycznego ładu na świecie¹².

Specyfika współpracy w ramach Trójkąta Weimarskiego – w odróżnieniu od relacji multilateralnych i współdziałania w licznym gronie państw, jak np. w NATO czy Unii Europejskiej – wynika z wąskiej grupy decydentów. Powoduje to również, że pozycja Polski w Trójkącie Weimarskim wynikała i wynika nadal bezpośrednio z bieżących stosunków bilateralnych z Francją i Niemcami, a te w ostatnich latach nie są najlepsze. Charakter tych relacji oraz ich dynamika i efektywność, które w latach 90. XX w. i na początku XXI w. napawały optymizmem, w ostatnich latach prowadzą do konieczności przewartościowania użyteczności i współpracy w ramach Trójkąta Weimarskiego. Dziś trudności w relacjach Warszawa – Paryż oraz Warszawa – Berlin widoczne są gołym okiem, i to nie tylko na poziomie dyplomatycznym. Polskę od Niemiec i Francji różni wizja bezpieczeństwa międzynarodowego i stanowisko wobec poszerzania i pogłębiania Unii Europejskiej oraz stosunek do Stanów Zjednoczonych, NATO i Rosji. Niemcy i Francja, jak już pisałem, od początku XXI w. zacieśniały współpracę z Rosją i ograniczały współpracę z Polską. Proces ten uległ zahamowaniu dopiero po agresji Rosji na Ukrainę 24 lutego 2022 r. Polska zaś pod rządami partii Prawo i Sprawiedliwość *de*

¹² J.M. Fiszer, *Geneza Traktatu z Maastricht i jego znaczenie dla integracji i bezpieczeństwa Europy*, „Studia Polityczne” 2023, nr 2, s. 145–169.

facto prowadziła wojnę na dwa fronty, czyli z UE i USA, oraz widziała wroga nie tylko w Rosji, ale również w RFN. Nie miała też dobrych relacji z Francją. Co więcej, Francja i Niemcy nie uważają Polski za kraj w pełni demokratyczny. Tymczasem wiele współczesnych wyzwań, jak np. te dotyczące bezpieczeństwa, obronności, walki z terroryzmem, migracji czy klimatu, wymagają współdziałania wszystkich państw Europy, w tym zwłaszcza należących do Trójkąta Weimarskiego, i wznowienia jego działalności. Niestety, nie wszyscy polscy, niemieccy i francuscy decydenci tak uważają, co uważam za poważny błąd, zwłaszcza w kontekście neoimperialnej polityki Federacji Rosyjskiej pod rządami prezydenta Władimira Putina, która doprowadziła do zbrodniczej wojny z Ukrainą i dziś zagraża bezpieczeństwu Europy i świata.

W prezentowanym artykule stawiam kilka tez i hipotez. Próbuję również odpowiedzieć na adekwatne do nich pytania, m.in.: czy formuła Trójkąta Weimarskiego już się wyczerpała, jak sądzą niektórzy politycy, i dlaczego doszło do kryzysu w stosunkach między jego partnerami? Czy i jak należy doprowadzić do jego renesansu? Dlaczego Polska przestała być pożądanym partnerem do współpracy z Francją i Niemcami? Czy może doszło do zbyt radykalnego przewartościowania przez rząd Polski naszych sojuszy? Jakie są tego przyczyny? Czy Trójkąt Weimarski jest nadal potrzebny i dlaczego? Czy agresja Rosji na Ukrainę i trwająca u granic Polski wojna przyspieszą renesans Trójkąta Weimarskiego? Nie jest to zadanie łatwe, gdyż Trójkąt Weimarski tworzą państwa o zróżnicowanych interesach, potencjałach i możliwościach oddziaływania na środowisko międzynarodowe i jego ewolucję. Ponadto na ich zachowania i skuteczność działania na arenie międzynarodowej wpływa wiele czynników zarówno natury wewnątrzpaństwowej, jak i środowiskowej. W świetle teorii polityki zagranicznej większe możliwości w tym zakresie mają państwa silne, potocznie zwane mocarstwami, i to one prowadzą najbardziej ofensywną politykę zagraniczną oraz kreują rzeczywistość międzynarodową i przesądzają o powstających systemach międzynarodowych.

W niniejszej analizie odwołuję się nie tylko do teorii polityki zagranicznej państwa, ale także do teorii integracji europejskiej oraz kilku teorii i metod badawczych stosowanych w naukach o polityce i nauce o stosunkach międzynarodowych. Przede wszystkim do teorii realizmu klasycznego, szkoły angielskiej i teorii instytucjonalizmu. Dominującą metodą badawczą jest tutaj analiza dokumentów i materiałów źródłowych, a także opis i analiza historyczna oraz krytyczna analiza literatury przedmiotu.

Do opracowania niniejszego artykułu wykorzystałem bogatą literaturę przedmiotu, w tym dokumenty publikowane, publikacje zwarte, artykuły z periodyków naukowych oraz z prasy i internetu.

1. Utworzenie Trójkąta Weimarskiego i jego cele

Wraz z upadkiem komunizmu w państwach Europy Środkowo-Wschodniej i zakończeniem zimnej wojny w stosunkach międzynarodowych odrodziła się idea integracji regionalnej, na fali której doszło do utworzenia m.in. Trójkąta Wyszehradzkiego i Trójkąta Weimarskiego¹³. Powstał on w trudnym momencie dla Polski i Europy, a zwłaszcza dla Europy Środkowo-Wschodniej, bo po zjednoczeniu Niemiec 3 października 1990 r., ale przed rozpadem Związku Radzieckiego, który miał negatywny stosunek do transformacji ustrojowej byłych sojuszników i ich euroatlantyckich aspiracji. W Związku Radzieckim/Federacji Rosyjskiej dominowała tendencja do pomijania lub lekceważenia interesów i pozycji Polski w Europie¹⁴. Jednocześnie Zachód na czele ze Stanami Zjednoczonymi postawił Polsce wiele trudnych warunków, od spełnienia których uzależnił jej członkostwo w strukturach euroatlantyckich¹⁵. Dlatego też w początkowym okresie starań Polski o członkostwo w NATO i Wspólnotach Europejskich/Unii Europejskiej szczególną rolę odegrał właśnie Trójkąt Weimarski¹⁶. Tezą główną jest tutaj konstatacja, że bez Trójkąta Weimarskie-

¹³ J. Stańczyk, *Nowy regionalizm w Europie Środkowej*, „Wojsko i Wychowanie” 1999, nr 2, s. 94; Z. Czachór, *Regionalizm w stosunkach międzynarodowych*, [w:] W. Malendowski, Cz. Mojsiewicz (red.), *Stosunki międzynarodowe*, Atla 2, Wrocław 1998, s. 249–255; E. Cziomer, L.W. Zyblikiewicz, *Zarys współczesnych stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 236–246; *Place and Role of the Visegrád Group Countries in the European Union*, eds. J.M. Fiszer, A. Chojan, P. Olszewski, Institute of Political Studies Polish Academy of Sciences, European Commission, Warsaw 2019.

¹⁴ K. Przybyła, *Rosyjska polityka wobec Zachodu – wybrane zagadnienia*, „Bezpieczeństwo Narodowe” 2013, nr 26, s. 67–89; R. Jakimowicz, *Zarys stosunków polsko-rosyjskich w latach 1992–1999*, Polska Fundacja Spraw Międzynarodowych, Warszawa 2000; A.V. Kozhemiakin, R.E. Kanet, *Russia and Its Western Neighbours in the „Near Abroad”*, [w:] R.E. Kanet (red.), *The Foreign Policy of the Russian Federation*, Palgrave Macmillan, London 1997, s. 35–26.

¹⁵ A. Hyde-Price, *Dryf kontynentalny? Polska a zmiany relacji euroatlantyckich*, [w:] O. Osica, M. Zaborowski (red.), *Nowy członek „starego” Sojuszu. Polska jako nowy aktor w euroatlantyckiej polityce bezpieczeństwa*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2002; J.M. Fiszer, *Stanowisko Rosji wobec akcesji Polski do NATO i Unii Europejskiej*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2016, nr 1 (60), s. 264–289.

¹⁶ Jak wspominałem, na temat genezy i działalności Trójkąta Weimarskiego powstała już spora literatura, ale większość tych publikacji wydano w pierwszej dekadzie XXI w. i nie obejmują one całokształtu jego działalności. Wśród nich na szczególną uwagę zasługują: B. Koszel, *Trójkąt Weimarski. Geneza–działalność–perspektywy współpracy*, Instytut Zachodni, Poznań 2006; K.H. Standke (red.), *Trójkąt Weimarski w Europie*;

go integracja postzimnowojennej Europy, a szczególnie w latach 1991–2009, nie byłaby tak dynamiczna i efektywna, jak to miało miejsce w owym czasie, a droga Polski do struktur euroatlantyckich byłaby znacznie trudniejsza¹⁷.

Były minister spraw zagranicznych Polski Radosław Sikorski na temat genezy Trójkąta Weimarskiego i jego celów pisze krótko: „Powstał on w 1991 roku jako formuła wspierająca nasze przystąpienie do Unii Europejskiej, gdy Polska była postkomunistycznym bankrutem, ale i inspiracją”¹⁸. Jest to stwierdzenie zbyt ogólne, pomija bowiem szereg innych przyczyn, które doprowadziły do utworzenia Trójkąta Weimarskiego. Można podzielić je na przyczyny obiektywne i subiektywne, międzynarodowe i wewnętrzne, determinowane ówczesną sytuacją międzynarodową Niemiec, Francji i Polski. *De facto* wszystkie te państwa miały swoje powody, aby powołać do życia Trójkąt Weimarski. Niemcy po zjednoczeniu, którego obawiały się Polska i Francja, chciały pokazać, że nie zagrażają swoim najbliższym sąsiadom i w ogóle Europie, że zależy im na kontynuowaniu współpracy bilateralnej i multilateralnej na rzecz integracji i bezpieczeństwa naszego kontynentu. Natomiast Francja upatrywała w Trójkącie Weimarskim możliwość kontroli polityki wewnętrznej i zagranicznej zjednoczonych Niemiec i szansę na wzmocnienie swojej mocarstwowej roli w Europie, która zmalała wraz ze zjednoczeniem Niemiec i zakończeniem zimnej wojny¹⁹. Ścisła współpraca zjednoczonych Niemiec i Francji w ramach Trójkąta Weimarskiego zaowocowała wspólną inicjatywą na rzecz utworzenia Unii Europejskiej, co nastąpiło po podpisaniu 7 lute-

H. Wyligąła, *Trójkąt Weimarski. Współpraca Polski, Francji i Niemiec w latach 1991–2004*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2010; S. Parzymies, *Trójkąt Weimarski w poszerzonej Unii Europejskiej*, „Sprawy Międzynarodowe” 2004, nr 2, s. 156–182; H. Bogusławska, A. Konieczna, *Współpraca polityczno-wojskowa w ramach Trójkąta Weimarskiego i Trójkąta Polska–Niemcy–Dania. Fakty. Analizy. Syntezy. Opinie*, Departament Bezpieczeństwa Międzynarodowego MON, Warszawa 1998; M. Bąk, *Trójkąt Weimarski w latach 1991–1999 i jego znaczenie dla bezpieczeństwa europejskiego*, „Przegląd Strategiczny” 2013, nr 2, s. 135–153.

¹⁷ B. Koszel, *Rola Francji i Niemiec w procesie integracji Polski z UE*, [w:] T. Wallas (red.), *Polska w Europie w XXI wieku*, UAM, Poznań 2002, s. 121–147; M. Zaborowski (red.), *Nowy członek „starego” Sojuszu. Polska jako nowy aktor w euroatlantyckiej polityce bezpieczeństwa*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2002; R. Raś, *Ewolucja polityki zagranicznej Rosji wobec Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej w latach 1991–2001*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.

¹⁸ R. Sikorski, *Polska może być lepsza*, Znak Horyzont, Kraków 2018, s. 177–178.

¹⁹ F. Bozo, „Winners” and „Losers”: France, the United States, and the End of the Cold War, „Diplomatic History” 2009, Vol. 33, No. 5, s. 926–928; V. Malingre, M.P. Subtil, *Entente cordiale contre l’Histoire*, „Le Monde”, 12.09.2009, s. 8; S. Parzymies, *Przyjaźń z rozsądku. Francja i Niemcy w nowej Europie*, PISM, Warszawa 1994, s. 57–106.

go 1992 r. Traktatu z Maastricht. Unia Europejska miała być panaceum na zaspokojenie francuskiej ambicji odgrywania nadal przez Paryż ważnej roli w postzimnowojennym świecie²⁰.

Pierwsze spotkanie ministrów spraw zagranicznych Francji, Niemiec i Polski, które dało początek trójstronnej współpracy, odbyło się w dniach 28–29 sierpnia 1991 r. w Weimarze, a więc kilkanaście miesięcy po zjednoczeniu Niemiec i niecałe trzy miesiące po podpisaniu polsko-niemieckiego traktatu o dobrym sąsiedztwie i przyjaznej współpracy oraz cztery miesiące po zawarciu polsko-francuskiego układu o przyjaźni i współpracy. Ówczesny minister spraw zagranicznych RFN Hans-Dietrich Genscher zaprosił do Weimaru, miasta Goethego i Schillera, położonego niedaleko Buchenwaldu, swych odpowiedników: Rolanda Dumas’a z Francji i Krzysztofa Skubiszewskiego z Polski; z państw, które – jak już pisałem – mocno obawiały się zjednoczonych Niemiec i ich polityki zagranicznej. Pretekstem była 242. rocznica urodzin Johanna Wolfganga Goethego. Podczas spotkania trzech ministrów omówili sytuację międzynarodową w Europie, determinowaną rozpadającym się łańcem jałtańsko-poczdamskim i zjednoczeniem Niemiec, oraz nakreślili kierunki współpracy. Podpisali pierwszą wspólną deklarację, znaną jako „Odpowiedzialność Francji, Polski i Niemiec za przyszłość Europy”, w której zarysowano cele i zadania Trójkąta Weimarskiego²¹. Podkreślono m.in., że: „Europa znajduje się w punkcie zwrotnym swojej historii. Jej narody i państwa wkroczyły na drogę prowadzącą ku nowym formom współżycia. Jesteśmy świadomi, że Polacy, Niemcy i Francuzi są w sposób szczególnie odpowiedzialni za sprawę wypracowania w Europie takich form dobrosąsiedztwa, które sprawdzą się w przyszłości. (...) Zadaniem chwili jest zacieśnienie więzi współpracy, łączących narody i państwa ponad dzielącymi je niegdyś granicami, na wszystkich płaszczyznach i we wszystkich dziedzinach życia. Odczuwamy potrzebę całej różnorodności powiązań europejskich i regionalnych. Zwłaszcza współpraca regionów przygranicznych pozwoli ludziom uzmysłwić sobie, że Europa się jednoczy. W stosunkach między Niemcami a Francją współpraca taka stała się rzeczą normalną, a między Niemcami a Polską jest ona kluczem do przyszłej wspólnoty państw i ich obywateli. Liczba ogólnoeuropejskich struktur konfederacyjnych będzie rosła. (...) Siła nowej Europy tkwi w żywotnej różnorodności jej instytucji. Ich trzonem jest Wspólnota Europejska. Musi ona kontynuować proces integracji. (...) Pola-

²⁰ S. Parzymies, *Przyjaźń z rozsądkiem...*, s. 181–182; A. Szeptycki, *Czynnik niemiecki w polityce wschodniej V Republiki (1958–1991)*, „Stosunki Międzynarodowe” 2000, nr 3–4, t. 22, s. 232–247.

²¹ „Zbiór Dokumentów” 1992, nr 2, s. 9–12.

cy, Niemcy i Francuzi, wraz ze swoimi partnerami – uczestnikami KBWE, stworzyli wielki, podstawowy dokument «Kartę Paryską», na którego podstawie powinien rozwijać się europejski ład pokojowy. Dlatego traktaty polityczne, jakie nasze państwa zawarły między sobą, mają szczególne znaczenie. Należy tu zwłaszcza wymienić układy, jakie Polska podpisała ostatnio z Francją (Układ o przyjaźni i solidarności z 9 kwietnia 1991 r.) i Niemcami (Układ o dobrym sąsiedztwie i przyjaznej współpracy z 17 czerwca 1991 r.). (...) Francja i Niemcy popierają wszelkie działania na rzecz zbliżenia Polski i pozostałych nowych demokracji do Wspólnoty Europejskiej. Nalegają one na szybkie zawarcie układów o stowarzyszeniu z demokracjami Europy Środkowej i Południowo-Wschodniej i wspierają rozwój dialogu politycznego. Otwarcie tym nowym demokracjom drogi ku pełnemu członkostwu pokrywa się z celami Wspólnoty Europejskiej. (...) Wspólnie musimy uczynić wszystko, aby stworzyć wszystkim ludziom warunki egzystencji godne człowieka. Tylko w taki sposób możemy oszczędzić im losu uciekinierów i uniknąć migracji w obrębie i do Europy”²².

Z przytoczonych słów wynika, że celem nadrzędnym Trójkąta Weimarskiego było przełamywanie barier między zjednoczonymi Niemcami, Francją i Polską oraz rozwój współpracy, która miała potwierdzać ich dążenie do przewyższenia podziału Starego Kontynentu oraz niwelować obawy Francji dotyczące mocarstwowych ambicji Niemiec w regionie środkowoeuropejskim, a także równoważyć ich wpływy w Europie. W ten sposób ówczesny prezydent François Mitterrand chciał kontynuować politykę zagraniczną Francji zgodnie z dewizą twórcy V Republiki, generała Charles’a de Gaulle’a: „Francja nie może być Francją bez wielkości”²³.

Formuła Trójkąta Weimarskiego miała więc adekwatne umocowanie historyczne i geopolityczne. Początkowo nieformalne spotkania z czasem przekształciły się w regularne trójstronne konsultacje. Miały na celu usprawnienie i zacieśnienie współpracy między trzema państwami i przyspieszenie procesów integracyjnych w postkomunistycznej Europie. W kolejnych latach współpraca weimarska rozszerzona została o spotkania ministrów obro-

²² Ibidem.

²³ Ch. de Gaulle, *Mémoires de guerre et Mémoires d'espoir*, Plon, Paris 2016; K.M. Ujazdowski, *V Republika Francuska. Idee, konstytucja, interpretacje*, Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków 2010, s. 45–46; W.J. Szczepański, *Charles de Gaulle i Europa*, Editions BNW, Warszawa 2001; A. Szeptycki, *Dziedzictwo generała de Gaulle’a w polityce zagranicznej V Republiki*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005; S. Parzymies, *Le Triangle de Weimar a-t-il encore une raison d'être dans une Europe en voie d'unification?*, „Annuaire Français de Relations Internationales” 2010, vol. XI, s. 515–530.

ny (1997), sprawiedliwości (1997), finansów (2001) oraz na płaszczyźnie parlamentarnej (od 1992 r.). Największym politycznym osiągnięciem współpracy stało się podniesienie jej na szczebel szefów państw i rządów (od 1998 r.). Współpraca weimarska to nie tylko kontakty polityczne, ale także społeczne. Wymienić tu należy współpracę i wymianę młodzieży, współpracę partnerską miast i regionów oraz współpracę kulturalną.

Nadrzędnym celem współpracy Polski, Niemiec i Francji w ramach Trójkąta Weimarskiego – jak już pisałem – było przewycięzenie podziału Europy i wprowadzenie państw z Europy Środkowo-Wschodniej, w tym głównie Polski, do wspólnoty państw europejskich. Uznając, że „Polacy, Francuzi i Niemcy są w sposób szczególny odpowiedzialni za sprawę wypracowania w Europie takich form dobrego sąsiedztwa, które sprawdzą się w przyszłości”, ministrowie postanowili zainicjować dzieło budowy trwałych struktur współpracy. Gdy wraz z akcesją Polski do NATO i UE cel ten został zrealizowany, konieczna stała się redefinicja zadań współpracy weimarskiej. W rozszerzonej UE Trójkąt Weimarski zaczął pełnić funkcję forum konsultacji i wypracowywania wspólnych stanowisk w kluczowych sprawach polityki europejskiej. Głównymi zadaniami współpracy w formacie Trójkąta były: umacnianie Wspólnej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony, stosunki zewnętrzne UE, a zwłaszcza jej polityka wschodnia. Istotną rolę w umacnianiu współpracy trójstronnej odgrywał też wspomniany już wymiar społeczny i współpraca międzyparlamentarna. Pierwsze lata współpracy w ramach Trójkąta Weimarskiego nobilitowały Polskę na arenie międzynarodowej i potwierdziły jej oczekiwania związane z tą formułą, a w następnych okresy rutynowych kontaktów przeplatały się z próbami żywego dialogu i poszerzania trójstronnych relacji²⁴.

Trójkąt Weimarski, a właściwie Komitet Wspierania Współpracy Francusko-Niemiecko-Polskiej, stał się trwałym elementem polityki europejskiej zarówno w formie okresowych spotkań trzech ministrów spraw zagranicznych, jak i innych inicjatyw łączących Polskę, Niemcy i Francję, w tym spotkań prezydentów tych państw, o czym szczegółowo piszę w kolejnych częściach tego artykułu. Trójstronna współpraca w ramach Trójkąta Weimarskiego wykraczała poza jego granice i miała duże znaczenie dla scalania postzimnowojennej Europy.

Konkludując rozważania na temat przesłanek genezy Trójkąta Weimarskiego, można stwierdzić, że jego głównym celem było wyrównywanie różnic

²⁴ R. Kuźniar, *Droga do wolności. Polityka zagraniczna III Rzeczypospolitej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008, s. 60; W. Cimoszewicz, *Krajobraz za horyzontem. Polityka zagraniczna RP po wejściu do Unii Europejskiej*, „Sprawy Międzynarodowe” 2004, nr 2, s. 35–49.

(likwidowanie asymetrii) między postkomunistycznymi krajami Europy Środkowej i Wschodniej a krajami Europy Zachodniej oraz przyspieszenie integracji europejskiej i wzmocnienie pozycji Polski na arenie międzynarodowej. Jeśli idzie o Polskę, cel ten w dużym stopniu został osiągnięty, natomiast różnice gospodarczo-społeczne między państwami Europy Środkowej i Wschodniej i krajami Zachodu wciąż utrzymują się, tak jak nadal istnieją różnice między byłą NRD i „starymi landami” w RFN.

W związku z tym uważam, że wszechstronne stosunki między Polską, Niemcami i Francją powinny być nadal rozwijane oraz stać się siłą motoryczną i klamrą spinającą dla postkomunistycznej Europy Środkowo-Wschodniej, która pod względem społecznym, gospodarczym i politycznym wciąż musi przewyżczać skutki podziałów minionych dziesięcioleci, do których doprowadziła żelazna kurtyna. Trójkąt Weimarski powinien ponownie stać się lokomotywą poszerzania i pogłębiania Unii Europejskiej oraz być ważnym ogniwem w systemie bezpieczeństwa Europy²⁵. Po agresji Rosji na Ukrainę, która może doprowadzić do trzeciej wojny światowej, jest to pilne i ważne zadanie.

2. DZIAŁALNOŚĆ TRÓJKĄTA WEIMARSKIEGO

Genezy Trójkąta Weimarskiego i przesłanek jego działalności należy szukać w przenikaniu się trzech mniej lub bardziej kompatybilnych grup interesów narodowych. Jak już wspominałem, zjednoczone Niemcy potrzebowały pola do ukazania swojej nowej polityki wobec Europy Środkowo-Wschodniej. Co więcej, po wchłonięciu NRD granica polsko-niemiecka stała się dla RFN czwartą pod względem długości. Fakt ten wiązał się nie tylko z perspektywą współpracy gospodarczej, ale również wymagał od Niemiec stałej obserwacji sytuacji migracyjnej z Polski. Jak pisze Stanisław Parzymies: „Polska, Niemcy i współpracująca z nimi Francja uważały również, że współpraca w ramach Trójkąta Weimarskiego winna przyczynić się do pojednania polsko-niemieckiego. Stosunki polsko-francuskie znalazły doskonały wzór do naśladowania w stosunkach francusko-niemieckich. Te ostatnie, podobnie jak stosunki polsko-niemieckie, są obciążone tragicznymi doświadczeniami historycznymi, a mimo to stały się przykładem dynamicznego współdziałania w interesie obu

²⁵ J. Holzer, *Próba bilansu i oceny stosunków polsko-niemieckich w latach 1989–1995*, [w:] J. Holzer, J.M. Fiszer (red.), *Stosunki polsko-niemieckie w latach 1970–1995. Próba bilansu i perspektywy rozwoju*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 1998, s. 55.

krajów i całej Europy. Uznano, że Trójkąt Weimarski powinien stać się naturalnym przedłużeniem pojednania francusko-niemieckiego, rozszerzając strefę stabilności i przyjaznej współpracy na Polskę i całą Europę Środkową²⁶.

Natomiast członkostwo Francji w Trójkącie Weimarskim motywowała głównie konieczność aktywnego uczestnictwa w zmianach zachodzących w Europie Środkowo-Wschodniej. Wynikała ona z przyjętej przez Paryż roli ważnego decydenta w kwestii integracji europejskiej. Politycznie Francja postanowiła zostać „opiekunem” dla krajów środkowoeuropejskich, które ulegały jednak niemieckim wpływom. Co więcej, Francja niemająca takich jak Niemcy możliwości oddziaływania, zwłaszcza gospodarczego, w krajach Europy Środkowej i Wschodniej starała się przez uczestnictwo w Trójkącie Weimarskim zrównoważyć niemiecką obecność na tym obszarze. Jednocześnie dążyła do podejmowania współpracy z RFN w ramach przyszłej Unii, obawiając się, że również zdominują ją Niemcy i podporządkują własnym interesom narodowym²⁷.

Początkowo działalność Trójkąta Weimarskiego koncentrowała się na czterech obszarach: współpracy politycznej, wojskowej, naukowej i kulturalnej. Jej głównym celem była próba stworzenia stałego kontaktu polsko-francusko-niemieckiego. W oczach założycieli Trójkąta Weimarski miał stanowić motor dla wdrażania nowych projektów służących rozwojowi państw członkowskich oraz wspieraniu współpracy Polski, Niemiec i Francji.

Jeśli idzie o działalność Trójkąta Weimarskiego, to w literaturze przedmiotu spotykamy jej różne oceny, poczynając od wyrazów uznania, a kończąc na krytyce. Niektórzy autorzy piszą, że „państwa należące do Trójkąta Weimarskiego powinny być przykładem, w jaki sposób zmniejszyć różnice pomiędzy Europą Środkową a Europą Zachodnią w standardzie życia, zlikwidować lukę techniczno-cywilizacyjną, co zapewni pokój i stabilność na całym kontynencie europejskim”²⁸. Rozbieżność ocen wynikała m.in. z tego, że z Trójkątem Weimarskim inne nadzieje wiązała Polska, a inne Niemcy i Francja. Polska widziała w nim pomost na drodze ze Wschodu na Zachód, który ułatwi jej szybki powrót do Europy i struktur euroatlantyckich. Liczyła, że Trójkąt Weimarski stanie się siłą motoryczną integracji europejskiej w społecznym, politycznym i gospodarczym wymiarze. Natomiast RFN chciała w ten sposób zneutralizować niechęć Francji i Polski do zjednoczenia Niemiec oraz miała na celu wzmocnienie międzynarodowego zaufania do zjednoczonych

²⁶ S. Parzymies, *Stosunki międzynarodowe w Europie 1945–1999*, Wydawnictwo Akademickie DIALOG, Warszawa 1999, s. 188.

²⁷ Ibidem. Zob. też B. Koszel, *Trójkąt Weimarski. Geneza...*, s. 123–125.

²⁸ M. Bąk, *Trójkąt Weimarski w latach 1991–1999...*, s. 119.

Niemiec i przeciwdziałanie poglądom, że stara się ona zdominować region środkowoeuropejski. W latach 90. XX i na początku XXI w. Niemcy popierały polskie aspiracje do członkostwa w NATO i Unii Europejskiej, widząc w tym rozszerzenie strefy stabilności w swoim bliskim sąsiedztwie. Nieco inne stanowisko w tych sprawach zajmowała Francja, odnosząca się z rezerwą do ówczesnej sytuacji w Europie. Po zjednoczeniu Niemiec francuskie podejście do integracji europejskiej cechowała pewna dwuznaczność, na co zwracało uwagę wielu analityków. Wcześniej przez wiele lat francuscy politycy przekonywali rodaków do idei integracji europejskiej, argumentując, że zjednoczona Europa jest jedynym sposobem zapewnienia Francji silnej pozycji na arenie międzynarodowej. Takie instrumentalne traktowanie integracji europejskiej okazało się nie do utrzymania w sytuacji obiektywnego wzrostu znaczenia zjednoczonych Niemiec oraz przystąpienia do UE nowych krajów. „Nikt nie może zarzucać Francji, że stara się ona promować swe interesy i swój punkt widzenia (...), ale aktualna europejska strategia dyplomatyczna Francji, łącząca gaullistowskie podejście z systematycznym przywiązaniem do solidarności francusko-niemieckiej, wydaje się coraz bardziej anachroniczna” – pisał francuski ekspert B. Nivet w artykule o wymownym tytule *Francja czarną owcą Unii Europejskiej*²⁹. Francja – moim zdaniem – poprzez Trójkąt Weimarski chciała mieć wgląd w poczynania zjednoczonych Niemiec na arenie międzynarodowej i jednocześnie kontrolować politykę zagraniczną suwerennej Polski.

Jak już pisałem, działalność Trójkąta Weimarskiego w praktyce koncentrowała się na czterech obszarach: współpracy politycznej, obronnej, naukowej oraz kulturalnej, a jej celem była próba stworzenia trwałego i mocnego polsko-francusko-niemieckiego trilogu, który spajałby interesy narodowe z interesami ponadnarodowymi, dotyczącymi Unii Europejskiej i jej miejsca w euroatlantyckim systemie bezpieczeństwa.

W dotychczasowej działalności Trójkąta Weimarskiego można chronologicznie wyróżnić cztery etapy, mniej lub bardziej owocne, a mianowicie: 1) obejmujący lata 1991–2004, 2) przypadający na lata 2004–2007, 3) dotyczący lat 2008–2015, 4) przypadający na lata 2016–2023. W każdym z nich można również wyodrębnić pewne krótsze interwały czasowe w działalności Trójkąta Weimarskiego, obfitujące zarówno w sukcesy, jak i porażki, o których piszę w następnej części niniejszego artykułu.

²⁹ B. Nivet, *La France, mouton noir de l'Union européenne?*, „Le Figaro”, 17.11.2003, s. 11.

3. SUKCESY I PORĄŻKI

Jak już wspominałem, głównym celem Trójkąta Weimarskiego, powołanego do życia w czasie postępującej erozji ładu jałtańsko-poczdamskiego, było m.in. stabilizowanie sytuacji międzynarodowej w Europie, przewyciężanie skutków zimnej wojny poprzez wzmoczenie integracji europejskiej oraz poszerzanie i pogłębianie Wspólnot Europejskich, zbudowanie w Europie demokratycznego porządku międzynarodowego, wzmocnienie roli NATO w systemie euroatlantyckim, wspieranie demokratycznych przemian (transformacji) w państwach Europy Środkowo-Wschodniej i niwelowanie skutków dotychczasowego podziału świata na Wschód i Zachód. Dla Francji miał stanowić coś w rodzaju parasola ochronnego przed zjednoczonymi Niemcami i unie możliwić im powrót do imperialnej polityki wobec Europy. Jeśli zaś idzie o Niemcy, to Trójkąt Weimarski miał legitymizować ich zjednoczenie i rozwiewać obawy Francji i Polski przed ewentualnymi próbami przejęcia przez Bonn/Berlin kontroli nad Europą Środkowo-Wschodnią. Dla Polski Trójkąt Weimarski miał szczególną rolę do odegrania, a mianowicie miał ułatwić jej normalizację stosunków ze zjednoczonymi Niemcami i z Francją. Co więcej, na wzór relacji francusko-niemieckich Trójkąt Weimarski miał wspierać proces polsko-niemieckiego pojednania i rozwój wszechstronnej współpracy między RFN i Polską. Miał ułatwić Polsce „powrót” do Europy i struktur euroatlantyckich, tj. do NATO i Unii Europejskiej³⁰.

Biorąc to pod uwagę, stwierdzam, że Trójkąt Weimarski spełnił pokładane w nim przez Polskę, Niemcy i Francję nadzieje. Między innymi przyspieszył integrację postkomunistycznej Europy, która zaowocowała utworzeniem UE, i ułatwił akcesję Polski do NATO i Unii Europejskiej. Można więc tutaj mówić o sukcesach Trójkąta Weimarskiego, które do 2004 r. są bezsporne. Natomiast później, w latach 2005–2016, sukcesów tych było już coraz mniej, a w latach 2016–2023 działalność Trójkąta Weimarskiego *de facto* zamarła i mieliśmy do czynienia już tylko z porażkami.

Dlaczego tak się stało, co utrudniało działalność Trójkąta Weimarskiego i współpracę między Polską, Francją i Niemcami? Odpowiedź nie jest prosta i wymagałaby napisania oddzielnego, obszernego na ten temat opracowania. Można powiedzieć, że było wiele przyczyn obiektywnych i subiektywnych,

³⁰ M. Łukasiewicz, *Trójkąt Weimarski po 15 latach*, „Bezpieczeństwo Narodowe” 2006, nr 2, s. 18–24; B. Koszel, *Trójkąt Weimarski: bilans i perspektywy współpracy*, „Krakowskie Studia Międzynarodowe” 2016, nr 1, s. 65–67; Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Trójkąt Weimarski, <https://www.govpl/web/dyplomacja/trojkat-weimarski> [dostęp: 4.05.2021].

które utrudniały działalność Trójkąta Weimarskiego lub uniemożliwiały wykorzystanie w praktyce jego olbrzymiego potencjału. Badacze i eksperci już od wielu lat starają się przyczyny te diagnozować i katalogować. Jennifer Yoder twierdzi, że Trójkąt Weimarski nie stał się kolektywnym aktorem podejmującym nowe inicjatywy w rozszerzonej UE i nie wypracował nowej strategii dalszego działania³¹. Podobnie uważa Helena Wyligała, która pisze, że po 2004 r. „partnerzy weimarscy nie zdołali wypracować nowych celów trójstronnej kooperacji, nie przyczynili się także do rozwiązywania bieżących problemów we wspólnej przestrzeni unijnej”³².

Bezspornie na porażki w działalności Trójkąta Weimarskiego miały wpływ utrzymujące się rozbieżności interesów europejskich Paryża, Berlina i Warszawy w sferze bezpieczeństwa, gospodarki, ale także w kwestii współpracy z Rosją czy Stanami Zjednoczonymi. Na funkcjonowanie Trójkąta Weimarskiego cieniem kładły się też nierozwiązane problemy w stosunkach polsko-niemieckich i rozwijana ponad głowami Polaków współpraca Niemiec z Rosją, w tym problem tzw. Gazociągu Północnego omijającego Polskę. Brak stabilności w stosunkach między RFN i Polską spowodował załamanie się najważniejszego ogniwa bilateralnego, tworzącego fundament Trójkąta Weimarskiego. Niestety, również stosunki polsko-francuskie po zakończeniu zimnej wojny przechodziły różne fazy, gdzie wola rozwoju współpracy mieszała się z zawodami i niespełnionymi oczekiwaniami, a różnice stanowisk na tle ważnych problemów międzynarodowych czasami przybierały konfliktowy charakter. Tak było np. po zajęciu przez Polskę i Francję odmiennych stanowisk w sprawie wojny w Iraku, gdy Polska w przeciwieństwie do Francji poparła amerykańską interwencję w Iraku, co politycy francuscy uznali za przejaw ślepego proamerykanizmu. Do dziś dają o sobie znać słowa ówczesnego prezydenta Jacques’a Chiraca, który krytykując Polskę oraz pozostałe państwa Europy Środkowej i Wschodniej popierające zbrojną interwencję w Iraku, powiedział, że kraje te straciły dobrą okazję, aby milczeć. Podobnych sporów i zadrażnień w relacjach polsko-francuskich było jeszcze wiele³³. Moim zdaniem nie zawsze skuteczna w działaniu była też dyplomacja Polski, która nie potrafiła wykorzystać formatu weimarskiego do wywierania

³¹ J.A. Yodert, *Dialogues, Trialogues and Triangles: The Germany's Foreign Policy of Trust-Building*, „German Politics” 2017, nr 26 (2), s. 39.

³² H. Wyligała, *Trójkąt Weimarski po rozszerzeniu UE – niewykorzystany instrument polskiej polityki zagranicznej?*, „Przegląd Politologiczny” 2010, nr 4, s. 69.

³³ A. Szeptycki, *Ewolucja stanowiska Francji i Polski wobec wspólnej polityki bezpieczeństwa i obrony*, „Stosunki Międzynarodowe” 2010, nr 3–4, t. 42, s. 69–201.

nia nacisku na zachowania Niemiec i Francji, często sprzecznych z polską racją stanu³⁴.

W literaturze przedmiotu dosyć powszechne jest przekonanie, że po przystąpieniu do NATO i Unii Europejskiej Polska, osiągnąwszy strategiczne cele swej polityki zagranicznej, jakoby spoczęła na laurach i nie wypracowała nowej koncepcji polityki zagranicznej. Wyrażany jest pogląd, że Polska w istocie zajęła postawę reaktywną, że zabiegała o utrzymanie się w głównym nurcie, którego kierunek określały inne mocarstwa – Stany Zjednoczone w NATO, a Niemcy i Francja w Unii Europejskiej. Nie wnikając w te oceny, które – moim zdaniem – są trafne, należy podkreślić, że starania o wejście do NATO i UE nie były traktowane przez Polskę jako cel sam w sobie albo panaceum na rozwiązanie wszystkich problemów, jakie wówczas stały przed nowymi demokracjami w Europie Środkowo-Wschodniej, ale obie te struktury były, są i powinny wraz z Trójkątem Weimarskim być uważane za ważne instrumenty realizacji założeń strategii rozwoju i bezpieczeństwa Polski oraz innych państw regionu, zwłaszcza naszych sąsiadów.

Ponadto uważam, że od początku istnienia Trójkąta Weimarskiego jego słabą stroną był brak instytucjonalizacji, czyli określonej struktury organizacyjnej, co nadal utrudnia współpracę i koordynację polityki zagranicznej Polski, Francji i Niemiec. Mankament ten powinien zostać jak najszybciej usunięty, jeśli Trójkąt Weimarski ma stać się aktywnym podmiotem na arenie międzynarodowej. Powinien też posiadać własny trójstronny fundusz na wzór funduszu wyszehradzkiego, który zapewniałby kontynuowanie jego działalności i wspierał działania podmiotów pozarządowych w państwach członkowskich.

Konkludując tę analizę, uważam, że mimo wielu mankamentów i porażek w interesie Polski, Niemiec i Francji leży renesans działalności Trójkąta Weimarskiego oraz traktowanie go jako ważnego instrumentu w ich polityce zagranicznej i jako forum współpracy międzynarodowej. Mógłby też koordynować pomoc dla walczącej o suwerenność Ukrainy i pomóc jej w akcesji do Unii Europejskiej i NATO.

4. PERSPEKTYWY RENESANSU TRÓJKĄTA WEIMARSKIEGO

Trwająca od 2016 r. stagnacja w funkcjonowaniu Trójkąta Weimarskiego i w jego działalności ma charakter raczej przejściowy, a po obecnych turbulencjach w stosunkach bilateralnych między Polską i Niemcami, między Polską

³⁴ Ibidem, s. 70–71.

i Francją oraz Francją i Niemcami wkrótce zakończy się. Istotną rolę odgrywa tu wojna, która toczy się na Ukrainie. Udzielana jej pomoc już doprowadziła do zacieśnienia współpracy między Polską, Niemcami i Francją. Plan Putina, aby w ciągu kilku dni pokonać Ukrainę, nie powiódł się. Nie udało mu się złamać narodu ukraińskiego ani podzielić Zachodu. Wręcz przeciwnie, zbrodnica wojna zintegrowała Ukraińców jako wolny i suwerenny naród europejski i doprowadziła do renesansu Zachodu. Zarówno NATO, jak i Unia Europejska znalazły nową jakość, o której wielu – w tym Putin – mogło jeszcze rok temu nie myśleć. Jedność Zachodu wobec agresywnej Rosji jest warunkiem *sine qua non* nie tylko zwycięstwa Ukrainy, ale również bezpieczeństwa Europy i pokoju na świecie.

Moim zdaniem nastąpi też renesans Trójkąta Weimarskiego i będzie on ponownie odgrywał ważną rolę nie tylko we współpracy trilateralnej między Polską, Niemcami i Francją, ale również na rzecz bezpieczeństwa i integracji Europy w kolejnych dekadach XXI w. Mimo obecnych problemów Polska i jej interesy dalej związane są bowiem z Unią Europejską oraz szeroko rozumianym Zachodem, wliczając w to struktury NATO, Unii Europejskiej i Trójkąta Weimarskiego. Trójkąt Weimarski również jest niezbędny dla stabilnych relacji francusko-niemieckich. Współpraca w ramach Trójkąta Weimarskiego nie musi oznaczać porzucenia polskich interesów w ramach Grupy Wyszehradzkiej czy Inicjatywy Trójmorza. Powinna raczej sprzyjać dywersyfikacji naszych sojuszników, argumentów oraz środków na rzecz dalszego wzmocnienia Polski na arenie międzynarodowej, co jest niezbędne w tak niepewnym dziś świecie. Gospodarczo, a do niedawna również politycznie, Polska nadal jest liderem przemian w Europie Środkowo-Wschodniej oraz głównym orędownikiem Partnerstwa Wschodniego. Wszystko wskazuje też na to, że zagrożenia – tak militarne, jak i hybrydowe – ze strony Wschodu nie zmniejszą się, a wręcz odwrotnie, będą narastać, zwłaszcza w wymiarze energetycznym lub dezinformacyjnym. Przykład Ukrainy i Białorusi pokazuje, że ani Waszyngton, ani Unia Europejska nie mają wpływu na Rosję i jej neoimperialną politykę międzynarodową. Dlatego też uważam, że w interesie Polski, Francji i Niemiec leży troska o reaktywację działalności Trójkąta Weimarskiego. Trudno sobie wyobrazić Europę, a zwłaszcza Unię Europejską, bez Trójkąta Weimarskiego. Jest to jedna z tez badawczych niniejszego artykułu. Kolejna teza to stwierdzenie, że dotychczasowy dorobek Trójkąta Weimarskiego i jego wkład do umacniania bezpieczeństwa i na rzecz integracji Europy należy ocenić pozytywnie. Co więcej, uważam, że bez Trójkąta Weimarskiego nie powstałaby Unia Europejska i dziś trudno sobie ją wyobrazić bez tego jakże ważnego podmiotu w stosunkach międzynarodowych Europy i świata. Podobnie trudno

sobie wyobrazić suwerenną i bezpieczną Polskę bez jej obecności w NATO, UE i Trójkącie Weimarskim, zwłaszcza w sytuacji narastającego zagrożenia ze strony imperialnej polityki Rosji, która napadła na Ukrainę i dziś zagraża bezpieczeństwu Polski oraz całej Europie.

Wspólne stanowisko Francji i RFN wobec integracji Europy i jej bezpieczeństwa zostało potwierdzone w podpisanym w 56. rocznicę Traktatu Elizejskiego 22 stycznia 2019 r. nowym Układzie między Republiką Federalną Niemiec i Francją o niemiecko-francuskiej współpracy i integracji. W układzie tym, od miejsca jego podpisania zwanym układem akwizgrańskim, Francja i Niemcy podkreśliły, że będą dążyły do zacieśniania i umacniania współpracy i integracji. W tym też celu będą podejmowały działania na rzecz wymiany młodzieży i nauki języka niemieckiego we Francji i języka francuskiego w Niemczech, rozwijania współpracy transgranicznej i umacniania unii walutowej. Ponadto w układzie tym obydwa państwa zapewniły, że nadal będą przestrzegały zobowiązań wynikających z członkostwa w NATO, ale zarazem zapowiedziały, że będą podejmowały wysiłki na rzecz budowy i umacniania autonomicznego systemu bezpieczeństwa dla Unii Europejskiej³⁵.

Idąc za przykładem Niemiec i Francji, może również Polska po 30 latach od podpisania układów bilateralnych z tymi państwami powinna dokonać ich przeglądu i wyjść z propozycją ich odnowienia i pogłębienia współpracy na kolejne dziesiątki lat? Taka sama propozycja powinna również dotyczyć Trójkąta Weimarskiego. Moim zdaniem mimo obecnych turbulencji Trójkąt Weimarski wciąż ma duży potencjał i może stać się kołem zamachowym Unii Europejskiej oraz odegrać dużą rolę w utrzymaniu jej jedności i zapewnieniu bezpieczeństwa Europy. Jego działalność powinna być nadal wspierana przez Polskę i UE, a z drugiej strony przez takie podmioty, jak Niemcy, Francja, NATO, Grupa Wyszehradzka czy Inicjatywa Trójmorza.

Optymizmem napawa „Wspólne oświadczenie ministrów spraw zagranicznych Rzeczypospolitej Polskiej i Republiki Federalnej Niemiec”, przyjęte podczas XV polsko-niemieckich konsultacji międzyrządowych, które odbyły się 2 listopada 2018 r. w Warszawie. Czytamy w nim m.in.: „Podkreślamy znaczenie trójstronnej współpracy Francji, Niemiec i Polski w formule Trójkąta Weimarskiego oraz nasze pragnienie, aby zwiększyć jego skuteczność. Popieramy koncepcję zorganizowania w najbliższym czasie kolejnego spotkania

³⁵ *Vertrag zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Französischen Republik über die deutsch französische Zusammenarbeit und Integration*, Akwizgran, 22.01.2019, https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Anlage/G/elysee-vertrag.pdf?_blob=publicationFile [dostęp: 3.11.2021]. Zob. też J. Hasczyński, *Niemcy i Francja podpisały traktat: duża chmura nad Akwizgranem*, „Rzeczpospolita”, 23.01.2019, s. 3.

ministrów spraw zagranicznych państw Trójkąta Weimarskiego. Będziemy kontynuować współpracę jako partnerzy również w ramach innych inicjatyw, takich jak Wyszehrad Plus, Proces Berliński czy Inicjatywa Trójmorza”³⁶.

Krokiem milowym w kierunku wznowienia działalności Trójkąta Weimarskiego była oficjalna wizyta w Polsce prezydenta Francji Emmanuela Macrona w dniach 3–4 lutego 2020 r. Mówiąc o „nieporozumieniach w relacjach polsko-francuskich”, stwierdził, że dotyczą one przede wszystkim roli NATO i koncepcji obrony europejskiej, oraz przypomniał, że Francja wywiązuje się z obowiązku obrony wschodniej flanki Sojuszu Północnoatlantyckiego. Podkreślił też, że jego wypowiedzi o „śmierci mózgowej” NATO zostały źle zrozumiałe, gdyż chodziło mu o wypracowanie nowej strategii działania dla NATO, które uważa za fundament bezpieczeństwa Europy. Mówiąc o relacjach z Rosją, Macron stwierdził, że Francja nie jest antyrosyjska czy prorosyjska, a relacje z Rosją ocenia jako relacje z sąsiadem i krajem, który zawsze będzie w Europie³⁷.

Co istotne, prezydent E. Macron podkreślił, że Francja nie będzie już dłużej blokowała prac Trójkąta Weimarskiego i że zamierza ożywić współpracę państw do niego należących. Co więcej, prezydent E. Macron zaprosił prezydenta Andrzeja Dudę do Paryża na szczyt tego formatu z udziałem kanclerz Niemiec Angeli Merkel. Z kolei prezydent A. Duda przyznał, że po brexicie Franja jest w Europie potęgą, a Paryż i Warszawa powinny współpracować nad stworzeniem nowej architektury UE – takiej, aby nikt już nie chciał jej opuszczać³⁸.

Do wspomnianego wcześniej spotkania ministrów spraw zagranicznych Polski, Niemiec i Francji doszło jednak dopiero po dwóch latach, ale stało się ono również ważnym wydarzeniem i dobrym prognostykiem dla renesansu Trójkąta Weimarskiego. Jego rezultatem była bowiem wspólna deklaracja, ogłoszona 15 października 2020 r. w Paryżu. W deklaracji tej podkreślono m.in., że: „Trójkąt Weimarski pełni ważną rolę nie tylko w uzgadnianiu

³⁶ *Wspólne oświadczenie ministrów spraw zagranicznych Rzeczypospolitej Polskiej i Republiki Federalnej Niemiec*, przyjęte podczas XV polsko-niemieckich konsultacji międzyrządowych, które odbyły się 2 listopada 2018 r. w Warszawie, <https://www.gov.pl/web/dyplomacja/wspolne-oswiadczenie-ministrow-spraw-zagranicznych-polski-i-niemiec> [dostęp: 2.11.2021]. Zob. też „Dziennik Gazeta Prawna”, 3.11.2018, s. 4; „Rzeczpospolita”, 3.11.2018, s. 3.

³⁷ P. Wroński, B.T. Wieliński, *Macron wyciąga rękę*, „Gazeta Wyborcza”, 4.02.2020, s. 1; P. Moszyński, *Macron w Polsce. Ostre spory i interesy*, „Gazeta Wyborcza”, 3.02.2020, s. 112.

³⁸ M. Cedro, M. Potocki, *Paryż chce łagodzić napięcia z Polską*, „Rzeczpospolita”, 4.02.2020, s. A6.

wspólnego stanowiska, ale także w inicjowaniu wysiłków na rzecz kształtowania Europy o większej solidarności wewnętrznej i połączonej sile na arenie międzynarodowej. Wspólne rozmowy pokazały, jak bardzo zbliżone są nasze analizy większości sytuacji kryzysowych i jak bardzo pragniemy zacieśnienia współpracy. (...) Nasze trzy kraje ponownie podkreślają, iż istotne jest utrzymanie zdecydowanego stanowiska wobec Rosji we wszystkich kwestiach zagrażających pokojowi na kontynencie europejskim. (...) Wspólne wartości stanowiące fundament naszych demokratycznych i społecznych modeli są podstawą wolności, bezpieczeństwa i dobrobytu w Europie. Trójkąt Weimarski podkreśla wspólne zaangażowanie na rzecz wzmocnienia praworządności we wszystkich państwach członkowskich. (...) Francja, Niemcy i Polska przywiązują znaczną wagę do intensyfikacji kontaktów oraz pogłębienia wzajemnej wiedzy pomiędzy społeczeństwami obywatelskimi tych krajów. Naszym zamiarem jest współdziałanie na rzecz wzmocnienia współpracy akademickiej, wymiany naukowej oraz programów stypendialnych, a także podejmowanie inicjatyw mających na celu rozwijanie trójstronnej współpracy w sferze kultury”³⁹.

Szef polskiej dyplomacji, profesor Zbigniew Rau, po spotkaniu tym podkreślił, że Warszawę, Berlin i Paryż łączy podobne spojrzenie na kwestie europejskie, a minister spraw zagranicznych Niemiec Heiko Maas stwierdził: „Ci, którzy pogrzebali Trójkąt Weimarski, mają dowód, że Trójkąt jest nadal żywy i może być bardzo użyteczny. (...) Chcielibyśmy utrzymania jedności między zachodnią i wschodnią częścią UE i wydaje mi się, że Trójkąt Weimarski może się do tego świetnie przyczynić”⁴⁰. Natomiast minister spraw zagranicznych Francji Jean-Yves Le Drian, przypominając, że szefowie dyplomacji weimarskiej trójki nie spotykali się w tym składzie od czterech lat, powiedział, że: „W UE są formaty współpracy, które pozwalają Europie na krok naprzód. Takim właśnie formatem jest Trójkąt Weimarski”⁴¹.

Nic dodać, nic ująć, tylko jak najszybciej trzeba reaktywować działalność Trójkąta Weimarskiego. Jest on bowiem dziś, kiedy trwa wojna na Ukrainie – jak już wcześniej pisałem – bardzo potrzebny Polsce, Francji i RFN oraz Unii Europejskiej i w ogóle Europie, której bezpieczeństwo jest poważnie zagrożone. Wraz z rosyjską inwazją na Ukrainę w 2022 r. ostatecznie załamał

³⁹ *Deklaracja Ministrów Spraw Zagranicznych Trójkąta Weimarskiego*, <https://pl.ambafrance.org/Wspolna-deklaracja-Ministrow-Spraw-Zagranicznych> [dostęp: 17.10.2020].

⁴⁰ *Powrót Trójkąta Weimarskiego? Spotkanie szefów dyplomacji Polski, Niemiec i Francji*, <http://www.euraciv.pl/section/polityka-regionalna/news/trojkat-weimarski> [dostęp: 18.06.2021].

⁴¹ *Ibidem*.

się dotychczasowy porządek międzynarodowy w Europie i na świecie. W grzechach legła wizja o „wspólnym europejskim domu” i „nowej erze demokracji, pokoju i jedności”, proklamowana w Karcie Paryskiej w 1990 r. W stosunkach międzynarodowych rozpoczęły się nowa faza nieufności i nowy wyścig zbrojeń, których konsekwencje będą zagrażały Europie i światu przez kolejne lata, a może nawet dziesięciolecia.

Wojna w Ukrainie może przekształcić się w długotrwały, zamrożony na wiele lat konflikt. Co więcej, zdesperowany Putin może doprowadzić do wojny z Zachodem. Zachód, czyli Unia Europejska, Stany Zjednoczone i NATO, musi mieć tego świadomość i odpowiednio się do tego przygotować. Niezbędna jest dziś również współpraca Polski, Niemiec i Francji w ramach Trójkąta Weimarskiego.

ZAKOŃCZENIE

Jak już pisałem, trwająca od lutego 2022 r. wojna rosyjsko-ukraińska przyspieszy odrodzenie się Trójkąta Weimarskiego, a jego działalność będzie miała duży wpływ na jej zakończenie i odegra istotną rolę w odbudowie Ukrainy i jej akcesji do struktur euroatlantyckich, która pociągnie za sobą radykalną zmianę w układzie sił w Europie i w porządku międzynarodowym na świecie. Co więcej, odwołując się do teorii ról międzynarodowych i biorąc pod uwagę potencjały tworzących go państw, Trójkąt Weimarski powinien odgrywać i z pewnością w przyszłości będzie odgrywał istotną rolę w systemie bezpieczeństwa Europy i na świecie. Być może agresja Rosji na Ukrainę 24 lutego 2022 r. przyczyni się nie tylko do jego renesansu, ale stanie się także akceleratorem jego działalności na rzecz głębokich reform w UE oraz jej pogłębienia i poszerzenia. W procesie tym, a także w odbudowie powojennej Ukrainy, aktywnie powinna partycypować Polska, ściśle współpracując z Niemcami i Francją⁴².

Szansy, jaką daje Trójkąt Weimarski, nie powinna zmarnować Polska, która wciąż jest państwem średniego rzędu (średniej wielkości), a jej rola z tego powodu na arenie międzynarodowej jest ograniczona. Warto tu zaznaczyć, że Polska w świetle teorii stosunków międzynarodowych zwanej szkołą angielską⁴³

⁴² M. Czarnecki, *Brexit. To nie ostatnia niedziela*, „Gazeta Wyborcza”, 23.11.2018, s. 12; J. Kapiszewski, *Pozwólmy Brytyjczykom spokojnie odzégłować*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 27.02.2019, s. A14.

⁴³ Szerzej na temat szkoły angielskiej zob. J. Czaputowicz, *Teorie stosunków międzynarodowych. Krytyka i systematyzacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 254–290; B. Buzan, *The English School. An Unexploited Resource in IR*, „Review of

stanowi w całej rozciągłości przykład państwa półperyferyjnego, a więc takiego, którego pozycja znajduje się poza rdzeniem społeczności międzynarodowej. Polska jawi się również jako państwo kulturowo ambiwalentne, którego tożsamość opiera się zarówno na wątkach wschodnich, jak i zachodnich. Jednocześnie państwo kulturowo, politycznie i gospodarczo opowiada się za współpracą z Zachodem, w relacji do którego dokonuje oceny własnego dorobku. Polska, posiadając cechy kultury zachodniej, próbuje także poprzez różnorakie zabiegi retoryczne pokazać, że jest jej częścią, a także, że jest Zachodowi potrzebna. Natomiast w praktyce nie potrafiliśmy tego wykorzystać, o czym świadczy m.in. nasza dotychczasowa działalność na forum Trójkąta Weimarskiego.

Dynamiczne zmiany zachodzące dziś pod wpływem wojny Rosji z Ukrainą w środowisku międzynarodowym oraz w relacjach multi- i bilateralnych sprawiają, że konieczna jest rewizja i korekta kierunków polityki zagranicznej i bezpieczeństwa Polski w taki sposób, aby jej pozycja uległa umocnieniu zarówno na arenie europejskiej, jak i światowej polityki. Polska powinna dążyć do konsolidacji struktur Trójkąta Weimarskiego, NATO i Unii Europejskiej z własną architekturą bezpieczeństwa. Powinna popierać zwiększenie samodzielności obronnej Europy, ale stanowczo sprzeciwiać się przeciwstawianiu jej NATO. Ponadto powinna o problemach bezpieczeństwa narodowego i międzynarodowego rozmawiać zarówno ze Stanami Zjednoczonymi, jak i Unią Europejską oraz Francją i Niemcami, a po upadku rządów Putina w Rosji także z tym państwem⁴⁴. Co więcej, Polska powinna stanowczo domagać się, aby wszelkie koncepcje architektury bezpieczeństwa w Europie Środkowo-Wschodniej były komplementarne wobec NATO i zawierały klauzule dotyczące gwarancji rozszerzonego odstraszania nuklearnego, udzielonych przede wszystkim przez Stany Zjednoczone oraz być może również przez Wielką Brytanię i Francję. Jest to ważne dziś, kiedy W. Putin straszy Polskę i Ukrainę oraz Europę atakiem jądrowym i grozi rozlokowaniem na terytorium Białorusi broni jądrowej⁴⁵.

International Studies” 2013, nr 27, s. 471–488; A. Linklater, *Rationalism*, [w:] S. Burchil, A. Linklater (red.), *Theories of International Relations*, Macmillan, Basingstoke 1996, s. 10–121; A. Wendt, *Social Theory of International Politics*, Cambridge University Press, Cambridge 1999.

⁴⁴ K. Pelczyńska-Natęcz, *Polska wobec Rosji. Radykalizm bez polityki*, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 2018, s. 11. Zob. też O. Barbarska, *Polityka wschodnia Unii Europejskiej jako część składowa polityki zagranicznej UE*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2018; B. Piskorska, *Soft power w polityce UE wobec państw Partnerstwa Wschodniego*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2017.

⁴⁵ Szerzej na ten temat zob. J. Bartosiak, A. Świedziński, M. Budzisz, *Decyzje strategiczne, które Polskę będzie musiała podjąć do końca 2023 roku*, Strategy&Future, Warszawa 2023.

Dziś stosunek do Rosji i jej polityki międzynarodowej utrudnia współpracę państw w ramach Trójkąta Weimarskiego. Francja i Niemcy w przeciwieństwie do Polski nadal opowiadają się za nawiązaniem współpracy i rozmowami pokojowymi z Rosją oraz odejściem od stosowania wobec niej różnego rodzaju sankcji, czemu przeciwna jest Polska. Być może sytuacja ta wyglądałaby inaczej, gdyby wprowadzone zostały w życie podejmowane w latach 2007–2010 projekty rozszerzenia działań Trójkąta Weimarskiego o Federację Rosyjską. Początkowo owocne spotkania w ramach Weimar plus oraz Trójkąta Królewieckiego zostały jednak zaniechane. Trzeba się zastanowić, czy po zakończeniu wojny na Ukrainie nie wrócić do tych pomysłów, aby ratować Europę i świat przed dalszymi konfliktami i niebezpiecznymi podziałami na Wschód i Zachód. Pomysłów tych nie należy oceniać jako absurdalnych czy wręcz niepoważnych. Oczywiście, że nie ma już powrotu do relacji z Rosją sprzed 2022 r., która musi zostać bezwzględnie i surowo ukarana za agresję i zbrodnie na Ukrainie. Agresja Rosji na Ukrainę spowodowała również załamanie się modelu bezpieczeństwa kooperatywnego, opartego na – z biegiem lat coraz bardziej pozorowanej – przynależności Rosji do europejskiej wspólnoty normatywnej. Dziś nie wiadomo, co może go zastąpić i jaką rolę mogłyby tutaj odgrywać powojenne Ukraina i Rosja. Jeśli chodzi o Ukrainę, musi powstać coś, na czym będzie ona mogła polegać, co będzie gwarantowało jej bezpieczeństwo i niepodległość. Natomiast Rosja, jeśli się nie rozpadnie, musi stać się państwem demokratycznym i odpokutować za swoje grzechy, które popełniła pod rządami W. Putina. Należy więc już dziś szukać nowych koncepcji dla bezpieczeństwa Europy i pokoju na świecie. Ważną rolę w tym zakresie powinien odegrać reaktywowany Trójkąt Weimarski.

BIBLIOGRAFIA

Antyniemiecka polityka PiS-u jest na rękę Putinowi. Rozmowa z Dietmarem Nietanem, posłem SPD do Bundestagu, koordynatorem rządu federalnego ds. współpracy z Polską, „Gazeta Wyborcza”, 6.09.2022.

Asmus R., *NATO – otwarcie drzwi*, MUZA SA, Warszawa 2002.

Barburska O., *Polityka wschodnia Unii Europejskiej jako część składowa polityki zagranicznej UE*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2018.

Bąk M., *Trójkąt Weimarski w latach 1991–1999 i jego znaczenie dla bezpieczeństwa europejskiego*, „Przegląd Strategiczny” 2013, nr 2.

- Bogusławska H., Konieczna A. (red.), *Współpraca polityczno-wojskowa w ramach Trójkąta Weimarskiego i Trójkąta Polska–Niemcy–Dania. Fakty. Analizy. Syntezy. Opinie*, Departament Bezpieczeństwa Międzynarodowego MON, Warszawa 1918.
- Bozo F., „Winners” and „Losers”: France, the United States, and the End of the Cold War, „Diplomatic History” 2009, Vol. 33, No. 5.
- Buzan B., *The English School. An Unexploited Resource in IR*, „Review of International Studies” 2013, nr 27.
- Cedro M., Potocki M., *Paryż chce łagodzić napięcia z Polską*, „Rzeczpospolita”, 4.02.2020.
- Cimoszewicz W., *Krajobraz za horyzontem. Polityka zagraniczna RP po wejściu do Unii Europejskiej*, „Sprawy Międzynarodowe” 2004, nr 2.
- Cohen S.B., *Geography and Politics in a World Divided*, Oxford University Press, Oxford–New York 1973.
- Czachór Z., *Regionalizm w stosunkach międzynarodowych*, [w:] W. Malendowski, Cz. Mojsiewicz (red.), *Stosunki międzynarodowe*, Atla 2, Wrocław 1998.
- Czaputowicz J., *Teorie stosunków międzynarodowych. Krytyka i systematyzacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Czarnecki M., *Brexit. To nie ostatnia niedziela*, „Gazeta Wyborcza”, 23.11.2018.
- Cziomer E., Zyblikiewicz L.W., *Zarys współczesnych stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- De Gaulle Ch., *Mémoires de guerre et Mémoires d'espoir*, Plon, Paris 2016.
- Deklaracja Ministrów Spraw Zagranicznych Trójkąta Weimarskiego*, <https://pl.ambafrance.org/Wspolna-deklaracja-Ministrow-Spraw-Zagranicznych> [dostęp: 17.10.2020].
- Fiszer J.M., *Geneza Traktatu z Maastricht i jego znaczenie dla integracji i bezpieczeństwa Europy*, „Studia Polityczne” 2023, nr 2.
- Fiszer J.M., *Geneza Trójkąta Weimarskiego i jego rola w integracji Europy po zakończeniu zimnej wojny*, „Rocznik Integracji Europejskiej” 2022, nr 16.
- Fiszer J.M., *Polityka zagraniczna Polski w XXI wieku: cele, wyzwania, kierunki, szanse i zagrożenia*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2019, nr 2 (65).
- Fiszer J.M., *Rosja wobec akcesji Polski do NATO i Unii Europejskiej*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2018, nr 1 (60).
- Fiszer J.M., *Stanowisko Rosji i Niemiec wobec akcesji Polski do NATO*, „Studia z Dziejów Rosji i Europy Środkowo-Wschodniej 2022, t. LVII, z. 1.
- Fiszer J.M., *Stanowisko Rosji wobec akcesji Polski do NATO i Unii Europejskiej*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2016, nr 1 (60).

- Fiszer J.M. (red.), *Współpraca Polski, Niemiec i Francji w ramach Trójkąta Weimarskiego*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2022.
- Fiszer J.M., Czasak M., *Trójkąt Weimarski. Geneza i działalność na rzecz integracji Europy w latach 1991–2016*, Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk, Deutsch Polnische Wissenschafts Stiftung, Warszawa 2019.
- Haszczyński J., *Niemcy i Francja podpisały traktat: duża chmura nad Akwizgranem*, „Rzeczpospolita”, 23.01.2019.
- Holzer J., *Próba bilansu i oceny stosunków polsko-niemieckich w latach 1989–1995*, [w:] J. Holzer, J.M. Fiszer (red.), *Stosunki polsko-niemieckie w latach 1970–1995. Próba bilansu i perspektywy rozwoju*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 1998.
- Hyde-Price A., *Dryf kontynentalny? Polska a zmiany relacji euroatlantyckich*, [w:] O. Osica, M. Zaborowski (red.), *Nowy członek „starego” Sojuszu. Polska jako nowy aktor w euroatlantyckiej polityce bezpieczeństwa*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2002.
- Jakimowicz R., *Zarys stosunków polsko-rosyjskich w latach 1992–1999*, Polska Fundacja Spraw Międzynarodowych, Warszawa 2000.
- Judt T., *Powojnie. Historia Europy od roku 1945*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2018.
- Kapiszewski J., *Pozwólmy Brytyjczykom spokojnie odzeglować*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 27.02.2019.
- Kik K., *Regionalne aspekty polityki zagranicznej Polski*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2019, nr 2 (65).
- Kiwerska J., *Partnerstwo w przywództwie? Stany Zjednoczone i Niemcy (1989–2016). Perspektywa polska*, Instytut Zachodni, Poznań 2017.
- Kokot M., *Koniec Polsko-Rosyjskiej Grupy ds. Trudnych*, „Gazeta Wyborcza”, 14.02.2019.
- Koncepcja polityki zagranicznej Federacji Rosyjskiej z 30 listopada 2016 roku*, <https://poland.mid.ru> [dostęp: 3.06.2021].
- Koszel B., *Rola Francji i Niemiec w procesie integracji Polski z UE*, [w:] T. Wallas (red.), *Polska w Europie w XXI wieku*, UAM, Poznań 2002.
- Koszel B., *Trójkąt Weimarski: bilans i perspektywy współpracy*, „Krakowskie Studia Międzynarodowe” 2016, nr 1.
- Koszel B., *Trójkąt Weimarski. Geneza. Działalność. Perspektywy współpracy*, Wydawnictwo Instytutu Zachodniego, Poznań 2006.
- Kozhemiakin A.V., Kanet R.E., *Russia and Its Western Neighbours in the „Near Abroad”*, [w:] A.V. Kozhemiakin, R.E. Kanet, *Russia and Its Western Neighbours in the „Near Abroad”*, [w:] R.E. Kanet (red.), *The Foreign Policy of the Russian Federation*, Palgrave Macmillan, London 1997.

- Kuźniar R., *Droga do wolności. Polityka zagraniczna III Rzeczypospolitej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008.
- Linklater A., *Rationalism*, [w:] S. Burchil, A. Linklater (red.), *Theories of International Relations*, Macmillan, Basingstoke 1996.
- Łukaszewicz M., *Trójkąt Weimarski po 15 latach*, „Bezpieczeństwo Narodowe” 2006, nr 2.
- Malingre V., Subtil M.P., *Entente cordiale contre l’Histoire*, „Le Monde”, 12.09.2009.
- Michałowski S., *Nowa jakość w stosunkach z Niemcami*, [w:] R. Kuźniar, K. Szczepanik (red.), *Polityka zagraniczna RP 1989–2002*, Wydawnictwo Askon, Warszawa 2002.
- Mickiewicz P., *Współpraca wojskowa Polski, Francji i Niemiec*, „Wojsko i Wychowanie” 2002, nr 2.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Trójkąt Weimarski, <https://www.govpl/web/dyplomacja/trojkat-weimarski> [dostęp: 4.05.2021].
- Moszyński P., *Macron w Polsce. Ostre spory i interesy*, „Gazeta Wyborcza”, 3.02.2020.
- Mützenich R., *Die Welt im Umbruch. Der russische Krieg gegen die Ukraine ist eine globale Zäsur. Aber die Zeitenwende darf nicht nur militärische Fragen betreffen*, „Newsletter der IPG”, ipg-journal.de [dostęp: 24.02.2023].
- Nivet B., *La France, mouton noir de l’Union europeenne?*, „Le Figaro”, 17.11.2003.
- Parzymies S., *Stosunki międzynarodowe w Europie 1945–1999*, Wydawnictwo Akademickie DIALOG, Warszawa 1999.
- Parzymies S., *Le Triangle de Weimar a-t-il encore une raison d’être dans une Europe en voie d’unification?*, „Annuaire Français de Relations Internationales” 2010, vol. XI.
- Parzymies S., *Przyjaźń z rozsądku. Francja i Niemcy w nowej Europie*, PISM, Warszawa 1994.
- Parzymies S., *Trójkąt Weimarski w poszerzonej Unii Europejskiej*, „Sprawy Międzynarodowe” 2004, nr 2.
- Parzymies S., *Unia Europejska a Europa Środkowa. Perspektywy współpracy w dziedzinie bezpieczeństwa*, „Sprawy Międzynarodowe” 1999, nr 3.
- Pełczyńska-Nałęcz K., *Polska wobec Rosji. Radykalizm bez polityki*, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 2018.
- Piskorska B., *Soft power w polityce UE wobec państw Partnerstwa Wschodniego*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2017.
- Place and Role of the Visegrád Group Countries in the European Union*, eds. J.M. Fiszer, A. Chojan, P. Olszewski, Institute of Political Studies Polish Academy of Sciences, European Commission, Warsaw 2019.

- Powrót Trójkąta Weimarskiego? Spotkanie szefów dyplomacji Polski, Niemiec i Francji*, <http://www.euraciv.pl/section/polityka-regionalna/news/trojkat-weimarski> [dostęp: 18.06.2021].
- Przybyła K., *Rosyjska polityka wobec Zachodu – wybrane zagadnienia*, „Bezpieczeństwo Narodowe” 2013, nr 26.
- Radkiewicz W., *Straszenie zwrotem ku Azji – nowa koncepcja polityki zagranicznej Rosji*, <https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2016-12-07/straszenie-zwrotem-ku-azji-nowa-koncepcja-polityki-zagranicznej-rosji> [dostęp: 4.06.2021].
- Raś R., *Ewolucja polityki zagranicznej Rosji wobec Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej w latach 1991–2001*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.
- Rosja, Chiny, Zachód. Nie jesteśmy zjednoczeni. Rozmowa z Timothyem Gartorem Ashem*, „Gazeta Wyborcza”, 26.08.2022.
- Sikorski R., *Polska może być lepsza*, Znak Horyzont, Kraków 2018.
- Stańczyk J., *Nowy regionalizm w Europie Środkowej*, „Wojsko i Wychowanie” 1999, nr 2.
- Standke K.H. (red.), *Trójkąt Weimarski w Europie. Das Weimarer Dreieck in Europa. Le Triangle de Weimar en Europe*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009.
- Szeptycki A., *Czynnik niemiecki w polityce wschodniej V Republiki (1958–1991)*, „Stosunki Międzynarodowe” 2000, nr 3–4, t. 22.
- Szeptycki A., *Dziedzictwo generała de Gaulle’a w polityce zagranicznej V Republiki*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005.
- Szeptycki A., *Ewolucja stanowiska Francji i Polski wobec wspólnej polityki bezpieczeństwa i obrony*, „Stosunki Międzynarodowe” 2010, nr 3–4, t. 42.
- Sulowski S. (red.), *Polska–Niemcy – nadzieja i zaufanie*, Fundacja Politeja, Warszawa 2002.
- Szczepański W.J., *Charles de Gaulle i Europa*, Editions BNW, Warszawa 2001.
- Tampubolon M., *Russia’s Invasion of Ukraine and its Impact on Global Geopolitics*, „European Scientific Journal” 2022, vol. 18.
- Ujazdowski K.M., *V Republika Francuska. Idee, konstytucja, interpretacje*, Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków 2010.
- Vertrag zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Französischen Republik über die deutsch französische Zusammenarbeit und Integration*, Akwizgran, https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Anlage/G/elysee-vertrag.pdf?_blob=publicationFile [22.01.2019].
- Wendt A., *Social Theory of International Politics*, Cambridge University Press, Cambridge 1999.

Wroński P., Wieliński B.T., *Macron wyciąga rękę*, „Gazeta Wyborcza”, 4.02.2020.

Wspólne oświadczenie ministrów spraw zagranicznych Rzeczypospolitej Polskiej i Republiki Federalnej Niemiec, <https://www.gov.pl/web/dyplomacja/wspolne-oswiadczenie-ministrow-spraw-zagranicznych-polski-i-niemiec> [dostęp: 22.01.2019].

Wyligala H., *Trójkąt Weimarski po rozszerzeniu UE – niewykorzystany instrument polskiej polityki zagranicznej?*, „Przegląd Politologiczny” 2010, nr 4.

Wyligala H., *Trójkąt Weimarski. Współpraca Polski, Francji i Niemiec w latach 1991–2004*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2010.

Yodert J.S.A., *Dialogues, Trialogues and Triangles: The Germany’s Foreign Policy of Trust-Building*, „German Politics” 2017, nr 26 (2).

Zaborowski M. (red.), *Nowy członek „starego” Sojuszu. Polska jako nowy aktor w euroatlantyckiej polityce bezpieczeństwa*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2002.

„Zbiór Dokumentów” 1992, nr 2.

Zięba R., Bieleń S., Zając J. (red.), *Teorie i podejścia badawcze w nauce o stosunkach międzynarodowych*, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2015.

GENEZA, DZIAŁALNOŚĆ, SUKCESY I PORAŻKI ORAZ PERSPEKTYWY RENEANSU TRÓJKĄTA WEIMARSKIEGO PO AGRESJI ROSJI NA UKRAINĘ

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest Trójkątowi Weimarskiemu. Ukazuje jego genezę, cele, działalność, sukcesy i porażki oraz perspektywy renesansu, o czym mówiono m.in. 12 maja 2023 r. na spotkaniu ministrów ds. europejskich państw Trójkąta Weimarskiego z wicepremier Ukrainy. Trójkąt Weimarski powstał w trudnym momencie dla Polski i Europy (po zjednoczeniu Niemiec 3 października 1990 r.), ale jeszcze przed rozpadem Związku Radzieckiego w grudniu 1991 r., który miał negatywny stosunek do transformacji ustrojowej w Polsce (rozpoczętej w czerwcu 1989 r.) i jej euroatlantyckich aspiracji. Podobny negatywny stosunek do euroatlantyckich aspiracji Ukrainy ma Federacja Rosyjska pod rządami Władimira Putina. Trójkąt Weimarski zdaje się być jednym z największych sukcesów polityki zagranicznej Polski po 1989 r., której głównym celem była akcesja do struktur euroatlantyckich, aby

w ten sposób zapewnić jej suwerenność i umocnić bezpieczeństwo. W tym aspekcie należy stwierdzić, że Trójkąt Weimarski spełnił swoją funkcję. Ma na swoim koncie wiele sukcesów, ale również porażek i niewykorzystanych szans. Odegrał też pozytywną rolę w procesie „powrotu” Polski do Europy po 1989 r. Tezą główną niniejszego artykułu jest konstatacja, że bez Trójkąta Weimarskiego integracja postkomunistycznej Europy, szczególnie w latach 1991–2009, nie byłaby tak dynamiczna i efektywna, jak to miało wówczas miejsce, a droga Polski do struktur euroatlantyckich byłaby znacznie trudniejsza. Ponadto stwierdzam, że biorąc pod uwagę coraz bardziej komplikującą się dziś sytuację międzynarodową, Trójkąt Weimarski powinien nadal odgrywać istotną rolę w polityce zagranicznej Polski, Niemiec i Francji oraz Unii Europejskiej. Mógłby odegrać też istotną rolę w zakończeniu wojny rosyjsko-ukraińskiej oraz akcesji Ukrainy do Unii Europejskiej i NATO. Dlatego też powinien on jak najszybciej wznowić działalność.

Słowa kluczowe: Trójkąt Weimarski, Polska, Niemcy, Francja, akcesja, Ukraina, Rosja, Unia Europejska, NATO

GENESIS, ACTIVITIES, SUCCESSES AND FAILURES, AND PROSPECTS FOR THE RENAISSANCE OF THE WEIMAR TRIANGLE AFTER RUSSIA'S AGGRESSION AGAINST UKRAINE

Abstract

The article refers to the Weimar Triangle. It reveals its genesis, goals, activities, successes and failures, and prospects for renaissance, as discussed, among other things, at the May 12, 2023 meeting of the Weimar Triangle countries' European affairs ministers with the Deputy Prime Minister of Ukraine. The Weimar Triangle was formed at a difficult time for Poland and Europe (after the reunification of Germany on October 3, 1990), but before the collapse of the Soviet Union in December 1991, which had a negative attitude toward Poland's political transformation (begun in June 1989) and its Euro-Atlantic aspirations. The Russian Federation under Vladimir Putin has a similar negative attitude toward Ukraine's Euro-Atlantic aspirations. The Weimar Triangle seems to be one of the greatest success of Poland's post-1989 foreign policy, the main goal of which was accession to Euro-Atlantic structures, in order to thus ensure its sovereignty and strengthen its security. In this aspect, it should be said that the Weimar Triangle has fulfilled its func-

tion. It has had many successes, but also failures and missed opportunities. It also played a positive role in the process of Poland's "return" to Europe after 1989. The main thesis of this article is the observation that without the Weimar Triangle, the integration of post-communist Europe, especially in 1991–2009, would not have been as dynamic and effective as it was then, and Poland's path to Euro-Atlantic structures would have been much more difficult. I conclude that given the increasingly complicated international situation today, the Weimar Triangle should continue to play an important role in the foreign policy of Poland, Germany and France, and the European Union. It could also play an important role in ending the Russian-Ukrainian war and Ukraine's accession to the European Union and NATO. Therefore it should resume its activities as soon as possible.

Keywords: Weimar Triangle, Poland, Germany, France, accession, Ukraine, Russia, European Union, NATO

Cytuj jako: Fiszer J.M., *Geneza, działalność, sukcesy i porażki oraz perspektywy renesansu Trójkąta Weimarskiego po agresji Rosji na Ukrainę*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2023, nr 2(77), s. 114–145. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.12/j.m.fiszer

Cite as: Fiszer J.M. (2023). 'Genesis, Activities, Successes and Failures, and Prospects for the Renaissance of the Weimar Triangle after Russia's Aggression Against Ukraine'. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 2(77), 114–145. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.12/j.m.fiszer

Krzysztof Łazarski*

LEGAL AND ILLEGAL IMMIGRATION IN POST-WAR (WESTERN) EUROPE¹

DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.13/k.lazarski

Immigration is usually discussed by specialists in migrations, demographics, and statistics. Their products are full of demographic and statistical data, but often lack a more general perspective on immigration and its impact. Since the current paper is written by a historian interested in political thought whose research is centred on liberalism, and in particular on political liberty, its focus is on historical background and the impact of both legal and illegal immigration in Western Europe, in particular after 1945.

From a historical perspective, migrations are as old as humanity. By moving from one place to another, humankind has spread from its original African habitat to other continents, eventually populating all available space on Earth, from the most hospitable places to the most inhospitable. Switching from agrarian to industrial economy resulted in mass migration in search of labour. The natural purpose of migration is always the desire to improve living conditions it is often a question of survival although the results of this effort do not always meet expectations. The predominant motivation is usually economic — the desire to improve one's own life — even when linked to politics or, worse, to war and natural disaster (Bade 2003: 1–52).

Migration is always a challenging situation for migrants. Abandoning familiar environment, family, friends, position and connections, customs, language, and religion, and moving to a different place is not an easy task.

* Uczelnia Łazarskiego, e-mail: k.lazarski@lazarski.edu.pl, ORCID: 0000-0002-2561-3511.

¹ This is an emended version of the paper I presented at the Conference on “European Experience on Migration – Approaches, Challenges and Opportunities” organized by the Georgian National University SEU, 9–10 February 2023.

It usually involves homesickness, loneliness, and culture shock. In antiquity, when communal links were much stronger, exile was considered one of the most severe punishments, not much better than death. When banished after the murder of Abel, Cain complains: “My punishment is greater than I can bear. Behold, you have driven me today away from the ground ... I shall be a fugitive and a wanderer on the earth, and whoever finds me will kill me” (Genesis 4: 13–14). Athenian ostracism was just the second worst thing to death. In extremely difficult circumstances prior to and after migration, it can be a traumatic event making the return to a normal life very difficult, if not impossible. This, in turn, brings us to another important feature of migration, the process of adjustment.

The immigrants have to adjust to the conditions that dominate in their new living place (we leave aside a situation in which the conquerors move to the conquered territory *en masse*). Regardless of their previous position, the newcomers usually begin at the bottom of the social ladder. If they aspire to advance — get better jobs, education, and housing — they must learn a new language and adopt local customs and some elements of mass culture. And many of them do because the migrants are typically the most mobile, energetic, and determined among the members of their original community and sufficiently wealthy to afford the cost of migration. However, if they give up, they risk functioning on the social margin and ghettoization, i.e., living among other immigrants, often from the same ethnic origins, in poor housing, with high crime and little prospect for improvement (cf. Brochand 2023, 3–4).

Immigration produces tensions between the newcomers and the local population, in particular if it is done on a large scale. Then, a clash is nearly unavoidable because the immigrants are less likely to assimilate, and the hosts feel as if they were losing control of their own “home.” If, however, the immigrants integrate with the local society and cause no trouble, the tensions tend to decrease and ultimately vanish. The Irish in America, who started as despised minority and now belong to American elites, are a good illustration of it. The recent mass influx of Ukrainian war refugees to Poland is another example of conflict-free immigration.

Immigration does not bring only negative effects; on the contrary, the positive effects generally far outweigh the negative outcomes. It is not that the immigrants can remedy only the shortage of labour, especially in tedious and low paying jobs or make up for a low fertility rate. What counts for much more is the exchange of experiences and skills and the adoption of better methods in dealing with everyday problems, as well as with legal and institutional solutions. Lord Acton, an English historian of liberty, compares

contacts among peoples of different cultures to communications between individuals: “Where political and national boundaries coincide, society ceases to advance, and nations relapse into a condition corresponding to that of men who renounce intercourse with their fellow-men” (Acton 1862, 425). Peoples and cultures isolated from others tend to be petrified and freeze in their present conditions that can last indefinitely (cf. the indigenous people on Polynesian islands).

For most of history, migration was treated as a natural process and the notion of illegal immigration did not exist at all. Take, for example, the colonization of ancient Greeks along the coasts of the Mediterranean and the Black Seas between the eighth and sixth century BC, or their later influx into the territories of the vast Persian Empire after the conquests of Alexander the Great, or the relatively recent emigration of about 60 million Europeans in the nineteenth century to Americas and other continents (McKay 2008, 855).

The notion of illegal immigration appeared only recently, first as a side effect of the formation of modern nations in Europe in the nineteenth century and the growth of the state and its bureaucracy, including the creation of the passport system (cf. Benedictus 2006). The state then attempted to control it by distinguishing between legal immigrants who had residency and work rights and illegal immigrants who did not.

Western Europe experienced a larger influx of immigrants as early as the nineteenth century. They came primarily from Central and Eastern Europe. But the real inflow of immigrants began after World War II, when Western Europe passed through an economic boom and prosperity, making it a very attractive place to live. Since it suffered from an acute shortage of labour, governments embarked on a policy of inviting guest labourers (the German term *gastarbeiter* seems more fitting as Germany experienced the fastest growth in the post-war period and an associated labour shortage). *Gastarbeiter* initially came from the Iberian Peninsula and Yugoslavia and somewhat later from Turkey. The parallel process of decolonization of Western dependencies in Africa and Asia that reached its peak in the 1960s gave rise to a large inflow of racially and religiously diverse immigrants (cf. Ashcroft, Bevir 2019, 25–39; Bade 2003, 33–80, 217–240).

The first generation of newcomers, regardless of their nationality, race, and religion, did their best to settle down, find work, adapt, and cause no trouble. Thus, they behaved as immigrants had always done in the past. Their legal status was often uncertain due to temporary visas and work permits. However, their status changed to permanent when sending them back to their homelands proved to be politically difficult. The issue of human rights

and often the argument of racism precluded such a policy when economic prosperity ended. On the contrary, liberal-left governments allowed family reunion (again as human right policies), which increased immigration rather than decreased it (cf. Sheel, Squire 2014, 188–201; Brochand 2023, 2–3).

The real trouble began in the early 1970s, when years of applying Keynesian economics, exacerbated by the Arab oil embargo in 1973, plunged the Western economy into a prolonged recession. As this time high unemployment went hand in hand with high inflation (stagflation), no one seemed to have a clue how to resolve it. Until the Thatcher-Reagan era, Western political establishment resorted to more Keynesian economics and more welfare benefits, which aggravated the crisis rather than remedy it. (The most blatant expression of Western impossibilism was President Jimmy Carter’s series of messages to Americans, culminating in his “Crisis of Confidence” speech in 1979 — also dubbed the “Malaise Speech” — in which he advised them to get used to hard times.) The first victims of the economic downturn were low-skilled workers, among them immigrants, who were hit by mass unemployment and thus by the loss of hope for a better life, growing dejection, and disillusionment (Carter 1979; Schneider, “Jimmy Carter”; cf. Tassinari 2016; Kassam 2017).

If the legal immigrants suffered from the 1970s recession, their illegal counterparts suffered all the more. Their status was inferior because they had no chance for legal employment, health insurance and various welfare benefits. In addition to the blatant exploitation characteristic of illegal work, they lived in constant fear of deportation. Consequently, illegal immigrants dreamt about legalization of their stay, and they did their best to achieve it.

The economic recession in Western Europe was accompanied by rising problems with adaptation and assimilation of newcomers. Unlike in America, where the second (if not first) generation of immigrants is fully adapted and treated as Americans and where combating racial discrimination had been the policy of federal government since the 1960s, the barriers encountered by immigrants in Europe were considerably stronger. First, European nations are much more closed and reluctant to treat people of foreign origin as their own. Second, economic stagnation and ensuing unemployment or underemployment pushed many immigrants out to poor neighbourhoods inhabited by religiously and racially diverse people. Third, under such conditions, the opportunity for acculturation, and even more so for assimilation, virtually disappeared. Fourth, the ghettoization of both legal and illegal immigrants led to a high level of crime, including the most dangerous drug trafficking gangs (cf. Kassam 2017).

The consequences of such a development are tragic, in particular for the youth. The second and third generations of those who live in ghettos inherited not only the poverty of their parents and grandparents, but also the lack of social mobility. What changed, however, was that they openly began to reject assimilation and, worse, developed a deep contempt for the host country, its culture, and its people. Ultimately, shattered hopes of parents and grandparents turned into hatred among children and grandchildren that is visible everywhere in Western Europe, especially in France (Wiewiorka 2023; Brochand 2023).

The failure to acculturate the racially and religiously diverse descendants of immigrants is a disastrous problem. A large segment of now native-born Europeans view the West as an alien and hostile civilization. Some of them are open to terrorism, inspired by radical Islam. Europe, and more broadly the West, is breeding a fifth column in its own midst, which aims at its annihilation.

As if this was not a catastrophe in itself, Western Europe still made it drastically worse by acquiescing to a massive wave of illegal immigration that has come over the last decade from the Middle East, Africa, and Asia. The toppling of the dictators in Iraq (Saddam Hussein, 2003) and Libya (Muammar Gaddafi, 2011) by the Americans, their war in Afghanistan (2001–2014) and the devastating civil war in Syria against Bashar al-Assad (2011–onward) created a refugee crisis in the Middle East that affected millions of persons. Many tried to reach Europe through the Mediterranean Sea seeking asylum but often got stuck on Greek and Italian islands — EU law strictly regulated who could be granted asylum and makes the country of entry responsible for this usually lengthy process (Dublin II Regulation, 2003).

The situation radically changed when German Chancellor Angela Merkel unilaterally proclaimed in 2015 the *Herzlich Willkommen* policy, inviting migrants to Germany. The direct result of this policy was a rush of hundreds of thousands of migrants who flooded Germany (1.1 million) as well as Austria, France, Sweden, Great Britain and other countries. Unlike previous immigration, many new arrivals sought social benefits rather than work. Some settled in ghettos inhabited by immigrants of similar ethnic and religious background contributing to a high crime rate (the vast majority of the new wave of migrants have been young men, i.e. the element most prone to anti-social behaviour). In the most blatant cases, such ghettos, already controlled by criminal elements, morphed into the so-called “no-go zones” that even the police are afraid to enter (cf. Tassinari, Tetzlaff 2016; Browne 2018).

The indirect effect of this new phenomenon is no less dangerous: the European Union seemed to announce that it is not really serious about protecting its borders and thus inadvertently encouraged future illegal migration. This lack of resolve and hesitation contributed to the dramatic surge of the number of illegal immigrants in the years following 2015, coming more and more frequently from Africa (experiencing a demographic explosion) and increasingly motivated by economic reasons (cf. Hatton 2020, 75–93).

To take a broader perspective at these odd, if not suicidal, ideas and policies, we should take a brief look at the evolution of western liberalism. Since the moment of its birth in the seventeenth century, liberalism has had a proclivity to appeal to abstract principles and displayed a dogmatic attitude. It began with the idea of liberty and equality as inalienable rights of the individual (known then as natural rights of man) that it claimed were scientifically proven by the handy concept of state of nature. The scientific foundation for this concept was disproved in the nineteenth century, but liberalism continued to emphasize human rationality grounded in scientific laws and remained faithful to individual rights. It produced many ideological offshoots, which split with liberalism by stressing some points of difference but retaining liberal fundamentals such as rationality (“rational” approach to reality), equality, and liberty as supreme principles and mass politics as a side effect. This made liberalism a kind of master ideology in modern times, the mother of most (if not all) ideas, ideologies, including even ones hostile to it (cf. Bell 2014, 682–725).

In the twentieth century liberal tendency to abstract, doctrinaire norms that ignore everyday reality was restrained by the threat of communism. Compared to Marxism-Leninism, liberalism seemed to represent a common-sense approach to life, especially in its Anglo-American version. In turn, the waning of communist danger and its collapse at the end of the twentieth century released liberalism from internal restraints, contributed to the radicalization of its thought and openness to the prescriptions supported by some ever more radical groups. One such prescription was multiculturalism.

Concocted in America in the early 1970s, multiculturalism was primarily to deal with racial issues, part of inclusive politics of the American establishment directed toward the blacks (the term African American had not been invented yet) and Hispanics. It claimed that peoples of different race, nationality, religion, and tradition can live harmoniously together in one community. Subsequently, the idea was implanted in Western Europe, as if Europe, like America, were a continent of immigrants (Song 2020; Waters 2009).

The aforementioned rejection of assimilation by immigrant progeny was not their sole responsibility. It coincided with a switch in intellectual climate and state policy in the West from assimilation to promoting multiculturalism. Furthermore, as the theory passed through a gradual maturation, it evolved from dismissing assimilation as redundant to stigmatizing it as racist and imposing Western, “white,” and “Christian” values on peoples of other races and religions. Since these views fitted well into the general intellectual climate, by the 1990s multiculturalism took on the feature of revealed truth that was professed by the liberal-left elites, i.e. by the political mainstream in the West. And despite occasional criticism, these elites still continue to adhere to it and to rebuff assimilation (cf. BBC News 2010; Noack 2015).

Another idea that gained currency in the years following the migration wave in 2015 is an ingenious justification for illegal immigration. Some radical human right advocates have begun to argue that migration is protected by the liberal principle of freedom of movement and cannot be illegal because people cannot be “illegal.” They denounce the protection of state borders as inhuman, racist, even fascist, and censure any methods of defending them (for example pushback, building fences and walls), as a violation of human rights. A good example of this is the condemnation of the defence of state borders in Poland and the Baltic States despite the obvious fact that migrants are imported and sponsored by Russia and Belarus and that they do not try to use border crossings but attempt to pass state borders illegally (cf. Tondo 2022; Vegh 2021).

Such condemnation and propaganda directed against states that fulfil their basic duties (after all, the first responsibility of any state is the security of its inhabitants) blurs the distinction between legal and illegal border crossing, making state borders seemingly redundant. Furthermore, it invents a new human right that is the right to move from one place (Africa and Asia) to another (Europe and the West in general) without appropriate documents, while the EU appears not to oppose it but to accommodate to it (cf. Hintjens, Bilgic 2019). This is a bizarre situation that begs some basic questions to be addressed. What is the relationship between this newly invented human right to another, well-established principle that is the right of the state, nation, and people to be protected against intrusion? Does the former nullify the latter? Which principle is higher, freedom of movement or the right of the nation to defend itself and to preserve its own identity and its ways of life?

In the current atmosphere of political correctness, the answers seem simple: indigenous people’s apprehension and fear of uncontrolled immigration is dismissed as nationalism, xenophobia, bigotry, and even fascism. These

demeaning terms are meant not only to intimidate any opposition to migration, but also to hide the fact that not all nationalism is terrible and that not all xenophobia is bigoted. Let us take a look at what the late Professor Robert Scruton thought on similar topics.

While discussing nationalism, Scruton distanced himself from nationalism as an ideology that implies national egoism or, worse, superiority over other nations. He, however, discusses a different kind of nationalism, calling it “the truth in nationalism.” What is it? As he elaborates, it is our love for the place that is ours. It means attachment to the land of our childhood, to home, to things familiar. It is natural and does not stem from indoctrination. It also includes affection for common rituals and national myths, “the product of shared loyalty (...). They are, as Plato put it, noble lies: literal falsehoods expressing emotional truth. A rational being will see through them, but nevertheless respect them, as he respects religious convictions that he does not share, and the heroes of other nations” (Scruton 2015, 31–38). To Scruton, it is obvious that we have not only the right but also the duty to cherish and defend it.

Lord Acton brings another interesting argument on this issue. In his view, the rights of the individual, which the liberals of today make supreme, have their counterparts, the rights of the community. According to him, it is not that only the individual has rights, and the community has none. No, the community has rights too, to protect itself, its way of life, and its tradition. One is counterbalanced by the other. It is in the civic community, in which citizens are born, i.e. those who take matters in their own hands and who at least symbolically own the place (cf. Lazarski 2023, 37–69). Illegal immigration is a threat to both the community and to sound citizenry. And these are additional reasons for opposing illegal immigration.

Migration is as old as humanity itself; therefore, it is a natural process. Despite the challenges and suffering it brings, it is a positive phenomenon because it contributes to the improvement of the lives of the local populations and immigrants, raises the level of social development, and prevents the ossification of civilization. Throughout history, immigrants have generally followed the ordinary pattern of adjustment to new conditions or bore the consequences of refusal mainly themselves. Renunciation of assimilation, hostility toward the new place of residence and its inhabitants is a relatively recent

occurrence in the West. It harms both immigrants as well as European hosts. The reluctance of state authorities and the European Union to face this increasingly serious problem may lead to fatal outcomes in the long run.

Unopposed or half-hearted opposition to immigration encourages rather than discourages new migrants. In view of the low fertility rate in Europe and the demographic explosion in Africa, Europe may face a fate similar to that of the Western Roman Empire. A large-scale invasion by the Germanic, Slavic, and Hunnish tribes during the so-called Migration Period (roughly between the fourth and seventh century) annihilated supposedly invincible empire and originated what is known as the Dark Ages in European history.

REFERENCES

- Acton J. (1982). "Nationality". First published in the *Home and Foreign Review* (July 1862), reprinted in *SWLA*, 1: 409–433.
- Ashcroft R.T., Bevir M. (2019). *Multiculturalism in the British Commonwealth*. California University Press.
- BBC News* (2010). "Merkel says German multicultural society has failed". <https://www.bbc.com/news/world-europe-11559451> [accessed: 21 Aug. 2023].
- Bade K. (2003). *Migration in European History*. Malden: Blackwell Publishing.
- Bell D. (2014). "What Is Liberalism?" *Political Theory* 42, 6: 682–725.
- Benedictus L. (2006). "A brief history of the passport". *Guardian*, 17 Nov. <https://www.theguardian.com/travel/2006/nov/17/travelnews> [accessed: 16 Aug. 2023]
- Brochand P. (2023). "Boli mnie moja Francja". *Wszystko co najważniejsze*, 56: 3–4. Reprinted from *Le Figaro*, 7 July 2023.
- Browne G. (2018). "Police on the beat in Sweden's s-called 'no go zones'", <https://www.thenationalnews.com/world/europe/police-on-the-beat-in-sweden-s-so-called-no-go-zones-1.767444> [accessed: 10 Aug. 2023].
- Carter J. (1979). "Energy and the National Goals – A Crisis of Confidence". <https://www.americanrhetoric.com/speeches/jimmycartercrisisofconfidence.htm> [accessed: 10 Aug. 2023].
- Delsol Ch. (2023). "Stary Kontynent zagrożony od zewnątrz i od wewnątrz". *Wszystko co najważniejsze* 56: 1.
- Hatton T.T. (2020). "Asylum Migration to the Developed World". *Journal of Economic Perspectives* 34/1 (Winter 2020): 75–93.

- Hintjens H., Bilgic A. (2019). "The EU's Proxy War on Refugees". *State Crime Journal* 8/1: 80–103. <https://www.jstor.org/stable/10.13169/statecrime.8.1.0080> [accessed: 27 Jan. 2022].
- Kassam R. (2017). *No Go Zones: How Sharia Law is Coming to a Neighborhood Near You*. Chaps 1 & 2. Regnery Publishing.
- Lazarski C. (2023). *Lord Acton for our Time*. Ithaca and London: Cornell University Press.
- Livi-Bacci, M. (2012). *A Short History of Migration*. Malden: Polity Press
- McKay et al. (2008). *A History of Western Society*. Boston and New York: Houghton Mifflin.
- Mangion N. (2023). "The Passport Throughout History – The Evolution of a Document" <https://www.imidaily.com/editors-picks/the-passport-throughout-history-the-evolution-of-a-document/> [accessed: 1 Feb. 2023].
- Noack R. (2015). "Multiculturalism is a sham, says Angela Merkel". *Washington Post*, 14 Dec. 2015 [accessed: 21 Aug. 2023].
- Schneider G.L. (2023). "Jimmy Carter and the 'Malaise' Speech". <https://billofrightsinstitute.org/essays/jimmy-carter-and-the-malaise-speech> [accessed: 10 Aug. 2023].
- Scruton R. (2015). *How to be a Conservative*. London: Bloomsbury.
- Sheel S., Squire V. (2014). "Forced Migration as 'Illegal Migration'". In *The Oxford Handbook of Refugees & Forced Migration Studies*. Oxford: Oxford University Press.
- Song S. (2020). "Multiculturalism", *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <https://plato.stanford.edu/entries/multiculturalism/#CriMul> [accessed: 10 Aug. 2023].
- Tassinari F. (2016). "The Disintegration of European Security: Lessons from the Refugee Crisis". *Prism* 6/2: 70–83. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/26470449> [accessed: 27 Jan. 2022].
- Tassinari F., Tetzlaff S. (2016). "What Europe Can Expect from Germany's Changing Migration Policy". Danish Institute for International Studies. <http://www.jstor.com/stable/resrep13152> [accessed: 27 Jan. 2022].
- Tondo L. (2022). "Poland starts building wall through protected forest at Belarus border". *Guardian* 27 Jan., <https://www.theguardian.com/world/2022/jan/27/poland-starts-building-wall-through-protected-forest-at-belarus-border> [accessed: 27 Jan. 2023].
- Vegh Z. (2021). "Central Europe's Radical Right and EU Foreign Policy". German Marshall Fund of the United States, *Policy Paper* May. <https://www.jstor.org/stable/resrep31801> [accessed: 27 Jan. 2023].

Waters J.L. (2009). *International Encyclopedia of Human Geography*. <https://www.sciencedirect.com/topics/earth-and-planetary-sciences/multiculturalism> [accessed: 10 Aug. 2023].

Wiewiorka M. (2023). "Gorący początek lata". *Wszystko co najważniejsze* 55, p. 4.

LEGAL AND ILLEGAL IMMIGRATION IN POST-WAR (WESTERN) EUROPE

Abstract

Migration is a natural phenomenon, as old as the human species itself. Moving from one place to another is a challenging, even painful situation for the migrants, but it also leads to an exchange of experiences among various peoples, which contributes to the improvement of our everyday life and the adoption of better laws and institutions. Nowadays, the West in general and Europe in particular are experiencing a new phenomenon of illegal immigration over which it exercises less and less control. Treating it as a new human right, on the one hand, and avoiding confrontation with reality by state governments, on the other, may lead to deplorable consequences, i.e., it could result in a new "Migration Period", reminiscent of one that occurred in late antiquity and that terminated the Western Roman Empire.

Keywords: migration, multiculturalism, liberalism, assimilation, social mobility, recession nationalism, Western Civilisation

LEGALNA I NIELEGALNA EMIGRACJA W POWOJENNEJ (ZACHODNIEJ) EUROPIE

Streszczenie

Migracja jest zjawiskiem naturalnym i tak starym jak sam gatunek ludzki. Jest to sytuacja wymagająca, a nawet bolesna dla migrantów, ale prowadzi także do wymiany doświadczeń między różnymi narodami, co przyczynia się do poprawy naszego życia i przyjęcia lepszych praw i instytucji. Obecnie Zachód w ogóle, a Europa w szczególności doświadcza nowego zjawiska nielegalnej imigracji, nad którym sprawuje coraz mniejszą kontrolę. Traktowanie go

z jednej strony jako nowego prawa człowieka, a z drugiej unikanie przez władze państwowe konfrontacji z rzeczywistością może prowadzić do opłakanych konsekwencji, tj. skutkować nową „wędrówką ludów”, podobną do tej, która miała miejsce w późnej starożytności i która zniszczyła zachodnie imperium rzymskie.

Słowa kluczowe: migracje, multikulturalizm, liberalizm, asymilacja, społeczna mobilność, recesja, nacjonalizm, cywilizacja zachodnia

Cytuj jako: Łazarski K., *Legalna i nielegalna emigracja w powojennej (zachodniej) Europie*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2023, nr 2(77), s. 146–157. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.13/k.lazarski

Cite as: Łazarski K. (2023). ‘Legal and Illegal Immigration in Post-War (Western) Europe’. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(76), 146–157. DOI: 10.26399/meip.2(77).2023.13/k.lazarski

R E C E N Z J E I S P R A W O Z D A N I A

R E V I E W S A N D R E P O R T S

Jacek Brdulak

ROMAN SOBIECKI, GABRIEL GŁÓWKA,
HANNA GODLEWSKA-MAJKOWSKA, AGNIESZKA WOJTCZUK-TUREK,
PRZEDSIĘBIORSTWO W ZRÓWNOWAŻONYM ROZWOJU,
OFICYNA WYDAWNICZA SGH, WARSZAWA 2023

RECENZJA

W połowie 2023 r. ukazała się ciekawa i niezwykle oryginalna książka czwórki autorów, którzy w latach 2019–2020 byli inspiratorami i kreatorami badań statutowych Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH Warszawa, poświęconych zagadnieniom relacji opatrzonych zbiorczym tytułem: „Przedsiębiorstwo wobec wymogów zrównoważonego rozwoju”. Cel tych szeroko zakrojonych, interdyscyplinarnych, a czasami także międzykolegialnych badań naukowych prof. R. Sobiecki określił następująco: „Zidentyfikowanie problemów i warunków, które muszą zostać spełnione przez podmioty gospodarcze, w szczególności przedsiębiorstwa, aby współczesne osiągnięcia, w tym technologie cyfrowe, służyły całej ludzkości” (s. 11). Tym samym wieloletni projekt badawczy wpisał się w szeroką, międzynarodową dyskusję na temat kierunków rozwoju społeczno-gospodarczego, ograniczoności zasobów, szacunku dla środowiska oraz dylematów egzystencjalnych filozofii „być albo mieć”. Specjaliści ze Szkoły Głównej Handlowej wraz ze współpracującymi kolegami z krajowych i zagranicznych ośrodków naukowych wypowiedzieli się w tych kwestiach, a recenzowana monografia stanowi syntezę ich ustaleń.

Analizowane zagadnienia zestawione zostały w następujących blokach tematycznych:

1. Ekonomiczny oraz środowiskowy (ekologiczny) aspekt produkcji materialnej w kontekście mądrego, a więc zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego.
2. Społeczny, egzystencjalny wymiar działalności produkcyjnej o materialnym i niematerialnym (usługowym) charakterze.

3. Finansowo-inwestycyjne uwarunkowania zrównoważonego i produkcyjnego rozwoju jednostek gospodarczych.
4. Przestrzenne wymogi funkcjonowania przedsiębiorstw w globalizującej się gospodarce.

Wskazane tematy badawcze koordynatorzy naukowcy podzielili na 16 zadań naukowych, które przedstawiono w omawianej monografii wraz ze wszystkimi zaangażowanymi realizacyjnie osobami. Specyfikacja analizowanych problemów daje całościowy obraz podjętego na taką skalę projektu badawczego. Należą do nich następujące zadania:

1. Współzależności mikro- i makroekonomiczne zrównoważonego rozwoju.
2. Problem „własność a dostępność” w kontekście zrównoważonego rozwoju.
3. Innowacje proekologiczne w praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce.
4. Regulacyjna rola prawa sprzyjającego spełnianiu przez przedsiębiorstwa wymogów zrównoważonego rozwoju.
5. Struktura i dynamika rynku energii jako determinanty zrównoważonego rozwoju.
6. Ekologiczne podejście do tworzenia łańcucha wartości.
7. Społeczny wymiar zrównoważonego rozwoju.
8. Społeczna odpowiedzialność biznesu w XXI wieku.
9. Przedsiębiorstwa rodzinne i ich znaczenie w życiu społeczno-gospodarczym.
10. Raportowanie społeczne, środowiskowe i na rzecz zrównoważonego rozwoju w sądach.
11. Finansowe i inwestycyjne uwarunkowania zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw.
12. Ryzyko pomijania wymogów zrównoważonego rozwoju w działalności przedsiębiorstw.
13. Rola rachunkowości zarządczej w raportowaniu zrównoważonego rozwoju.
14. Restrukturyzacja i bankructwa przedsiębiorstw w warunkach zrównoważonego rozwoju.
15. Inteligentne specjalizacje regionów wobec wymogów zrównoważonego rozwoju.
16. Miasta w działaniu na rzecz zrównoważonego rozwoju.

Spektrum analizowanych przez specjalistów problemów jest niezwykle szerokie i trudno je szczegółowo omawiać w samej monografii, a tym bardziej w krótkiej recenzji. Należy jednak zaznaczyć, że autorzy w umiejętny sposób przedstawili z pomocą koordynatorów poszczególnych zadań badawczych

efekty naukowe i aplikacyjne przeprowadzonych prac. Otrzymaliśmy tym samym swoisty przewodnik monograficzny po wieloletnich, wielowątkowych, wielowarstwowych analizach naukowych w tak istotnej problematyce. Dlatego też omawiana publikacja powinna zainteresować wszystkich naukowców zajmujących się zrównoważonym rozwojem, praktyków gospodarczych zmuszonych do uwzględniania tej filozofii w codziennym funkcjonowaniu przedsiębiorstw produkcyjnych oraz osoby przygotowujące się do zawodowego wejścia w życie społeczno-gospodarcze.

Należy dodać, że w omawianej książce zadbano z dużą starannością o pełną informację faktograficzną związaną z relacjonowanymi wynikami badań naukowych. Czytelnik może odnaleźć tu nie tylko syntezę rezultatów analiz, ale także bez trudu nawiązać kontakt ze specjalistami i dotrzeć do publikacji związanych z przedmiotowymi badaniami statutowymi. Dowodem na to, że skutkowały one dziesiątkami publikacji o zwartym i artykułowym charakterze, jest zestawiona w monografii bibliografia. Zajmuje ona 30 stron (!) i znakomicie ułatwia każdemu poruszanie się w niezwykle złożonej problematyce zrównoważonego rozwoju podmiotów gospodarczych.

Podsumowując, na rynku wydawniczym ukazało się oryginalne sprawozdanie monograficzne z szeroko zakrojonych badań jednostek gospodarczych w warunkach zrównoważonego rozwoju. Wprowadza ono porządek, swoisty ład poznawczy, w przedmiotowej tematyce. Relacjonuje nie tylko osiągnięte rezultaty analityczne, ale także w naturalny sposób zachęca do kontynuowania badań naukowych w określonych, niezwykle istotnych dla życia społeczno-gospodarczego sferach. Może stanowić informacyjną podstawę dla opracowywania dalszych projektów naukowych związanych z rozwojem naszej przedsiębiorczości. Na marginesie należy dodać, że tematyka zrównoważonego rozwoju staje się obecnie tak powszechna, iż jest pojęciem-wytrychem używanym do określania wszystkich przejawów naszego życia społeczno-gospodarczego. Dlatego znaczenie omawianej publikacji sięga daleko poza poruszane problemy. Pozwala ona bowiem zamknąć pewien etap rozbudowanych badań nad uwarunkowaniami funkcjonowania przedsiębiorstw i bez aspiracji ich wyczerpania oszczędzić naukowcom energii i czasu przy formułowaniu dalszych założeń analitycznych w przedmiotowych rozważaniach. Książka potwierdza ich celowość, a nawet konieczność, z uwagi na rangę podnoszonych problemów.

AKTUALNA LISTA RECENZENTÓW

Recenzenci afiliowani w polskich ośrodkach naukowych

- prof. zw. dr hab. Józef M. Fiszer, Instytut Studiów Politycznych PAN
- prof. dr hab. Piotr Madajczyk, Instytut Studiów Politycznych PAN
- prof. dr hab. Andrzej Sakson, UAM w Poznaniu
- prof. dr hab. Jerzy Wieczorek
- prof. dr hab. Krzysztof Jasiewicz
- prof. zw. dr hab. Stanisław Koziej, Uczelnia Łazarskiego
- prof. dr hab. Zdzisław Puślecki, UAM w Poznaniu
- prof. dr hab. Paweł Chmielnicki, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Tomasz Stępniewski, Katolicki Uniwersytet Lubelski
- dr hab. Paweł Borkowski, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Beata Piskorska, KUL w Lublinie
- dr hab. Tomasz G. Grosse, Uniwersytet Warszawski
- dr hab. Tadeusz Wallas, UAM w Poznaniu
- dr hab. Katarzyna Kołodziejczyk, Uniwersytet Warszawski
- dr hab. Jakub Wódka, Instytut Studiów Politycznych PAN
- dr hab. Mikołaj Tomaszuk, UAM w Poznaniu
- dr hab. Aleksandra Laskowska-Rutkowska, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Piotr Stanek, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- dr hab. Paweł Olszewski, Instytut Studiów Politycznych PAN
- dr hab. Krzysztof Łazarski, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Wojciech Bieńkowski, Uczelnia Łazarskiego
- dr hab. Joanna Działo, Uczelnia Łazarskiego
- dr Krzysztof Beck, Uczelnia Łazarskiego
- dr Jarosław Jura, Uczelnia Łazarskiego
- dr Justyna Bokajło, Uniwersytet Wrocławski
- dr Adrian Chojan, Uczelnia Łazarskiego
- dr Martin Dahl, Uczelnia Łazarskiego
- dr Maciej Grodzicki, Uniwersytet Jagielloński
- dr Michał Możdżeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- dr Jakub Janus, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- dr Małgorzata Gałązka-Sobotka, Uczelnia Łazarskiego
- dr Piotr Stolarczyk, Uczelnia Łazarskiego

Recenzenci afiliowani w zagranicznych ośrodkach naukowych

- dr Jens Boysen (Niemcy)
- dr Anna Phirtskhalashvili (Gruzja)
- dr Jaroslav Kit (Ukraina)
- dr Nathaniel Copsey, Aston University (Wielka Brytania)
- dr Marcin Kazimierzczak, Universitat Abat Oliba CEU (Hiszpania)
- prof. dr Fatima Arib, Cadi Ayyad University (Maroko)
- prof. dr hab. Ana Yetano Sánchez de Muniaín (Hiszpania)
- prof. dr Andrii Verstiak (Ukraina)
- dr Karen Jackson, University of Westminster (Wielka Brytania)
- dr hab. Marcin Roman Czubala Ostapiuk (Hiszpania)
- Douglas E. Selvage (Stany Zjednoczone)

ZASADY ETYCZNE OBOWIĄZUJĄCE W ODNIESIENIU
DO PUBLIKACJI ZAMIESZCZANYCH W KWARTALNIKU
„MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

Redakcja „Myśli Ekonomicznej i Politycznej” dba o utrzymanie wysokich standardów etycznych czasopisma i przestrzega stosownych zasad. Zasady te zostały oparte na COPE’s Best Practice Guidelines for Journal Editors. Są to:

Zasady dotyczące redakcji

Decyzje o publikacji

Redaktor naczelny stosuje się do aktualnego stanu prawnego w zakresie zniesławienia, naruszenia praw autorskich i plagiatu oraz ponosi odpowiedzialność za decyzje, które ze złożonych w Redakcji artykułów powinny zostać opublikowane.

Poufność

Żadnemu członkowi zespołu redakcyjnego nie wolno ujawniać informacji na temat złożonej pracy komukolwiek, kto nie jest upoważniony procedurą wydawniczą do ich otrzymania.

Ujawnienie i konflikt interesów

Nieopublikowane artykuły lub ich fragmenty nie mogą być wykorzystane w badaniach własnych członków zespołu redakcyjnego bądź recenzentów bez wyraźnej pisemnej zgody autora.

Zasady dotyczące autorów

Autorstwo pracy

Autorstwo powinno być ograniczone do osób, które znacząco przyczyniły się do pomysłu, projektu, wykonania lub interpretacji pracy. Jako współautorzy powinny być wymienione wszystkie osoby, które miały udział w powstaniu pracy.

Ujawnienie i konflikt interesów

Autor powinien ujawnić wszelkie źródła finansowania projektów w swojej pracy oraz wszelkie istotne konflikty interesów, które mogą wpłynąć na jej wyniki lub interpretację.

Oryginalność i plagiat

Autor przekazuje do redakcji wyłącznie oryginalną pracę. Powinien upewnić się, że nazwiska autorów cytowanych w pracy i/lub fragmenty prac cytowanych dzieł zostały w niej w prawidłowy sposób zacytowane lub wymienione.

Ghostwriting/guestautorship

Ghostwriting/guestautorship są przejawem nierzetelności naukowej i wszelkie wykryte przypadki będą demaskowane. Autor składa oświadczenie, którego celem jest zapobieganie takim praktykom.

Zasady dotyczące recenzentów

Poufność

Wszystkie recenzowane prace są traktowane jak dokumenty poufne.

Anonimowość

Wszystkie recenzje wykonywane są anonimowo, a Redakcja nie udostępnia danych autorów recenzentom.

Standardy obiektywności

Recenzje powinny być wykonane w sposób obiektywny i rzetelny.

Ujawnienie i konflikt interesów

Informacje poufne lub pomysły nasuwające się w wyniku recenzji muszą być utrzymane w tajemnicy i nie mogą być wykorzystywane do innych celów. Recenzenci nie mogą recenzować prac, w stosunku do których występuje konflikt interesów wynikający z relacji z autorem.

ETHICAL PRINCIPLES APPLICABLE TO FOR PUBLICATIONS IN THE QUARTERLY 'ECONOMIC AND POLITICAL THOUGHT'

'Economic and Political Thought' Editorial Board strives to ensure high ethical standards. Articles submitted for publication in 'Economic and Political Thought' are assessed for their integrity, compliance with ethical standards and contribution to the development of scholarship.

The principles listed below are based on the COPE's Best Practice Guidelines for Journal Editors.

Ethical standards for editors

Decision on publication

The Editor-in-Chief must obey laws on libel, copyright and plagiarism in their jurisdictions and is responsible for the decisions which of the submitted articles should be published. The Editor may consult with the Associate Editors and/or reviewers in making publication decisions. If necessary, the Advisory Board's opinion is also taken into consideration. The decision to publish an article may be constrained by the risk of potential libel, copyright or other intellectual property infringement, plagiarism or self-plagiarism and doubts concerning authorship or co-authorship, i.e. the so-called ghost and guest authorship.

Confidentiality

No member of the Editorial Board is entitled to reveal information on a submitted work to any person other than the one authorised to be informed in the course of the editorial procedure, its author, reviewers, potential reviewers, editorial advisors or the Publisher. The Editor does not provide authors with the information about reviewers and vice versa.

Conflict of interests and its disclosure

Unpublished articles or their fragments cannot be used in the Editorial Board staff's or reviewers' own research without an author's explicit consent in writing. The Editor does not appoint reviewers who are authors', subordinates or are in other direct personal relationships (if the Editor knows about them).

Ethical standards for authors

Authorship

Authorship should reflect individuals' contribution to the work concept, project, implementation or interpretation. All co-authors who contributed to the publication should be listed. Persons who are not authors but made substantial contributions to the article, should be listed in the acknowledgements section. The author should make sure that all co-authors have been listed, are familiar with and have accepted the final version of the article, and have given their consent for submitting the article

for publication. Authors who publish the findings of their research should present the research methodology used, an objective discussion of the results and their importance for academic purposes and practice. The work should provide reference to all the sources used. Publishing false or intentionally untrue statements is unethical.

Conflict of interests and its disclosure

Authors should disclose all sources of their projects funding, contribution of research institutions, societies and other entities as well as all other conflicts of interests that might affect the findings and their interpretation.

Originality and plagiarism Authors must only submit original works. They should make sure that the names of authors cited in the work and/or cited fragments of their works are properly acknowledged or referenced.

Ghost/guest authorship

Ghost authorship is when someone makes a substantial contribution to a work but he/she is not listed as an author or his/her role in the publication is not acknowledged. Guest authorship takes place when someone's contribution is very small or inexistent but his/her name is listed as an author.

Ghost and guest authorship are manifestations of a lack of scientific integrity and all such cases will be disclosed, involving a notification of component entities (institutions employing the authors, scientific societies, associations of editors etc.). The Editorial Board will document every instance of scientific dishonesty, especially the violation of the ethical principles binding in science.

In order to prevent ghost or guest authorship, authors are requested to provide declarations of authorship.

Ethical standards for reviewers

Confidentiality

All reviewed works should be treated as confidential documents. They cannot be shown to or discussed with third parties who are not authorised members of the Editorial Board.

Anonymity

All reviews are made anonymously; neither does the Editor reveal information on authors to reviewers.

Objectivity standards

Reviews should be objective. Derogatory personal remarks are inappropriate. Reviewers should clearly express their opinions and provide adequate arguments. All doubts as well as critical and polemical comments should be included in the review.

Conflict of interests and its disclosure

Confidential information and ideas arising as a result of a review must be kept secret and cannot be used for personal benefits. Reviewers should not review works of authors if there is a conflict of interests resulting from their close relationship.

INFORMACJA DLA AUTORÓW KWARTALNIKA
„MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

1. Czasopismo przyjmuje oryginalne, niepublikowane prace naukowe dotyczące szeroko rozumianej problematyki ekonomicznej i politycznej. Nadsyłane materiały powinny zawierać istotne przyczynki teoretyczne lub ciekawe zastosowanie empiryczne. Publikowane są także recenzje oraz sprawozdania z życia naukowego szkół wyższych. Artykuły są przedmiotem recenzji, a warunkiem opublikowania jest pozytywna opinia recenzenta.
2. Materiał do Redakcji należy przekazać w jednym egzemplarzu znormalizowanego maszynopisu (30 wierszy na stronie, po 60 znaków w wierszu, ok. 1800 znaków na stronie) wraz z tekstem zapisanym na nośniku elektronicznym lub przesłanym pod adresem: wydawnictwo@lazarski.edu.pl.
3. Przypisy należy umieszczać na dole strony, podając najpierw inicjały imienia, nazwisko autora, tytuł pracy, nazwę wydawnictwa, miejsce i rok wydania, numer strony. W przypadku prac zbiorowych należy podać imię i nazwisko redaktora naukowego. Szczegółowe wskazówki dla autorów opublikowane są na stronie internetowej Oficyny Wydawniczej Uczelni Łazarskiego pod adresem <https://www.lazarski.pl/pl/badania-i-rozwoj/oficyna-wydawnicza-uczelni-lazarskiego/dla-autorow/>.
4. Zdjęcia i rysunki mogą być dostarczone w postaci oryginalnej (do skanowania) lub zapisane w formatach TIFF, GIF, BMP.
5. Do artykułu należy dołączyć bibliografię oraz streszczenie i słowa kluczowe, podając cel artykułu, zastosowaną metodykę, wyniki pracy oraz wnioski. Streszczenie nie powinno przekraczać 20 wierszy maszynopisu. Jeżeli w streszczeniu występują specjalistyczne terminy albo zwroty naukowe lub techniczne, należy podać ich odpowiedniki w języku angielskim.
6. Artykuł powinien mieć objętość od 18 do 25 stron znormalizowanego maszynopisu (nie licząc bibliografii), natomiast recenzja, komunikat naukowy i informacja – 12 stron.
7. Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania w nadesłanej pracy skrótów, zmiany tytułów, podtytułów oraz poprawek stylistycznych.
8. Opracowanie należy podpisać pełnym imieniem i nazwiskiem, podać swój adres z numerem telefonu, e-mail, stopień lub tytuł naukowy, nazwę instytucji naukowej, w której autor jest zatrudniony, numer ORCID.

PROCEDURA RECENZOWANIA PUBLIKACJI W KWARTALNIKU
„MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

Rada Programowa i Kolegium Redakcyjne kwartalnika „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” na posiedzeniu 30 czerwca 2011 r. jednogłośnie przyjęły następujące zasady obowiązujące przy recenzowaniu publikacji w kwartalniku „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”.

1. Do oceny każdej publikacji Kolegium Redakcyjne powołuje co najmniej dwóch recenzentów zewnętrznych, czyli specjalistów wywodzących się spoza Uczelni Łazarskiego.
2. Jeden z wymienionych dwóch recenzentów musi pochodzić z zagranicznych ośrodków naukowo-badawczych.
3. W postępowaniu recenzyjnym obowiązuje tzw. *double-blind peer review process*, czyli zasada, że autor publikacji i jej recenzenci nie znają swoich tożsamości.
4. Recenzenci składają pisemne oświadczenia o niewystępowaniu konfliktu interesów, jeśli chodzi o ich relacje z autorami recenzowanych tekstów.
5. Recenzja ma formę pisemną i kończy się jednoznacznym wnioskiem dotyczącym dopuszczenia publikacji do druku lub jej odrzucenia.
6. Procedura i zasady recenzowania publikacji są podawane do publicznej wiadomości na stronach internetowych kwartalnika „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”.
7. Nazwiska recenzentów poszczególnych publikacji nie są podawane do publicznej wiadomości, natomiast są ujawniane dane recenzenta każdego numeru kwartalnika.

Procedury i zasady recenzowania są zgodne z wytycznymi Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Redaktor Naczelny
dr Adrian Chojan

INFORMATION FOR AUTHORS SUBMITTING ARTICLES
TO *ECONOMIC AND POLITICAL THOUGHT*

1. The quarterly accepts original unpublished scientific articles devoted to issues within a broad field of economics and political studies as well as management. Submitted manuscripts should provide substantial theoretical generalisations. The journal also publishes reviews and reports on academic life. The submission of an article means the author approves of and follows commonly accepted rules of publication ethics and publication malpractice. Articles are subject to evaluation by two reviewers and their positive opinion is a condition for their publication.
2. Manuscripts should be submitted in one copy of a standard typescript (30 lines of 60 characters each, i.e. ca. 1,800 characters per page) together with a digital version saved on a data storage device and emailed to wydawnictwo@lazarski.edu.pl.
3. Footnotes should be placed at the bottom of a page providing the initials of the author's given name and surname, the year of publication, the title, the name of a journal or a publisher, the place of publication (in case of books) and a page number.
In case of books with multiple authors, give the first name and surname of their editors. Online material is to be described in the same way as articles in print journals or books followed by a URL and the date of access. It is also necessary to add a bibliography after the article text. Detailed information for authors is published on the Lazarski University Publishing House website: <https://www.lazarski.pl/pl/badania-i-rozwoj/oficyna-wydawnicza-uczelni-lazarskiego/dla-auto-row/> (We encourage you to read the English version).
4. Photographs and drawings can be submitted in the original version (for scanning) or saved in TIFF, GIF and BMP formats.
5. An article should be accompanied by references, key words, and abstract informing about its aim, methodology, work outcomes and conclusions. An abstract should not exceed 20 lines of typescript.
6. An article should be in the range between 18 and 25 pages of a standard typescript (not including references) and a review, scientific news or information 12 pages.
7. The editor reserves the right to introduce changes in the manuscript submitted for publication, e.g. shorten it, change the title and subheadings as well as correct the style.
8. A manuscript shall contain the author's full given name and surname, their residence address with the telephone/fax number, their email address, the scientific degree or title and the name of the scientific institution the author works for.

ECONOMIC AND POLITICAL THOUGHT
PUBLICATION REVIEW PROCEDURE

1. The Editorial Board appoints at least two independent reviewers, i.e. specialists who are not Lazarski University employees, to evaluate each publication.
2. One of the two reviewers shall be an employee of a foreign research centre.
3. The reviewing procedure is a so-called double-blind peer review process, i.e. follows a rule that an author and reviewers do not know their identity.
4. Reviewers submit written declarations of non-existence of a conflict of interests in their relations with the authors of articles being reviewed.
5. A review must be developed in writing and provide an unambiguous recommendation to accept a manuscript for publication or decline it.
6. The above procedure and rules of reviewing are published on the *Economic and Political Thought* website.
7. The names of reviewers of particular publications are not revealed. However, the name of the reviewer of each quarterly issue is publicised. The above procedures and reviewing principles conform to the directives of the Ministry of Science and Higher Education.

Editor-in-chief
dr Adrian Chojan

Uczelnia Łazarskiego rozpoczęła działalność 1 października 1993 r. Dziś jest to jedna z najbardziej prestiżowych niepublicznych uczelni w Polsce. Prowadzi studia na siedmiu kierunkach: prawo, administracja, stosunki międzynarodowe, ekonomia, finanse i rachunkowość, zarządzanie oraz kierunek lekarski.

W 2006 r. Uczelnia uzyskała uprawnienia do nadawania stopnia naukowego doktora nauk prawnych, w 2016 r. uprawnienia do nadawania stopnia doktora habilitowanego nauk prawnych, a obecnie czyni starania o uzyskanie uprawnień do nadawania stopnia naukowego doktora nauk ekonomicznych i w dziedzinie nauk społecznych w zakresie nauk o polityce. Od 2012 r. na kierunku stosunków międzynarodowych działa Centrum Naukowe Uczelni Łazarskiego i Instytutu Studiów Politycznych PAN. Kierunek ten w 2016 r. uzyskał ocenę wyróżniającą Polskiej Komisji Akredytacyjnej.

Uczelnię Łazarskiego wyróżnia wysoki stopień umiędzynarodowienia; prowadzi w języku angielskim studia I i II stopnia w trybie stacjonarnym na takich kierunkach, jak ekonomia, stosunki międzynarodowe i zarządzanie. Cztery programy studiów otrzymały akredytację Coventry University z Wielkiej Brytanii – ich absolwenci otrzymują dwa dyplomy: polski i angielski. Uczelnia prowadzi też współpracę z prestiżowymi uniwersytetami amerykańskimi: Georgetown University w Waszyngtonie, University of Kentucky w Lexington i University of Wisconsin w La Crosse.

Nasza Uczelnia zajmuje trzecie miejsce w rankingach uczelni niepublicznych, a Wydział Prawa i Administracji od wielu lat jest liderem w rankingach wydziałów prawa uczelni niepublicznych. Realizowane u nas programy nauczania są współtworzone z wybitnymi praktykami i odpowiadają oczekiwaniom pracodawców. Dzięki temu 96% naszych absolwentów znajduje pracę w trakcie studiów lub zaraz po nich.

W ramach Uczelni działa również Centrum Kształcenia Podyplomowego, oferujące wysokiej jakości usługi z zakresu kształcenia podyplomowego, szkoleń i doradztwa dla firm, instytucji oraz jednostek administracji państwowej i samorządowej. Absolwentom studiów prawniczych oferujemy anglojęzyczne studia LLM (odpowiednik MBA), umożliwiające zdobycie międzynarodowego dyplomu prawniczego.

Wykładowcy Uczelni to znani w kraju i za granicą dydaktycy, którzy łączą pracę naukową z doświadczeniem zdobytym w renomowanych i cenionych na rynku firmach i instytucjach. To również znakomici profesorowie z Wielkiej Brytanii, Niemiec i ze Stanów Zjednoczonych.

Uczelnia Łazarskiego posiada certyfikaty „Wiarygodna Szkoła”, „Uczelnia walcząca z plagiatami”, „Dobra Uczelnia, Dobra Praca” oraz „Uczelnia Liderów”.