

ISSN 2081-5913



**M  
Y  
Ś  
Ł**

**EKONOMICZNA  
*i*  
POLITYCZNA**

**1(71)2021**

**Uczelnia Łazarskiego**

# MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA

1 (71) 2021

DOI: 10.26399/meip.1(71).2021



Uczelnia Łazarskiego

#### RADA PROGRAMOWA / ADVISORY BOARD

Przewodniczący Rady Programowej: prof. zw. dr hab. Józef M. Fiszer  
prof. dr hab. Andrzej Antoszewski, Uniwersytet Wrocławski (University of Wrocław)  
dr hab. Wojciech Biełkowski, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)  
prof. dr hab. Tadeusz Bodio, Uniwersytet Warszawski (University of Warsaw)  
prof. dr hab. Paweł Chmielnicki, Uniwersytet Rzeszowski (University of Rzeszów)  
dr Jens Boysen (Technische Universität Chemnitz)  
dr Nathaniel Copsey (Aston University)  
dr Małgorzata Gałązka-Sobotka, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)  
prof. dr Fatima Arib (Cadi Ayyad University)  
prof. dr hab. Svetlana P. Glinkina (Institute of Economy of Russian Academy of Sciences)  
prof. dr hab. Natalia V. Kulikova (Lomonosov Moscow State University)  
dr hab. Krzysztof Lazarski, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)  
dr hab. Daria Nałęcz, 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 Muniain (University of Zaragoza)

#### 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 Biełkowski, 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

#### RECENZENCI ZAGRANICZNI / FOREIGN REVIEWERS

Jens Boysen, Niemcy (Germany), Nathaniel Copsey, Wielka Brytania (Great Britain)  
Marcin Kazimierzczak, Hiszpania (Spain), Natalia V. Kulikova, Federacja Rosyjska (Russian Federation)  
Douglas E. Selva, Stany Zjednoczone (United States of America)

#### WERYFIKACJA JĘZYKOWA, TLUMACZENIE, KOREKTA / COPY EDITING, TRANSLATION, PROOFREADING

Język angielski / English language: Grzegorz Butrym, Lidex Sp. z o.o.  
Język polski / Polish language: Joanna Klos

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 Summaries in Polish and English are published online under URL):

<https://mysl.lazarski.pl/pl/numery-online/archiwum/>  
oraz w bazie BazEkon, dostępnej poprzez Wirtualną Bibliotekę Nauki  
(as well as in BazEkon service available via Virtual Library of Science): <http://vls.icm.edu.pl/>  
i na serwerze Biblioteki Głównej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie  
(and the Cracov University of Economics server): [bazekon.uek.krakow.pl](http://bazekon.uek.krakow.pl)

Uwzględnione w (Indexed by): Index Copernicus International: <https://journals.indexcopernicus.com/search/form?search=My%C5%9B1%20Ekonomiczna%20i%20Polityczna>

Arianta: <http://www.arianta.pl/>

ERIH PLUS: <https://dbh.nsd.uib.no/publiseringskanaler/erihplus/periodical/info.action?id=489041>



Copyright © by Uczelnia Łazarskiego, Warszawa 2021

ISSN 2081-5913

Mysł Ekonomiczna i Polityczna (online): ISSN 2545-0964, <https://mysl.lazarski.pl>

Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego

02-662 Warszawa, ul. Świeradowska 43

tel. (22) 54-35-450

[www.lazarski.pl](http://www.lazarski.pl)

e-mail: [wydawnictwo@lazarski.edu.pl](mailto: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](mailto:elipsa@elipsa.pl)

# SPIS TREŚCI

Wstęp .....	8
-------------	---

## **ARTYKUŁY I STUDIA**

### **Wojciech W. Gasparski**

Witold Kieżun – człowiek niezwykły .....	13
--	----

### **Stanisław Gomułka**

The Comparative Analysis of Poland and Greece: Short-Term Policy Errors Versus Longer-Term Rationality .....	31
---	----

### **Marine Tavartkiladze, Anna Phirtskhalashvili**

Employment Challenges and Prospects for Labour Market Integration (Case of Georgia) .....	51
--	----

### **Giorgi Kharshiladze**

State's Role And Methods of Impact on its Economy in a Transition Period .....	77
---	----

### **Khalis Mohammed, Hind Hourmatallah**

Examining Cross-Cultural Validity of the Socio-Emotional Wealth (Sew) Construct: Case of Moroccan Family Firms .....	100
---	-----

### **Marcin Roman Czubala Ostapiuk**

Polski system bankowy w ujęciu historycznym: od transformacji systemowej do Unii Europejskiej .....	124
--	-----

### **Natalia Legień**

Libya and Côte d'Ivoire: two countries, one resource, differing approaches .....	146
---	-----

## **RECENZJE I SPRAWOZDANIA**

- E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Spółeczna Gospodarka Rynkowa i integracja europejska w czasach dziejowego przełomu*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne – Fundacja Konrada Adenauera, Przedstawicielstwo w Polsce, Warszawa 2020  
(Ewelina Florczak) . . . . . 168
- Marcin Łuszczuk, *Wprowadzenie do ekonomii rozwoju trwałego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2020  
(Piotr Stolarczyk) . . . . . 172

# CONTENTS

Introduction .....	8
--------------------	---

## **ARTICLES AND STUDIES**

### **Wojciech W. Gasparski**

Witold Kieżun – an extraordinary person .....	13
---	----

### **Stanisław Gomułka**

The Comparative Analysis of Poland and Greece: Short-Term Policy Errors Versus Longer-Term Rationality .....	31
---	----

### **Marine Tavartkiladze, Anna Phirtskhalashvili**

Employment Challenges and Prospects for Labour Market Integration (Case of Georgia) .....	51
--	----

### **Giorgi Kharshiladze**

State's Role And Methods of Impact on its Economy in a Transition Period .....	77
---	----

### **Khalis Mohammed, Hind Hourmatallah**

Examining Cross-Cultural Validity of the Socio-Emotional Wealth (Sew) Construct: Case of Moroccan Family Firms .....	100
---	-----

### **Marcin Roman Czubala Ostapiuk**

The Polish Banking System In A Historical Approach: From Systemic Transformation To The European Union .....	124
---	-----

### **Natalia Legień**

Libya and Côte d'Ivoire: two countries, one resource, differing approaches .....	146
---	-----

## REVIEWS AND REPORTS

- E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Spółeczna Gospodarka Rynkowa i integracja europejska w czasach dziejowego przełomu*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne – Fundacja Konrada Adenauera, Przedstawicielstwo w Polsce, Warszawa 2020 (Ewelina Florczak) . . . . . 168
- Marcin Łuszczuk, *Wprowadzenie do ekonomii rozwoju trwałego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2020 (Piotr Stolarczyk) . . . . . 172

## WSTĘP

Przekazujemy w Państwa ręce pierwszy w 2021 roku numer czasopisma naukowego „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”. Tradycyjnie został on podzielony na dwie części: pierwsza prezentuje artykuły naukowe, a druga recenzje opublikowanych już prac naukowych. Na podkreślenie zasługuje wysoki stopień umiędzynarodowienia niniejszego numeru, potwierdzony wieloma zagranicznymi afiliacjami. Problematyka tego wydania koncentruje się wokół zagadnień ekonomiczno-politologicznych, mających wysoce problemowy i utylitarny charakter.

Niniejsze wydanie otwiera wspomnienie Witolda Kieżuna przygotowane przez Wojciecha W. Gasparskiego. Waga tego niezwykle ciekawego tekstu wykracza poza czysto naukowy wywód. Ma on także wymiar emocjonalny, związany z historią i tradycją Uczelni Łazarskiego. Witold Kieżun był bowiem – podobnie jak założyciel Uczelni Łazarskiego Ryszard Łazarski – żołnierzem Batalionu „Baszta”.

Kolejny tekst, autorstwa Stanisława Gomułki, stanowi interesującą analizę porównawczą Grecji i Polski w kontekście wzrostu gospodarczego obu tych państw w latach 2008–2018. Analizie poddano zagrożenia dla tempa i stabilności wzrostu gospodarczego dla Polski, wskazując przy tym, że mimo istnienia owych zagrożeń, Polska uniknie „greckiego scenariusza”.

Trzecie opracowanie autorstwa Marine Tavartkiladze oraz Anny Phirtskhalashvili ukazuje wyzwania związane z zatrudnieniem i perspektywy rynku pracy na przykładzie Gruzji. Autorki przy zastosowaniu metod statystyczno-ekonometrycznych analizują możliwości zatrudnienia osób poszukujących pracy, tworząc zarazem rekomendacje dotyczące wdrażania skutecznych polityk promocji zatrudnienia w Gruzji.

Kolejny tekst naukowy, autorstwa Giorgi Kharshiladze, ukazuje metody oddziaływania państwa na gospodarkę w okresie przejściowym. W artykule omówiono także główne cele regulacji państwowych, specyfikę kształtowania się społeczno-gospodarczego krajów oraz procedury transformacji instytucjonalnej.



Khalis Mohammed i Hind Hourmatallah na przykładzie marokańskich firm rodzinnych ukazują koncepcję bogactwa społeczno-emocjonalnego. Termin ten zyskuje coraz większą popularność, o czym świadczą badania naukowe prowadzone w tym zakresie w wielu częściach świata.

Przedostatni tekst, autorstwa Marcina Romana Czubaly Ostapiuka, to pogłębiona analiza przemian, jakie zaszły w Polsce po 1989 roku w sektorze bankowym. Autor pokazuje etapy jego powstawania i rozwoju w latach 90. XX wieku, ale także w okresach kryzysu gospodarczego z 2008 roku oraz trwającej obecnie pandemii Covid-19.

Pierwszą część niniejszego numeru zamyka tekst autorstwa Natalii Legień porównujący potencjały Libii i Wybrzeża Kości Słoniowej w zakresie posiadanych surowców energetycznych. Wartością dodaną tego opracowania jest próba wykazania przez Autorkę, jak ropa naftowa może wpływać na kształtowanie polityki zagranicznej obu tych państw.

W części drugiej kierujemy uwagę Czytelników na dwie recenzje monografii naukowych. Piotr Stolarczyk przedstawia recenzję publikacji autorstwa Marcina Łuszczyka *Wprowadzenie do ekonomii rozwoju trwałego*, wydanej nakładem Polskiego Wydawnictwa Ekonomicznego w 2020 roku. Z kolei Ewelina Florczak przedstawia pracę pod redakcją Elżbiety Mączyńskiej i Piotra Pysza *Spoleczna Gospodarka Rynkowa i integracja europejska w czasach dziejowego przełomu*, opublikowanej również w 2020 roku przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne oraz Fundację Konrada Adenauera, Przedstawicielstwo w Polsce.

Życzymy wszystkim Czytelnikom przyjemnej lektury oraz zachęcamy do współpracy z naszą Redakcją i z Uczelnią Łazarskiego, jedną z najlepszych szkół wyższych w Polsce.

*dr Adrian Chojan*  
*Redaktor Naczelny*

## INTRODUCTION

We present to you the first 2021 issue of the scientific magazine “Myśl Ekonomiczna i Polityczna”. It has traditionally been divided into two parts: the first presenting scientific articles and the second – reviews of the scientific works already published. It should be emphasised that this issue is very internationalised, which is confirmed by the many foreign affiliations. This edition centres around economic and political issues of a highly problem-focused and utilitarian nature.

It opens with a memorial to Witold Kieżun written by Wojciech W. Gasparski. The importance of this extremely interesting text goes beyond purely scientific deliberations. It also has an emotional dimension linked to the history and tradition of the Łazarski University. Witold Kieżun was – as was the founder of the Łazarski University Ryszard Łazarski – a soldier of the “Baszta” Battalion.

Another text, by Stanisław Gomułka, is an interesting comparative analysis of Greece and Poland in the context of the economic growth of both countries in 2008–2018. It analyses threats to the pace and stability of economic growth for Poland, while pointing out that despite these threats, the country will avoid a “Greek scenario”.

The third study by Marine Tavartkiladze and Anna Phirts Khalashvili shows the challenges to employment and labour market prospects in Georgia. Using statistical and econometric methods, the authors analyse the employability of jobseekers, while creating recommendations for the implementation of effective policies to promote employment in Georgia.

Another scientific text, by Giorgi Kharshiladze, shows the methods of the state’s impact on the economy during the transition period. The article also discusses the main objectives of state regulation, the specificity of the socio-economic development of countries and the institutional transformation procedure.

Khalis Mohammed and Hind Hourmatallah, using the example of Moroccan family companies, show the concept of social and emotional

wealth. This term is becoming more and more popular, as evidenced by scientific research carried out in many parts of the world.

The second to last text, by Marcin Roman Czubala Ostapiuk, is an in-depth analysis of the changes that took place in Poland after 1989 in the banking sector. The author shows the stages of its creation and development in the 1990s but also during the economic crisis of 2008 and the ongoing Covid-19 pandemic.

The first part of this issue is rounded out by a text by Natalia Legień comparing the potential of Libya and Côte d'Ivoire in terms of their energy resources. The added value of this study is the author's attempt to demonstrate how oil can influence the development of the foreign policy of both countries.

In the second part, we draw the attention of Readers to two reviews of scientific monographs. Piotr Stolarczyk presents a review of the publication by Marcin Łuszczuk *Wprowadzenie do ekonomii rozwoju trwałego* published by the Polish Economic Publishers in 2020. Ewelina Florczak, on the other hand, presents the work edited by Elżbieta Mączyńska and Piotr Pysza *Spółeczna Gospodarka Rynkowa i integracja europejska w czasach dziejowego przełomu*, also published in 2020 by the Polish Economic Society and Konrad Adenauer Foundation, Representation in Poland.

We wish all Readers a pleasant read and we encourage cooperation with our Editor Office and the Łazarski University, one of the best tertiary schools in Poland.

*Adrian Chojan, PhD  
Editor-in-Chief*

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

Wojciech W. Gasparski\*

## WITOLD KIEŻUN – CZŁOWIEK NIEZWYKŁY<sup>1</sup>

DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.01/w.gasparski

Tysiąc lat liczy sobie historia naszego kraju, w setnym roku życia odszedł na wieczną wartość Kolega i Przyjaciel Witold Kieżun. Z rachunku tego wynika, że Witold to świadek jednej dziesiątej historii tysiącletniej Polski i uczestnik wydarzeń zachodzących w ostatnim stuleciu. Obie historie: historia kraju i historia Osoby, obfitowały w wyzwania wymagające zaangażowania w znacznie większym stopniu, niż mógł to znieść niejeden podmiot działający, mówiąc językiem prakseologii. Ty, Witoldzie, dałeś radę. Historia Twoja była podobnie skomplikowana jak historia naszej Ojczyzny. Ale zanim przyszło Ci się zmierzyć z wyzwaniami czasu próby i dokonać...

...oto w skrócie historia Witolda od lat najwcześniejszych i wczesnych do lat późniejszych, po dni ostatnie.

Miejscem urodzenia Witolda było Wilno. Tam to w zimowy dzień 6 lutego 1922 roku przyszedł na świat dziarski chłopak. Rodzice nadali mu imię takie, jakie nosił jego ojciec, jakby przeczuwali, jakim wyzwaniem będzie musiał stawić czoła ich syn, urodzony przewodnik i lider. Imię Witold, pochodzące od litewskiego Vytautas, znaczy „władający ludem, przewodzący ludowi” (*vyti* – gnać, *tauta* – lud). Już w opisie bitwy pod Grunwaldem sporządzonym w języku starosłowiańskim, a przechowywanym w archiwum w Mińsku Litew-

---

\* Wojciech W. Gasparski, prof. dr hab., Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie, dyrektor honorowy Centrum Etyki Biznesu i Innowacji Społecznych, e-mail: wgaspars@kozminski.edu.pl, ORCID: 0000-0002-0286-9303

<sup>1</sup> Artykuł został opublikowany w książce: *O mądrą i sprawną Polskę. Księga pamiątkowa dedykowana Profesorowi Witoldowi Kieżunowi* (praca zbiorowa, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2022, ISBN 978-83-8175-345-6) wydanej przez Akademię Leona Koźmińskiego.

skim, jest wymieniony Vytautas Kieżunas. Kto wie, czy to nie przodek naszego Kolegi. Ta litewska rodzina spolonizowała się na początku XVII wieku, o czym świadczy notowanie nazwiska Kieżun z polskim herbem Jezierza właśnie. Ojciec naszego Kolegi Witold Jezierza Kieżun był bardzo wysokim, jednym z najwyższych w mieście, postawnym mężczyzną. On to, w mundurze kapitana, przy szabli rano zgrabnie wskakiwał na wierzchowca, udając się w towarzystwie ordynansa do swego wojskowego gabinetu lekarskiego. Wspominając ojca, powiadał Witold junior, że Witolda seniora odprowadzały spojrzenia przechodzących pań, a juniora rozpieła duma.

Państwo Kieżunowie mieszkali w mieście Matki Boskiej Ostrobramskiej w pięknym apartamencie vis-à-vis katedry, na placu Katedralnym, do roku 1931, w którym zmarł ojciec w wieku 39 lat. Przyczyną śmierci była depresja po zgonie Zbigniewa, starszego brata Witolda, po przeprowadzonej przez ojca operacji wyrostka robaczkowego. To spowodowało, że matka Witolda Leokadia, *de domo* Bokun, lekarz stomatolog, popadła w odrętwienie, była wręcz zdruzgotana – wspominał Witold. Straciła inicjatywę życiową, co było tym dotkliwsze, że sytuacja finansowa rodziny się pogorszyła. Witold znalazł się w pustce emocjonalnej, bowiem był przez matkę ignorowany. Nie zdawała sobie sprawy z jego stanu emocjonalnego. Pewnego dnia powiedział wzburzony, że lepiej byłoby, gdyby to on umarł, a nie Zbyszek. Ostrze tego oświadczenia ukłuło matkę, otrzeźwiając ją, i skłoniło do aktywności. Zdecydowała się na zmianę otoczenia na Warszawę. Nowym miejscem zamieszkania stał się Żoliborz. Witold został uczniem stołecznego Gimnazjum i Liceum im. ks. Józefa Poniatowskiego, gdzie złożył egzamin dojrzałości w maju roku 1939.

Witold stwierdził po latach: „Byłem ciekawy życia, chciałem być aktywny, dziś użylibyśmy modnego słowa: kreatywny. Ale to, co we mnie wtedy zakiełkowało, jeszcze długo znajdowało się w fazie embrionalnej. Mogło zostać całkowicie zaprzepaszczone, zapomniane lub rozwinąć się w złym kierunku. O wszystkim zadecydowała nauka i atmosfera w Gimnazjum Józefa Poniatowskiego, a także wyjątkowy klimat etyczno-moralny i ideowy inteligentkiego Żoliborza lat trzydziestych i okresu wojny oraz okupacji, Dzięki temu okrzepłem”<sup>2</sup>.

Matka Witolda w styczniu 1932 roku podjęła pracę na popołudniowej zmianie w gabinecie dentystrycznym Kasy Chorych w Mińsku Mazowieckim,

<sup>2</sup> Książka *Magdulka i cały świat – rozmowa biograficzna z Witoldem Kieżunem przeprowadzona przez Roberta Jarockiego*, Iskry, Warszawa 2013, s. 46. Na pamiątkę dziedziczki Magdaleny Magdulką był nazywany folwark Doliny Horodziej należący do rodziny Gieysztorów. Magdulka była dla Witolda miejscem spędzania wakacji, niebywale radosnym, pełnym zapachów, słowem: miejscem zaczarowanym jego dzieciństwa.

dokąd musiała dojeżdżać koleją i wracała po godzinie 21.00, gdy Witold już spał. Był zdyscyplinowany – matka kazała mu odrobić lekcje i kłaść się do łóżka o 20.30, więc on odrabiał to, co było zadane, i kładł się o czasie, zasypiając snem dobrze spełnionego obowiązku. W roku 1935 matka Witolda dostała pracę na Żoliborzu, w Gimnazjum im. Aleksandry Piłsudskiej, w godzinach przedpołudniowych. Umożliwiło to podjęcie przez nią prywatnej praktyki dentystycznej w domu po południu, po wyposażeniu mieszkania w gabinet dentystyczny. Dzięki temu poprawiły się warunki materialne, co umożliwiło spędzanie wakacji w Magdulce albo nad morzem lub w górach<sup>3</sup>.

W roku 1937 Witold miał okazję poznać przedsmak tego, co wisiało na włosku w ówczesnej Europie. Pojechał pociągiem z matką i jej szwagierką Heleną Bokunową na Światową Wystawę do Paryża. Wracali przez Berlin, który okazał się miastem wypełnionym młodzieżą w mundurach Hitlerjugend i Bund Deutscher Mädeln. Wszyscy opaleni, rośli, radośni. „Ktoś kiedyś sprzed wojny w Europie określił krótko: kraje pod dyktaturą zawsze mają młodzież radosną, prężną i świetnie maszerującą”<sup>4</sup>. Wakacje pomaturalne, w czasie których Witold odbył obowiązkową po maturze służbę w Junackich Hufcach Pracy w Zakopanem, okazały się ostatnimi – nie tylko dlatego, że ukończył szkołę, lecz przede wszystkim dlatego, że 1 września tego pamiętnego roku 1939 hitlerowskie Niemcy rozpoczęły II wojnę światową najazdem na Polskę, a 17 września tegoż roku dołączył do nich stalinowski ZSRR, realizując postanowienia paktu Ribbentrop–Mołotow.

Witold mający wezwanie do wojska w Trauguttowie pojechał z kolegami w stronę Brześcia, co okazało się nieudane, bowiem już pod Mińskiem Mazowieckim zabrakło benzyny. Na apel prezydenta Warszawy Stefana Starzyńskiego wrócił więc do stolicy. W drodze powrotnej, akurat 17 września, natknął się w okolicach Kołbieli na patrol niemiecki. Został dołączony do kilkusetosobowej grupy polskich żołnierzy jeńców, konwojowanych przez żandarmów niemieckich w marszu w kierunku Prus Wschodnich. Udało mu się jednak uciec i wrócić na Żoliborz, gdzie stwierdził, iż większość budynków ziała pustką wybitych szyb wskutek niemieckich bombardowań miasta. Witold nie zastanawiał się długo. Udał się do nauczyciela prac ręcznych pana Baranowskiego, aby nauczyć się szklenia. Wkrótce stał się szklarzem co się zowie. Umiejętność ta okazała się pomocna podczas powrotu ze zsyłki do obozu w ZSRR.

<sup>3</sup> Tamże, s. 84.

<sup>4</sup> Komentarz Roberta Jarockiego, tamże.

Jesienią 1940 roku Witold podjął studia w Szkole Wawelberga i Rowlanda mającej status pomaturalnej szkoły technicznej. Prowadził także aktywność podziemną. Na rok przed rozpoczęciem studiów wstąpił do konspiracji wojskowej, nie mówiąc o tym matce. Składał przysięgę na ręce Adama Rzewuskiego<sup>5</sup> i przyjął pseudonim „Krzak”. Przygotowując się do tego, co miało później nastąpić, zbierał wraz z kolegami z konspiracyj broń ukrytą w czasie kampanii wrześniowej. Poza szkoleniem zajął się także kolportażem prasy podziemnej. W roku 1943 został żołnierzem batalionu „Baszta” i kompanii „Radio”. Twórcami tego batalionu Armii Krajowej byli uczniowie Gimnazjum i Liceum im. ks. Józefa Poniatowskiego. Witold podkreślał, że nikt z kolegów z jego klasy nie wykoleił się i nie zhańbił konfliktem z prawem. Świadczy to również o poziomie wykształcenia i wychowania szkolnego. Była to szkoła niezwykła, jak uważał Witold.

Podczas Powstania Warszawskiego Witold dostał pseudonim „Wypad” na pamiątkę udanego wypadu oddziału specjalnego pod jego dowództwem na Poczta Główną 2 sierpnia 1944 roku. Za tę akcję otrzymał Krzyż Walecznych. Witold był takim młodzieńcem jak Jasio Bytnar „Rudy”, zmarły po odbiciu go z rąk gestapo pod Arsenalem. Po dekonspiracji oddziału Witold zmienił miejsce zamieszkania, zdał egzamin eksternistyczny z programu szkoły podchorążych i został włączony do batalionu „Gustaw-Harnaś”. „Na szczęście mam taką naturę – dodawał – że w sytuacjach zagrożenia rodzi się we mnie chęć walki, wręcz agresji, a nie biernego podporządkowania się. Ta cecha leżała u źródła moich trzykrotnych ucieczek: raz w czasie kampanii wrześniowej, drugi podczas jednej z łapanek w Warszawie, a trzeci z transportu niemieckiego do obozu po Powstaniu”.

Kto był w Muzeum Powstania Warszawskiego, ten widział fotografię młodego mężczyzny z karabinem maszynowym w dłoniach, uśmiechniętego radością zwycięzcy nad oddziałem niemieckich żołnierzy, których wziął ze swoją drużyną do niewoli i odebrał broń tak potrzebną polskim powstańcom. W siedemdziesięciolecie Powstania podobiznę Witolda zamieszczono na okolicznościowym znaczku wydanym przez Poczta Polska, a miasto Warszawa nadało mu godność Honorowego Obywatela stolicy.

<sup>5</sup> Adaś Rzewuski był synem właściciela majątku Maliniak pod Pawłowem. W okresie II wojny światowej należał do Armii Krajowej i nosił pseudonim „Burza”. Piętnastoletni Adaś został ciężko ranny w spotkaniu z żandarmami niemieckimi w dniu 31 marca 1944 roku. Po aresztowaniu został przywieziony do siedziby żandarmerii niemieckiej w budynku wikariatu w Lekowie. Mimo ciężkich tortur nie wydał nikogo, zaś zrywając nocą z ran bandażę, doprowadził do własnej śmierci.



Witold nie mógł przewidzieć, że po zakończeniu wojny przyjdzie mu potwierdzać dojrzałość i odwagę w jeszcze bardziej dramatyczny sposób. Oto bowiem na początku 1945 roku, tuż po 23. urodzinach, zaarrestowano go w Krakowie, gdzie zamierzał studiować prawo. Zamiast zasiąść w audytorium Uniwersytetu Jagiellońskiego, został osadzony w więzieniu na Montelupich, a następnie 23 marca 1945 roku wywieziony do ZSRR. Przez Syberię trafił do gułagu Krasnowodzko na pustyni Kara-kum nad granicą Iranu (Turkmenia). Trudne warunki obozowe spowodowały choroby. Ciężko chory na tropikalną beri-beri, z częściowym paraliżem nóg, przewieziony został do szpitala w Kazanie (Uzbekistan), a później do Brześcia nad Bugiem. Droga do łagru i pobyt w nim były czasem istnej gehenny, której wielu nie przeżyło. Witold był bliski śmierci. Przeżycie zawdzięczał sile organizmu i sile charakteru. Jakby tego było mało, jego powrót do kraju w 1946 roku zaczął się od „kwarantanny” w obozie pracy Ministerstwa Bezpieczeństwa Publicznego w Złotowie.

Sądzić należy, że jednym z wydarzeń, które spowodowały powrót Witolda do kraju, był list Jana Strzeleckiego do Stalina domagający się uwolnienia Witolda z obozu. Strzelecki był rzecznikiem koncepcji „humanizmu socjalistycznego” głoszonego przez Związek Niezależnej Młodzieży Socjalistycznej, któremu przewodniczył. Wątpliwe, aby Stalin czytał ten list, ale z pewnością pismo zrobiło wrażenie na tych, od których zależało zwolnienie Witolda z obozu.

Po powrocie Witold niczym bohater *Trylogii* Henryka Sienkiewicza powiedział sobie „nic to” i podjął studia na Uniwersytecie Jagiellońskim, uzyskując w roku 1949 dyplom magistra prawa. Po ukończeniu studiów chciał pracować na uczelni, ale nie mógł jako *persona non grata* z przyczyn politycznych. Równoległe ze studiami pracował w Narodowym Banku Polskim. W czasie studiów poznał m.in. Jerzego Turowicza i księdza Karola Wojtyłę. Ponadto pobierał lekcje gry na fortepianie u pianisty Kazimierza Krzyształowicza, doskonaląc interpretację utworów Chopina oraz Beethovena, a także komponował własne utwory, w tym cykl ballad nawiązujących do fragmentów improwizacji, jakie zapamiętał z pobytu w szpitalu więziennym.

Dalszą pracę w banku wykonywał w Warszawie, dokąd został przeniesiony z Krakowa na stanowisko inspektora. Poznał wówczas osoby zajmujące kluczowe stanowiska w NBP, w tym Witolda Tronczyńskiego, prezesa NBP, którego oceniał jako wybitnego fachowca. Zdaniem Witolda Narodowy Bank Polski wyróżniał się profesjonalizmem, był najlepiej zorganizowaną i najlepiej pracującą instytucją w PRL. Witold wymieniał jeszcze dalszych prezesów: Stanisława Majewskiego i Leonarda Siemiątkowskiego. Ten ostatni został mianowany na stanowisko prezesa jako drugi najlepszy z praktykantów przy-

gotowywanych do objęcia stanowiska wykwalifikowanego pracownika kadry kierowniczej NBP. Pierwszym najlepszym był Witold Kieżun, ale nie miał szans ze względów politycznych. Podobnie nie zaakceptowano propozycji powierzenia mu stanowiska wiceprezesa nowo tworzonego banku RWPG w Moskwie. Po latach Witold dostał kopię fragmentów akt KGB z 1945 roku zakupionych<sup>6</sup> przez producentów filmu o deportacji akowców z Krakowa na Sybir. W tych dokumentach Witold Kieżun określany był jako „dowódca oddziału specjalnego przy naczelnym dowódcy AK, generale Borze-Komorowskiem”<sup>7</sup>. Te rzekome informacje były fałszywką sprokurowaną przez Polaka zdrajcę.

Witold uważał, że bez tych ciężkich doświadczeń, których nie życzył nikomu, byłby „pewnie człowiekiem duchowo płytszym, uboższym o wiedzę o kondycji ludzkiej”. Mówił: „Dowiedziałem się, że jestem odporny psychicznie w sytuacjach kryzysowych, że jestem w wysokim stopniu pozbawiony wyobraźni stopnia grożącego mi niebezpieczeństwem, a w związku z tym mogę uchodzić niezastępowalnym za człowieka bardzo odważnego. Dowiedziałem się też, że występuje szeroko upowszechniona potrzeba istnienia sacrum: modlitwa, wiara były czynnikiem silnie podtrzymującym odporność psychiczną”<sup>8</sup>.

Październik 1956 roku był czasem, w którym podjęto w NBP wysiłki na rzecz destalinizacji banku. Witold był współautorem referatu, w którym zawarto propozycje grona opracowującego projekt zmian. Zespół opracowujący zmiany był żartobliwie nazywany „juntą bankową”. Na pytanie, czym się skończył bunt „junty”, Witold odpowiadał „naszą przegraną”. Rada Ministrów anulowała zgodę ministra finansów na postulaty „junty”. Jedyne podniesiono uposażenia pracownikom NBP i polecono zwolnić przewodników „junty”, co okazało się niewykonalne. Przynależność do rady zakładowej Związku Zawodowego Witolda Kieżuna – wiceprzewodniczącego rady, i Mariusza Zembruskiego – przewodniczącego rady, chroniła ich przed zwolnieniami przez trzy lata od czasu, gdy zostali wybrani. Jednak za karę Witold nie mógł pracować w centrali NBP. Przeniesiono go więc do IX Oddziału NBP w Warszawie mieszczącego się przy ulicy Nowogrodzkiej. „Dzięki zamiarowi świątłego prezesa banku Edwarda Droźniaka – mówił Witold – wykorzystano moją energię i kreatywność do stworzenia wzorcowego oddziału. Objąłem kierownictwo tego oddziału”.

<sup>6</sup> Kupione po 2 dolary za stronę.

<sup>7</sup> *Magdulka i cały świat...*, op. cit., s. 321.

<sup>8</sup> Tamże, s. 252.

Ten oddział banku oraz jego dyrektor stali się sławni. „Życie Warszawy” pisało o nich artykuły, Polska Kronika Filmowa pokazała ich w swoim serwisie, Irena Dziedzic przeprowadziła wywiad w „Tele-Echu”. Wszystko dlatego, że Witold opracował plan wyposażenia technicznego i ergonomicznego na najwyższym możliwym w owym czasie poziomie. Był to rok 1959. Wyposażył oddział w najnowsze niemieckie maszyny księgujące oraz wprowadził aparaturę głośnikową do komunikacji wewnętrznej na dwu piętrach. Ponadto zainstalował łagodne, relaksujące oświetlenie, klimatyzację wentylatorową, automatyczną regulację ogrzewania, system numerykowy przyjmowania klientów, telefoniczną aparaturę konferencyjną na dwadzieścia osób. Umebłowanie, w szczególności krzesła, były ergonomicznie ukształtowane. Pomieszczenie miało kolor jasnej zieleni, takie były również biurka i indywidualne ich oświetlenie. Środki na to zapewnił prezes Droźniak z puli funduszu inwestycyjnego. „Upowszechniałem wzorzec, ideę dyrektora intelektualisty koncentrującego się na problemach strategicznych i świadomego swojej służebnej funkcji” – mówił Witold i dodawał: „Z tak pojmowanej roli dyrektora wynikała jak najdalej idąca autonomia wysoko wykwalifikowanych pracowników włączonych do procesu zarządzania w ramach różnych form samorządu pracowniczego i motywowanych satysfakcją indywidualnego mistrzostwa dobrej roboty”. Wynikało to z zafascynowania Witolda hasłem dobrej roboty przejętym od Tadeusza Kotarbińskiego. Film o tym oddziale wyświetlany był w całej Polsce przed każdym filmem fabularnym, a nosił tytuł *Alicja w krainie czarów*. Na koniec tej opowieści Witold stwierdził, że upowszechnienie takich zmian wymagałoby „głębszych zmian w strukturze NBP i większej autonomii banku centralnego”<sup>9</sup>. To w ówczesnych warunkach było niemożliwe.

Godne uwagi jest to, że Witold pomimo wielu dramatycznych przeżyć i zagrożenia życia nie zgorzkniał, lecz zachował pogodę ducha. Był pełen entuzjazmu, stanowiąc wzór do naśladowania. Był jedną z tych postaci, o których Tadeusz Kotarbiński pisał, że zasługują na szacunek ludzi godnych szacunku. Witold nie porzucił swoich zainteresowań naukowych. Uważał, że działalność banku powinna być pogłębiona badaniami z zakresu zarządzania i przedsiębiorczości. Zamierzał przygotować rozprawę doktorską. Nie było to jednak proste, jak miało się okazać.

Pierwszą próbą było podjęcie pracy na Uniwersytecie Jagiellońskim pod kierunkiem prof. Władysława Woltera. Witold opracował projekt rozprawy o międzynarodowym prawie karnym. Niestety zatrudnieniu sprzeciwił się Akademicki Związek Walki Młodych. Ich zdaniem „niedawny więzień

<sup>9</sup> Tamże, s. 354–356.

polityczny nie jest właściwą osobą do etatowej pracy naukowej w dziedzinie prawa na socjalistycznym uniwersytecie”. Po przeniesieniu do stolicy podjął studia na seminarium doktorskim w Katedrze Prawa Finansowego kierowanej przez prof. Jerzego Lubowickiego. W wyniku tych studiów napisał rozprawę pt. *System finansowy drobnej wytwórczości przemysłu terenowego*. Jednak stan zdrowia promotora spowodował, że przeszedł on na emeryturę. Jego następca prof. Leon Kurowski ocenił rozprawę Witolda jako niespełniającą zasad gospodarki socjalistycznej. Trzecia próba również była negatywna z kuriozalnej przyczyny. Oto na seminarium prowadzonym przez Witolda na SGPiS jeden ze studentów zadał mu pytanie „W socjalizmie źródłem osobistego majątku może być tylko praca, tymczasem na reaktywowanych państwowych wyścigach konnych można wygrać olbrzymie sumy bez pracy. Jak pan to wytłumaczy?”. Witold odpowiedział, że nie wszystkie decyzje rządu mają charakter czysto socjalistyczny. Niekiedy decyzje są efektem kalkulacji ekonomicznej. Sprawa trafiła do sekretarza partii na uczelni, który na słowa Witolda krytycznie odnoszącego się do donosicielstwa studentów zapytał, czy nie podoba mu się ich „socjalistyczna wrażliwość”. Witold odparł, że donosicielstwo jest naganne. Sekretarz zareagował, mówiąc: „A nam się nie podobają pańskie poglądy”. Nie trzeba było czekać długo, po dwóch dniach zawiadomiono Witolda, że z końcem roku akademickiego rozwiązują z nim umowę o pracę.

Czwarte podejście zakończyło się sukcesem. Za radą prof. Aleksandra Gieyszтора Witold zajął się problematyką zarządzania, a za sugestią prof. Adama Sarapaty zwrócił się do prof. Jana Zieleniewskiego, kierownika Pracowni Ogólnych Problemów Organizacji Pracy PAN o promotorstwo. Rozprawa była poświęcona sylwetce dyrektora organizacji. Witold obronił tezę na SGPiS w roku 1961. Obecny na obronie wiceprezes NBP Piotrowski zaproponował Witoldowi powrót do centrali na stanowisko wicedyrektora Biura Organizacji z zadaniem zorganizowania Biura Studiów Organizacyjnych. Biuro było pierwszą organizacją typu *research and development* w historii banku. Liczyło 24 osoby o zainteresowaniach naukowych.

Bez zbędnej zwłoki Witold przystąpił do opracowywania rozprawy habilitacyjnej, współpracując z Katedrą Teorii Organizacji prof. Jerzego Kurnala w SGPiS oraz uczestnicząc w seminarium prowadzonym przez prof. Jana Zieleniewskiego w PAN. Praca pod tytułem *Autonomizacja jednostek organizacyjnych* została przedstawiona na kolokwium habilitacyjnym w SGPiS w 1969 roku, gdzie Witold uzyskał stopień doktora habilitowanego. Profesor Jan Zieleniewski, który wysoko cenił swojego ucznia, wskazał go na swego następcę, kiedy przeszedł na emeryturę w 1970 roku.

Docent Kieżun kierował Zakładem Prakseologii PAN przez trzy lata, gromadząc wokół placówki liczne grono specjalistów teorii organizacji i zarządzania oraz inicjując interdyscyplinarne studia doktoranckie. Niedane mu było jednak kontynuowanie zamierzonych prac. Władze PAN, działając pod naciskiem politycznym, zmusiły go do dymisji. Jak się okazało, planowano utworzenie instytutu „organizacji i kierownictwa”. Efemeryda ta egzystowała zaledwie dwa lata z okładem, zaś Witold Kieżun podjął wykłady na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, uzyskując tytuł profesora nadzwyczajnego w roku 1975.

Profesor Kieżun był zaangażowany w kształcenie młodych naukowców przygotowujących rozprawy doktorskie pod jego kierunkiem. Publikował książki i liczne artykuły, także w językach angielskim i francuskim. Lata osiemdziesiąte i część dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia spędził za granicą, wykładając w University School of Business w Filadelfii, Duquesne University w Pittsburghu, EHC University de Montreal i University de Quebec. Współpracował z McGill University w Montrealu, gdzie przewodniczył Radzie Programowej Polskiego Instytutu Sztuki i Nauki. Został zaproszony do współpracy z Organizacją Narodów Zjednoczonych, służąc jako ekspert i specjalista oraz kierownik projektu w krajach afrykańskich. Udało mu się zamienić porażkę w sukces. Jego imię stało się synonimem polskiej teorii organizacji.

Witold Kieżun jest autorem ponad 300 publikacji, w tym 70 monografii, podręczników, serii wykładów i wielu innych. Na szczególne wyróżnienie zasługuje jego podręcznik *Sprawne zarządzanie organizacją* nagrodzony Grand Prix Akademickich Targów Książki „Atena 1997”. W dziele tym przedstawiona została prakseologiczna teoria organizacji. Towarzystwo Naukowe Prakseologii nadało mu godność Członka Honorowego. Myliłby się jednak ktoś, kto myślałby o Witoldzie jako jedynie badaczu, wykładowcy, praktyku, żołnierzu. Jest on także autorem wspomnień opublikowanych w książce *Niezapomniane twarze*, o której Zbigniew Herbert napisał, że to unikatowa proza. Ponadto skomponował kilka utworów muzycznych. Był pasjonatem żeglarstwa, pływania i gry w tenisa.

Profesor Witold Kieżun współpracował z Akademią Leona Koźmińskiego od czasu jej utworzenia. Wykładał również w Międzynarodowej Szkole Zarządzania i Akademii Humanistycznej w Pułtuskach. Był zapraszany na liczne konferencje i wykłady gościnne w Wielkiej Brytanii i Francji. Wykładając, oferował studentom nie tylko wiedzę, ale także własne doświadczenia zawodowe i życiowe. Zajmował wiele stanowisk w stowarzyszeniach naukowych i redakcjach czasopism. Był zapraszany jako ekspert i proszony o komentowanie różnych spraw.

W 1996 roku grono naukowców, w tym prof. Witold Kieżun, z Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, tak bowiem nazywała się dzisiejsza Akademia Leona Koźmińskiego, debatując nad koncepcją rozwoju teoretycznej myśli organizacyjnej, zgodziło się, że: (a) istotnym elementem współczesności jest dynamiczny postęp techniczny w dziedzinie informatyki i automatyzacji oraz szybko postępująca globalizacja gospodarcza z jednoczesnym postępem integracji politycznej i demokratyczną, wolnorynkową transformacją w wielu krajach; (b) w tym nowym środowisku zewnętrznym Polska charakteryzuje się niezadowolającym poziomem zarówno praktyki, jak i teorii organizacji i zarządzania. W związku z tym zdecydowano się powołać międzyuczelniane ogólnopolskie seminarium Krytycznej Teorii Organizacji (KTO) grupujące kadrę samodzielnych pracowników naukowych i doktorantów, mające za zadanie kształtowanie elementów nowoczesnej, zintegrowanej, wielodyscyplinarnej teorii organizacji i zarządzania, której podstawą byłaby współczesna rzeczywistość polska. Seminarium to miało nawiązywać do czwartkowych seminariów prakseologicznych prowadzonych przez prof. Tadeusza Kotarbińskiego w Sali Okrągłego Stołu Pałacu Staszica w Warszawie.

Tom *Krytyczna teoria organizacji* pod redakcją Witolda Kieżuna (2004) jest zbiorem referatów wygłoszonych na seminarium w ciągu pierwszych pięciu lat jego działalności<sup>10</sup>. Referaty te charakteryzują się krytycyzmem zarówno w stosunku do aktualnej rzeczywistości, jak i dotychczasowej teorii i zastosowań w praktyce. Imponujące są zredagowane przez Witolda dalsze trzy tomy referatów wygłoszonych na seminarium. Tom piąty, *Krytyczna teoria organizacji: Elementy filozofii i praktyki zarządzania*<sup>11</sup>, zredagowaliśmy wspólnie – była to ostatnia nasza, moja z Witoldem, wspólna praca, podsumowująca dwudziestoletni dorobek seminarium KTO. Zadedykowaliśmy książkę pamięci inicjatorów prakseologicznej refleksji nad teorią i praktyką organizacji i kierowania: Tadeuszowi Kotarbińskiemu, Janowi Zieleniewskiemu i Tadeuszowi Pszczołowskiemu.

Witold pozostawał wierny metodzie badawczej, którą była obserwacja uczestnicząca. Z pełnym zaangażowaniem głosił, że „Ostateczna konkluzja z wyżej przedstawionego dalece niekompletnego, zarysu organizacji badań i prób wdrożeń dyrektyw polskiej prakseologicznej szkoły teorii organiza-

<sup>10</sup> W. Kieżun (red.), *Krytyczna teoria organizacji. Wybór zagadnień*, WSPiZ, Warszawa 2004; idem (red.), *Krytycznie i twórczo o zarządzaniu*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011; idem, J. Kubin (red.), *Dobre państwo*, WSPiZ, Warszawa 2004.

<sup>11</sup> W.W. Gasparski, W. Kieżun (red.), *Krytyczna teoria organizacji: Elementy filozofii i praktyki zarządzania*, Poltext, Warszawa 2020.



cji i zarządzania, sprowadza się do prostego postulatu: intensywnego rozwijania prakseologicznej wiedzy organizacyjnej i odwagi w sprawnym likwidowaniu permanentnego konfliktu na etapie wdrożeń pomiędzy prakseologią a polityką”. Co zaś się tyczy nauki zarządzania, to ze skromnością i znanstwem refleksyjnego praktyka zauważał, że: „Za wcześnie jeszcze, ażeby ocenić te wszystkie starania o postęp w dziedzinie naszych zainteresowań, wydaje się jednak, że są szanse, ażeby w nowych warunkach pełnej swobody intelektualnej i fascynującego kresu dynamicznej transformacji systemowej zbudować poważny gmach teorii i praktyki sprawnego zarządzania”.

Połączenie dobrej roboty i doskonałości było marzeniem Witolda Kieżuna, tak oto wyrażonym w wykładzie, jaki wygłosił, gdy odbierał pierwszy dyplom doktora *honoris causa* Akademii Leona Koźmińskiego w roku 2006. „Moje marzenie to upowszechnienie w teorii i w polskiej praktyce sprawnej «dobrej roboty» jako źródła autotelicznej satysfakcji w myśl naukowej wizji Tadeusza Kotarbińskiego, który doskonałość dobrej roboty łączył z kanonami racjonalnej etyki i felicytologii, przy wzajemnej «ekumenicznej» tolerancji i współdziałaniu sfery *sacrum* i *profanum*. Było to marzenie o teoretycznym zdefiniowaniu i o szerokim upowszechnieniu modelu wartościowego życia, zgodnego z filozofią «być», określaną niegdyś przez Ericha Fromma i Papieża Jana Pawła II, jednocześnie kształtującego pełną satysfakcję autentycznej wartości, łączenia dobra i piękna. To dobro miało również charakter wartości użytecznej, kształtując wspaniałą doskonałą całość. Te marzenia kształtowały już starogrecką ideę *kalos kagathos*<sup>12</sup> ważną w trudnych czasach”.

Wówczas to, w recenzji sporządzonej na okoliczność doktoratu *honoris causa* w Akademii Leona Koźmińskiego pisałem<sup>13</sup>: „Słowniki etyki definiują honor jako cechę związaną z takimi wartościami jak odwaga, odpowiedzialność i wierność. Te cechy stają się źródłem niezwykłej jakości będącej źródłem szczęścia osobistego. Takimi były czasy młodości Witolda, podobnie jak wszystkich Kolumbów rocznik ‘20. Codzienny egzamin zdawany przez ludzi tego pokolenia przypadał na czas okupacji hitlerowskiej i Powstania Warszawskiego. Ich idealizm i gotowość do zaangażowania wzmocnione były wiarą w dobrą sprawę, o którą walczyli”. Taki był Witold właśnie.

<sup>12</sup> Kalokagathia (stgr. *καλοκάγαθία*, kalokagathia, od *καλὸς κάγαθος*, kalos kagathos – dosł. piękny i dobry) – greckie pojęcie oznaczające połączenie dobra z pięknem.

<sup>13</sup> W. Gasparski, *A Review of Scholarly Achievements of Professor Witold Kieżun*, „Dialogue and Universalism” 2006, t. 10, nr 10, s. 103–106.

Drugi doktorat *honoris causa* otrzymał w Akademii Obrony Narodowej<sup>14</sup>. Przypominano przy tej okazji bohaterski udział Witolda w Powstaniu Warszawskim. W tej walce brał czynny udział absolwent Szkoły Wawelberga i Rowlanda, *ergo* technik inżynier, studiujący także prawo na podziemnym Uniwersytecie Warszawskim, a przy tym dzielny żołnierz Armii Krajowej. Nic przeto dziwnego, że uroczystość nadania Witoldowi doktoratu *honoris causa* właśnie przez Akademię Obrony Narodowej skłoniła mnie do przygotowania rymowanej laudacji oddającej ton tego wydarzenia. Nie tylko naukowy. *C'est le ton qui fait la chanson*, powiadają Francuzi, ton tworzy piosenkę. Tak to pod dyktando czynów naszego Przyjaciela słowa ułożyły mi się w rymy, których melodia brzmi akordami heroizmu i oddania sprawie. Jego odwaga na polu walki w została doceniona i wyróżniona. Miał zaledwie lat 22, gdy generał „Bór” Komorowski udekorował go Srebrnym Krzyżem Orderu Virtuti Militari.

Po uhonorowaniu go trzecim honorowym doktoratem przez Uniwersytet Jagielloński uzupełniłem rymowaną laudację o kilka nowych strof. Spełniły się i te życzenia, bowiem także Katolicki

### Witoldowi Kieżunowi

z okazji doktoratu *honoris causa* AON

Litewskie korzenie,  
Książęce imię.  
Dumne spojrzenie.  
Serce olbrzymie  
Polsce oddane.  
Na śmierć i życie  
W niej zakochane.

Wstaje o świcie,  
By tworzyć dzieła.  
Z ducha sprawności  
Myśl się poczęła.  
Nowej jakości  
Dzieł tych bez liku  
Znajdziesz słuchaczu  
I czytelniku.

Nie bez łzy płaczu,  
Ani w wierszyku,  
Jego czyn zbrojny  
Pełen patosu,  
W odwagę hojny,  
Wymaga głosu  
*Militare Virtuti*,  
Honor i męstwo.  
*Cordiale saluti*  
Twe jest zwycięstwo!

Przeto *Roma loca*,  
Jak głoszą Rzymianie.  
*Causa honoris*, a nie  *finita*,  
Panowie i Panie!

Twórcy dalsze lata,  
Niechaj radosne i długie,  
Owocują dla świata  
Niesplącalnym długiem.

(9 maja 2012 r.)

<sup>14</sup> Obecnie uczelnia ta nosi nazwę Akademii Sztuki Wojennej.



Uniwersytet Lubelski nadał mu godność doktora *honoris causa*.

Czyż nie jest naturalne, że urzeczywistnieniu marzenia oddał Witold Kieżun lata aktywnego zaangażowania w projekt społeczny realizowany w jednym z krajów afrykańskich pod auspicjami ONZ? Wyposażony w dorobek prakseologicznej metodologii projektowania, którą pozytywnie oceniał, przystąpił do rozwiązywania problemu w iście systemowy sposób. „[...] Wydawało się, że prakseologiczno-solidarnościowy projekt budowy sprawnego demokratycznego państwa – pisał Kieżun – zostanie zrealizowany i będzie mógł służyć jako swoisty model dla innych rozwijających się krajów, a jednocześnie wzbogacić prakseologiczną teorię organizacji materiałem empirycznym dotyczącym zarządzania wielkim systemem, jakim jest państwo.

Niestety, już w cztery miesiące po wyborach w Burundi nastąpił zamach stanu, [który] nie doprowadził jednak do zmiany systemu, ale powróciła znowu groza permanentnego konfliktu międzyplemiennego. Ostateczna więc ocena projektu jest ambiwalentna. Wydaje się, że próba prakseologiczno-systemowego podejścia do problemu transformacji była racjonalnie pomyślana. Popełniono jednak zasadniczy błąd, za który jednoznacznie można winić dogmatyczną politykę amerykańską reprezentowaną przez Bank Światowy, tj. konieczność jak najszybszego wprowadzenia systemu wielopartyjnego z całym arsenałem konkurencji międzypartyjnej” – skonstatował z żalem.

Doświadczenie, jakie wyniósł ze służby dla ONZ, skłoniło Witolda Kieżuna do sformułowania przestrogi pod adresem nie tyle wolnego rynku, ile swawolnej gospodarki i takiej polityki: „Efektywność kontrwładzy w stosunku do przedsiębiorstw nastawionych bezpardonowo na duży zysk i kształtujących różnorodne groźne społecznice, patologiczne sytuacje, jest jednym z istotnych

*(uzupełnienie dodane z okazji nadania doktoratu h.c. przez UJ)*

Moc tych życzeń niemała.  
Niech więc każdy się dowie,  
Że właśnie zaowocowała  
W królewskim Krakowie.

Tam to Jagiellońscy patroni  
Pomni zasług krajana  
Laur położyli na skroni  
Uczonych myśli Tytana.

Dostarcza wzoru tradycja  
*Plus ratio quam vis*  
Jak głosi UJ-otu inskrypcja,  
Że ważna nie siła, lecz myśl.

Trzeci to już laur honorowy  
Co zdobi Mistrza skronie.  
Chyląc z uszanowaniem głowy  
Życzymy dalszych serdecznie.  
Niech w laurów tych koronie  
Króluje nam wiecznie!

(10 maja 2014 r.)

problemów w wolnorynkowej gospodarce, niejednokrotnie trudnych do rozwiązania w związku z coraz bardziej rozwijającą się filozofią totalitarnego liberalizmu opartego na zasadzie «zabrania się zabraniać». Z zagadnieniem tym wiąże się wizja globalnej konkurencji, jak zatytułował Kieżun esej poświęcony wkładowi Andrzeja K. Koźmińskiego w naukę o zarządzaniu. Píše o nim, że: „Po opracowaniu szeregu oryginalnych koncepcji organizacyjnych fascynuje się szybko zbliżającym się zagadnieniem globalizacji i już w latach 80. rozpoczyna wykład międzynarodowego zarządzania. Efekt tej fascynacji to, obok kameralnego typu opracowań, pierwszy polski, napisany przez jednego autora, podręcznik międzynarodowego zarządzania, w którym, wśród wszechstronnie przedstawionych opinii wielu autorów, wyraźnie kształtuje się oryginalna autorska wizja globalnej konkurencji”. Pozytywnie prof. Kieżun oceniał także innowacyjność społeczną rozwijaną przez Stefana Kwiatkowskiego, wskazując na: „Oryginalny podział wprowadzony przez Kwiatkowskiego obejmujący trzy typy innowacji społecznych: w sferze rządzenia, w sferze rynku i w sferze zarządzania. Ciekawe jest tu rozróżnienie pojęć rządzenia i zarządzania, które wiele lat później stało się kanonem nowoczesnego podejścia do problematyki administracji publicznej (*public governance*)”.

Tak oto doszliśmy do dziedziny stanowiącej przedmiot specjalnych zainteresowania profesora Kieżuna, tj. do zarządzania publicznego. W związku z tym zagadnieniem Kieżun stwierdzał: „Trudniejszym problemem jest pozytywne rozwiązanie konfliktu prakseologia vs polityka w sferze działań władzy prawodawczej, wykonawczej i sądowniczej, gdzie patologiczny model Czterech Jeźdźców Apokalipsy Zarządzania odgrywa stale zbyt dużą rolę”.

W roku 2011 Witold Kieżun wydał książkę *Drogi i bezdroża polskich przemian* (Wydawnictwo ECOTV, Warszawa), będącą zbiorem jego tekstów ułożonych w trzy podzbiory: (1) Myśl prakseologiczna i jej luminarze, (2) Usprawnianie zarządzania, (3) Fragmenty historii. Są to artykuły, wywiady oraz rozdziały w książkach – pracach zbiorowych. Te podzbiory są pracami dotyczącymi: teoretycznego rodowodu zarządzania, którym jest prakseologia, postulatywnej problematyki kształtowania dyrektyw praktycznych mających służyć sprawnemu funkcjonowaniu systemu w skali makroorganizacyjnej krajowej i światowej. Wreszcie wydarzeń historycznych, jakie mają wpływ na aktualną rzeczywistość. Tom otwiera wykład „O dobrej robocie i doskonałości” wygłoszony na uroczystości otrzymania doktoratu *honoris causa* w Akademii Leona Koźmińskiego. Dalsze 10 tekstów przedstawia poszczególne wątki badań prakseologicznych, poczynając od sumarycznego przedstawienia polskiego wkładu w naukę organizacji i zarządzania oraz prakseologiczną teorię organizacji i kierowania, a także nauki społeczne Jana Pawła II. Omawia

więc autor społeczno-polityczną rolę przedsiębiorstwa wolnorynkowego, teorie przekonywania, dyskusji i sprawnego działania, globalną konkurencję, metodologię projektowania, ideę społeczeństwa innowacyjnego oraz próbę transformacji makroorganizacyjnej. Druga część książki czerpie wiedzę z doświadczeń autora jako eksperta ONZ w krajach afrykańskich, Kanadzie, Polsce i Unii Europejskiej. Wspólnym mianownikiem tekstów pomieszczonych w trzeciej części książki jest ich historyczność. Tematycznie są one różnorodne: od artykułu napisanego na zamówienie I Sekretarza KC PZPR Edwarda Gierka po wspomnienia z gułagu. Na okładce książki zamieszczone są słowa, jakie specjalnie w tym celu napisałem. Oto one: „Opus magnum Profesora Witolda Kieżuna *Drogi i bezdroża polskich przemian* zdaje sprawę ze swego rodzaju alchemii słowa poszukującej filozoficznego kamienia aktywności dzielnej, to jest sprawnej w godziwym celu. Paradoksalnie, jest to poszukiwanie owocne, bo dostarcza ważnych przemyśleń zasługujących tyleż na natychmiastową aprobatę, ileż skłaniające, ba! zapraszające wręcz, do krytycznej debaty. Prace zebrane w tym imponującym tomie są świadectwem postawy już to dociekliwego badacza, już to refleksyjnego, a przy tym nie stroniącego od osobistego zaangażowania, praktyka. Autor nie jest – mimo dramatycznych przeżyć, wielokrotnie na krawędzi utraty życia i zdrowia – człowiekiem zgorzkniałym. Wręcz przeciwnie, jest pełnym entuzjazmu człowiekiem czynu przekonanym, że chce to móc. Zdania pomieszczone na licznych stronicach tej książki dowodnie ów entuzjazm potwierdzają. Entuzjazm dodaje siły, a znanstwo rzeczy wielowymiarowej perspektywy. Nie zaskakuje więc, że Witold Kieżun dostarcza swym dziełem i postawą wzoru osobowego zarówno kolegom z kręgów akademickich, jak również studentom i doktorantom, których kształci, a także działaczom administracyjnym i politycznym reformującym Rzeczpospolitą”.

Był Witold osobą niezmiernie emocjonalną, z którą to emocją nierzadko wkraczał na stronicę swych dzieł. Jeśli coś kochał – to całym sercem, jeśli czegoś nie uznawał – to walił z grubej rury. Zdarzało się także, że nie uwalniał się od emocji, pisząc swe dzieła. Takim niewolnym od emocji dziełem jest książka *Patologia transformacji* (Poltext, Warszawa 2012). Swą emocjonalność usprawiedliwiał cytatem z Władysława Bartoszewskiego głoszącym, że „Ostrość krytyki jest wyrazem odpowiedzialności i miłości. Mądrze kochający rodzice oczekują od swych dzieci więcej niż od innych. Tylko rodzice głupio kochający są zachwyceni wszystkim, co ich dzieci robią. My powinniśmy naszą Ojczyznę kochać mądrze”. W książce tej Witold Kieżun przedstawił negatywną stronę renesansu kapitalizmu w Polsce w kontekście agresywnej gry międzynarodowego kapitału kierującego się neoliberalnym paradygmatem

ekonomii. Na książkę składa się pięć rozdziałów: elementy teorii patologii organizacji, dziedzictwo ludowej demokracji, dekolonizacja i neokolonizacja, elementy patologii transformacji, administracja publiczna i ustawodawstwo. Autor uważa, że dokonana transformacja miała charakter kapitalistycznej dekolonizacji transformującej się Polski, a reformy administracyjne miały charakter patologiczny. Szczególnie krytyczny jest w stosunku do zachowania powiatów w strukturze podziału administracyjnego kraju. Posługuje się metaforą Czterech Jeźdźców Apokalipsy Biurokracji: Gigantomania, Luksusomania, Korupcja i Arogancja Władzy.

Witold dostarczył książkę Prezydentowi RP Bronisławowi Komorowskiemu, który w liście skierowanym do uczestników sesji KTO zorganizowanej w celu uczczenia dziewięćdziesięciolecia Witolda Kieżuna, napisał m.in.: „Twórczości naukowej Profesora Kieżuna, w tym jego najnowszej książce, poświęcona jest dzisiejsza sesja naukowa w Akademii Leona Koźmińskiego. Władzom Uczelni należą się szczególne podziękowania za zorganizowanie tej jubileuszowej uroczystości. Formułowane w publikacjach Pana Profesora oceny bywają niejednokrotnie krytyczne, także w odniesieniu do przebiegu polskiej transformacji. Na tym jednak polega urok demokratycznej przestrzeni publicznej, że jest w niej również miejsce na krytyczne argumenty, które pobudzają do refleksji i nie pozwalają popaść w intelektualny marazm”.

Do ostatnich dni był zajęty pisaniem książki, w której zamierzał zdać sprawę ze swego życia obfitującego w zdarzenia zasługujące na uwiecznienie. Los przesądził, że będzie to symfonia niedokończona.

Tadeusz Kotarbiński zalecał postępować w życiu wedle następujących zasad: „Lub czynić coś, kochaj kogoś, nie bądź gałganem, żyj poważnie”. Witold czynił wiele we wszystkich rodzajach aktywności, będąc teoretykiem i praktykiem zarządzania, naukowcem, nauczycielem, żołnierzem, komentatorem zdarzeń społecznych i politycznych. Widać było, że lubił robić to, co robił. Kochał współtowarzyszkę walki powstańczej Danutę z Magreczyńskich, czyli „Jolę” – sanitariuszkę z kompanii „Anna” batalionu „Gustaw”, późniejszą lekarzkę stomatologii, z którą się ożenił. Mieli dwoje dzieci: córkę Krystynę oraz syna Witolda Olgierda. Był Witold człowiekiem dzielnym, co potwierdzają wyróżnienia, odznaczenia i tytuły honorowe. Wszystko, co czynił, traktował serio. Można więc powiedzieć, że spełniał z naddatkiem wskazania Mistrza. Był człowiekiem niezwykłym i takim pozostanie w naszej pamięci.

## BIBLIOGRAFIA

- Gasparski W., *A Review of Scholarly Achievements of Professor Witold Kieżun*, „Dialogue and Universalism” 2006, t. 10, nr 10.
- Gasparski W.W., Kieżun W. (red.), *Krytyczna teoria organizacji: Elementy filozofii i praktyki zarządzania*, Poltext, Warszawa 2020.
- Kieżun W. (red.), *Krytyczna teoria organizacji. Wybór zagadnień*, WSPiZ, Warszawa 2004.
- Kieżun W. (red.), *Krytycznie i twórczo o zarządzaniu*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Kieżun W., Kubin J. (red.), *Dobre państwo*, WSPiZ, Warszawa 2004.
- Magdulka i cały świat – rozmowa biograficzna z Witoldem Kieżunem przeprowadzona przez Roberta Jarockiego*, Iskry, Warszawa 2013.

## WITOLD KIEŻUN – CZŁOWIEK NIEZWYKŁY

## Streszczenie

Artykuł zdaje sprawę z niemal stuletniego życia wybitnego uczonego prof. Witolda Kieżuna. Opisano jego aktywność powstańczą, uwięzienie w łagrze za czasów stalinowskich, powrót na studia i do pracy w banku, w Polskiej Akademii Nauk, na Uniwersytecie Warszawskim, na Quebec University w Kanadzie, w Akademii Leona Koźmińskiego oraz działalność ekspercką ONZ w krajach afrykańskich.

Słowa kluczowe: Kieżun, prakseologia, zarządzanie, Powstanie Warszawskie, Narodowy Bank Polski, doświadczenia wojenne i powojenne

## WITOLD KIEŻUN – AN EXTRAORDINARY PERSON

## Abstract

The article reports on the almost 100-year life of the outstanding scientist prof. Witold Kieżun. The article describes his insurgent activity, imprisonment in a labor camp during the Stalinist era, return to study and work in a bank,

at the Polish Academy of Sciences, at the University of Warsaw, at Quebeck University in Canada, at the Kozminski University, and the UN's expert activity in African countries.

Key words: Kieżun, praxeology, management, Warsaw Uprising, the national bank of Poland, war and post-war experiences

**Cytuj jako:**

Gasparski W.W., *Witold Kieżun – człowiek niezwykły*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2021 nr 1(71), s. 13–30. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.01/w.gasparski

**Cite as:**

Gasparski, W.W. (2021) ‘Witold Kieżun – an extraordinary person’. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(71), 13–30. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.01/w.gasparski

**Stanisław Gomulka\***

# THE COMPARATIVE ANALYSIS OF POLAND AND GREECE: SHORT-TERM POLICY ERRORS VERSUS LONGER-TERM RATIONALITY

DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.02/s.gomulka

## 1. INTRODUCTION

The per-capita GDP of Greece in 2000 was nearly 70% higher than that of Poland. In 2000–2010 that difference was almost entirely eliminated, and by 2019 Poland's per-capita GDP was 9% higher (Figure 5). The elimination of this very large difference in per-capita GDP between Greece and Poland in 2000 was caused by the fact that the Greek government was forced to respond to the rapid increase in the cost of servicing public debt in 2008–2009 and the prospect of the certain bankruptcy of the state, by taking defensive measures, such as lowering salaries and pensions in the public sector and raising taxes. However, those stability measures were belated and very costly, causing a drop in the GDP by 25% and a surge in unemployment.

The impact of any unforeseen shock is influenced by countries' internal ability to absorb such a shock, hence by their earlier macroeconomic policies, particularly monetary and fiscal. That ability is a form of capital. Accumulation of that capital serves to meet long term stability ends, but reduces the chances to win and preserve the short-term political power. The comparison between Greece and Poland informs about the choices made by those in power in these two countries in the period 2000–2020.

---

\* Stanisław Gomulka, Professor, PhD, Polish Academy of Sciences, e-mail: stanislaw.gomulka@bcc.org.pl, ORCID: 0000-0002-6718-0988

Although this downturn in Greece in 2000–2019 was much more unfavourable than what happened in Poland in the crisis year of 2020 and what is being forecast to happen in the following years, it may be treated as a warning for Poland for the coming 15–20 years. This is in view of certain actual and projected similarities: excessive growth in the number of pensioners, declining investments in relation to the national income, the worsening financial performance of businesses (including banks), and large state budget deficits, actual for 2020–2021 and projected for the following years, causing public debt to grow significantly in relation to the GDP (Gomulka 2020).

Figure 1 and 5, Statistical appendix

## 2. INSTITUTIONAL DIFFERENCES

Poland is not, and in fact cannot be in the near future, close to being a second Greece on account of several reasons, among them two institutional differences. The first one is that Greece has been a member of the euro zone since 1 January 2001. Greece ignored the financial criteria of euro-zone membership and – with a public debt of around 100% of the GDP – did not meet those requirements even on the day of its accession. The European Central Bank (ECB) and the euro-zone countries nevertheless agreed to Greece’s membership – under the circumstances, their decision was the first serious mistake. From 2001 onwards, however, a decisive majority of citizens did not want to return to the country’s national currency, and neither did consecutive governments.

The second difference pertains to compliance with rule-of-law requirements. Unlike Poland, Greece did not have, and does not have, problems in this respect. This particular difference has worked and continues to work in Greece’s favour.

As a result of Greece’s euro-zone membership, the yield on Greek government securities in the years preceding the outbreak of the global financial crisis in 2008 was very low, close to the yields on German or Dutch securities and lower than they should have been. This encouraged the Greek authorities to pursue a populist fiscal policy that was politically motivated in the short term. In addition, businesses and households were encouraged to take out large bank loans.

Figure 2. Statistical appendix



### 3. MISTAKEN DECISIONS BY FINANCIAL INVESTORS, THEIR CORRECTION, THE RISK OF GREECE'S BANKRUPTCY AND CONDITIONAL ASSISTANCE

The financial markets made a mistake before 2008–2009 by assuming that all the EU member states, especially the euro-zone members, would comply at least approximately with the Maastricht criteria regarding fiscal policy. For Greece, however, non-compliance became a rule, on a large scale at that.

Figure 3. Statistical appendix

Moreover, the Greek authorities made another mistake that was very costly for the country: they assumed that the investors operating in the financial markets would not correct the mistake that they had made by ignoring considerable differences in investment risk between the euro-zone countries depending on each country's fiscal policy. Such corrections were not made until 2008–2009, but in response to the world financial crises they were very rapid and very costly for Greece.

Figure 4. Statistical appendix

The debt servicing costs rose so considerably that Greece was certain to go bankrupt without help from the ECB (the purchase of Greek securities to reduce their yield to below 7% a year) and from the International Monetary Fund (IMF), as well as directly and indirectly from other euro-zone countries.

The help that was offered needed to be great in scale and spread out over many years, so it had to be – and was – conditional. Greece was forced to agree to cut employment and salaries in the public sector as well as most pensions and to increase budgetary revenue also by selling off some of the state's assets. Actual measures had to be, and ultimately were, significant enough to lead to a nearly zero deficit in the public finance sector and even to a budget surplus for several years.

Remaining in the euro zone entailed, and continues to entail, such benefits as low inflation, low costs of loans for businesses, and above all avoidance of likely mass bankruptcies of indebted companies and households. The costs of the Greek government's mistaken policy included a deep recession that continued for many years and was coupled with a large rise in unemployment and considerable emigration. Nevertheless, the very large public debt of around 200% of the GDP still remains a problem. In such a situation, maintaining credibility in the financial markets now demands that Greece continue, with the exception of the short period of the pandemic, a policy of maintaining its public finance sector deficit at more or less zero.

## 4. POLAND'S CASE

### 4.1. Effects of avoiding a bank crisis

In 2008–2009, Poland benefited from the prudent policies adopted by its Monetary Policy Council (RPP) in 2001–2007, the aims of which included preventing the explosion of “bad debts” in the financial sector (Gomulka 2016, 2018). As Poland did not make the same mistake that was made by the governments and financial authorities in the United States, the UK, Ireland, and the Baltic countries, it was consequently the only country in the EU not to experience a crisis in its banking sector. After 2007, Poland’s fiscal policy was rather expansionary yet aimed at keeping the public debt below the constitutional limit of 60% of the GDP and the costs of servicing this debt below 2% of the GDP. The effect of those two policies, the monetary policy and the fiscal policy, was that although many businesses were hard-hit and the state budget took over half of the funds in the Open Pension Funds (OFE), Poland avoided recession on the scale of the whole economy and was indeed a “green island” of positive growth against the “red map” of the EU. In turn, Poland’s accession to the EU in 2004 had opened up the job market for the Poles in several EU countries, making it possible to reduce the unemployment rate in a significant way.

### 4.2. Effects of the pandemic and two questions

However, the global health crisis in 2020–2021 has created threats for the global economy that are greater than those caused by the financial crisis in 2008–2009. This time, Poland is not only experiencing a major recession, but also an exceptional surge in the public debt in relation to the officially projected level of over 60% of the GDP in 2020 and 2021 (calculated using the EU methodology). Moreover, we can expect the coming years to bring a combination that may be dangerous to macro-financial stability: rising public expenditures in relation to the GDP and a slowdown in economic growth, which also translates into lower growth in budgetary revenue. Significant surges in the ratio of public spending to the GDP should be expected primarily in two fields: healthcare, from around 4% of the GDP now to around 8% in 10-20 years’ time, and minimal pensions, assuming that current statutory retirement age is maintained at 60 years for women and 65 for men, from around 1.5% of the GDP now to around 4.5% in 20–30 years.

Hence, we arrive at two questions:

1. Given the causes and the size of the Greece's crisis: What consequences might this dangerous combination entail for Poland?
2. How will these consequences be influenced by the two differences between Poland and Greece, namely: (A) the fact that Poland is not a member of the euro zone and (B) Poland's conflict with the EU against the backdrop of the country's worsening compliance, or rather growing non-compliance, with the principles of the rule of law enshrined in treaties?

We still do not know the full answer to the first question, although it is crucial to have it for forecasts for development of the situation over the next 20–30 years (Gomulka, 2020). Consequently, I will restrict myself to a proximate answer to the first question, and attempt to provide an answer to the second.

## 5. EFFECTS OF POLAND BEING OUTSIDE THE EURO ZONE

The main consequence of the fact that Poland remains outside the euro zone is the country's reduced credibility as a debtor in the capital markets. As a result of such lower credibility, the yields on the Polish government securities required by investors are several times higher than yields on German, Slovak, or Dutch securities. Such lower credibility also results from the fact that per-capita wealth in Poland is only around one-sixth of the levels reported in such countries as the United States, Japan, and Germany. Poland's foreign debt, both public and private, is not very large in relation to its GDP, but compared to those countries it is relatively high in relation to the whole of financial and physical wealth. Growth in national wealth depends on how savings-focused the behaviour of households, the public authorities, and companies are. In Poland, the propensity to save on the part of households is exceptionally low, and on the part of the public sector it has been and will likely remain systematically negative. As a result, national savings are low, and so the ratio of national wealth to the GDP will remain on a relatively low level for many years.

High risks for the stability of an emerging economy such as Poland become particularly visible in periods of heightened uncertainty in the global financial markets. We are seeing such uncertainty during the time of the global pandemic, 2020–2021. The response by foreign investors to this uncertainty in 2020 (one of several such responses) was to sell shares in Polish corporations and Polish government securities. The WIG20 index has

fallen from around 2,500 in 2018 to around 1,600–1,800 in the second half of 2020. Capital outflow has been so large that the zloty has weakened despite a significant surplus in the current account. Under the circumstances, if the supply of government securities increases significantly, we may witness a large rise in the cost of servicing public debt.

In addition, rising pay levels, financed partly through money-printing, and the depreciation of the zloty could lead in general to a (considerable) surge in the inflation rate and therefore also to an increase in interest rates. We are already observing such a course of events in Turkey. High inflation, high interest rates, and uncertainty about the zloty exchange rate would increase investment risk and therefore reduce investment, which means that it could generally lead to near stagflation (Gronicki, Hausner, 2019). The likelihood of such a course of events in Poland's economic situation may not be great, but in view of the potentially high social costs it should be treated as unacceptable already at the level of a 5% or higher chance.

## 6. CONFLICT WITH THE EU AND POLISH BUSINESSES

A proposal was recently made by the EU authorities and net donor countries to increase significantly, by 750bn euros, -of which nearly half in the form of grants, the pool of the EU budgetary funds for Member States most affected by the coronavirus health crisis and climatic changes. The countries that would benefit most from this new Reconstruction Fund (RF) are Spain, Italy and Poland. This exceptionally large assistance would be disbursed in the next three to five years on the condition that they observe the principles of the rule of law applicable in the EU. In response to this proposal, the governments of Poland and Hungary have initially warned that they might veto the EU budget for 2021–2027 if the condition is not effectively dropped altogether or at least substantially weakened.

The proposed link between the disbursement of EU funds, both budgetary and the RF, and the observance of the principles of the EU rules of law has been strongly supported by the European Parliament, and in July 2020 accepted by the EU Council. Following this important, legally binding decision, the governments of Hungary and Poland demanded, under the threat of veto of the EU budget for the perspective 2021–2027 and the RF for the years 2022–2025, and in the end obtained a partial, but not full, acceptance by the Council on 10 December 2020 of the rules of implementation for this

proposed link of the mechanism to the disbursement of EU payments to Member States. The legal, political and, especially, economic consequences of the July and December Council decisions, both immediate and long-term, are nevertheless still likely to be strongly supportive of the EU project.

The formal acceptance of the original interpretation of the condition has strengthened the view that the long-term aim of the present government of Poland is not a British-style Polexit, but a Polexit from some important institutional and policy parts of the EU project. These concerns have been articulated by a former member of the Poland's Monetary Policy Council in the following way: "Polexit means taking a sequence of steps that would transform an emerging market economy into a re-emerging state economy, which may lead to an economy in state of emergency" (Wojtyna, 2020). A similar concern is noted and discussed by the authors of the Polish Academy of Sciences Report (Wiilkin, 2019) and supported by an empirical study (Kowalski, 2021).

The central attention of the EU institutions to rational long-term concerns and policies aims to reduce the risk of such costly consequences.

## 7. THE KEY STYLISTED FACTS OF ECONOMIC GROWTH

The statistical data on global long-term economic growth have certain fundamental characteristics, termed 'stylised facts'. In Gomulka (2017) I present and discuss my proposed list of such facts. These are 2 facts with respect to all countries, 3 with respect to the most developed countries, forming the world's Technology Frontier Area (TFA), and 2 with respect to non-TFA countries. Both Greece and Poland have been and still are catching up, so they belong to the non-TFA. In this paper we make comparisons of the two countries with the most developed countries. My stylised facts for these two groups are as follows:

*With respect to the Technology Frontier Area (TFA) countries:*

1. During the past two to three centuries, there has been a far more rapid growth of inputs of labour and capital in the sector producing qualitative changes than the growth of inputs in the sector producing conventional goods;
2. The trend growth rates of inputs in both sectors have been during that period stable over time. Likewise, the growth rate of the ratio  $Y/L$ , output

per manhour, has been stable, although very much higher (an order of magnitude greater) than during the many centuries that preceded it;

3. The trend rate of growth of the ratio  $Y/L$  has during the last two centuries been and is relatively stable over time, differs to a small extent between countries, and depends weakly on the ratio of investment to the gross domestic product (GDP).

*With respect to non-TFA countries:*

4. The trend rate of growth of  $Y/L$  varies strongly over time and between countries;
5. The growth rate of  $Y/L$  is strongly dependent on the level of investment as a fraction of the GDP.

As noted in facts 1 to 3, during the last two centuries there has been little variation over time and across TFA countries in respect of some key macro variables. In non-TFA countries we have a completely different set of data: a large variation over time and across countries in respect of key macro variables and a marginal contribution of their own inventive activity to the world inventive output. This suggests a fundamental role of factors determining international technology transfer from the TFA, hence the key role in those countries of institutions and economic policy, to determine the rate of economic growth.

## 8. VARIOUS CATEGORIES OF SHOCKS:

WHAT KIND IS THE CURRENT SHOCK? WHAT IS THE MAIN OBJECTIVE OF THE CENTRAL AUTHORITIES' ECONOMIC POLICY?

In general, shocks typically have major positive or negative consequences in the short term, but little impact in the long run. Over the past century, there have been several major fluctuations that had primarily short-term effects, including two world wars, the Spanish flu epidemic in 1918–1920, and the global economic crisis of 1929–1931. In recent years, such events have included what proved to be an almost global financial crisis in 2008–2009 and the current global health crisis caused by the COVID-19 epidemic.

In the case of the ongoing health crisis there is a novel destabilising development, as the main public measures taken initially have the nature of administrative restrictions that reduce the number of deaths at the expense

of employment and GDP levels in the medium term. The purpose of the state's policy in the course of the epidemic is to minimise total costs, not just the economic ones. Under the circumstances, it is extremely hard for the authorities to find a (nearly) optimal policy. The goal is rather or seems to be to avoid making major mistakes. But the second round responses of governments and central banks to initial large economic costs are quite similar to those taken during the financial crisis in 2008–2009.

It is interesting that China and several countries of Southeast Asia have reported far fewer COVID-19 cases and deaths per 100,000 inhabitants than the European countries, including Poland, and the United States, and far lower economic costs measured as percentages of GDP. The reasons for this disparity remain poorly studied.

## 9. PAST ERRORS AND NEW RISKS FOR POLAND

Poland also suffered a major financial and economic crisis in modern times. This happened in the years 1979–1982, with the GDP falling by 24% and the foreign debt to countries ceasing to be serviced in 1981 (until 1991). That crisis, similar in size to that of Greece's, was caused also by the government policy of a large expansion of both investment and consumption at the same time (in the years 1971–1976), financed to a significant extent by foreign borrowing. In both cases the short-term motivation for the government was the same: to gain and maintain popular support and political power.

As noted earlier in the paper, Poland avoided mistakes of many other countries in the years 2000–2007. However, after 2007 problems started to appear and accumulate in the energy sector, water supplies, environment qualities, and in the pension system. In most countries of the EU financially and politically costly reforms started a long time ago to address similar problems in order to meet rational long-term objectives. However, in Poland the energy sector, for short-term political gains of the government, has continued to be dependent almost entirely on coal. Two reforms of the pension system were initiated at a political cost, but one of them, on the retirement ages, for short-term political gains, was reversed in 2017.

The consequences of these mistaken short-term policies are now becoming socially apparent and economically large. Poland has become a major importer of coal and electricity, the coal industry is strongly loss making, unit energy costs are internationally high and increasing, the air pollution is killing apparently some 50 thousand people a year, future pensions are



expected to be either very low or heavily subsidised, posing in the latter case a threat to public finances.

Circumstances hindering the pursuit of sound fiscal and monetary policies can be summed up as follows:

1. Poland has only a moderate credit rating, because it is not a member of the euro zone and is not expected to become one soon.

The country's financial and physical wealth per capita remains low, in relation to GDP only about 1/6 of the levels in the USA, Germany or Japan. Budget deficits of the general government are a rule, not an exception. In the Accession Treaty of 16 April 2003, Poland agreed to adopt euro as its national currency, but the date of this adoption was not specified. The world financial crisis in 2008 started in the USA and the UK, but it affected also severely several countries of the Eurozone. The absence of the banking sector crisis in Poland also served to strengthen the confidence of the population in the Polish currency and the national Central Bank. All these reduced drastically the public support for the early replacement of the zloty by the euro. A large increase in the budget deficit, to about 8% of GDP in the years 2009 and 2010, reduced also the initial enthusiasm of the government to adopt the euro, as that adoption required a considerable tightening of the fiscal policy. During the last 5 years there are no longer banking problems in the eurozone, but in 2015 a fairly Eurosceptic government came to power in Poland, with a message to financial investors that an early entry of the country into the eurozone is out of the question.

2. Low domestic savings in relation to the GDP, caused chiefly by the very low propensity of households to save

Under the old socialist system people had no good reason to save money. The unemployment rate was close to zero, housing and pensions were provided by the state, and private businesses were discouraged. Under the present capitalist system most households continue to have either little reason to save or small incomes from which to do so. Total bank deposits by households are now in Poland only about 40% of the GDP.

3. Low domestic private investments

Small domestic savings are a constraint on domestic private investments, which at about 10–15% of the GDP are in consequence low by international standards, and very low by the standards of South-East Asia countries. Private investments are relatively sensitive to the quality and



independence of the judicial system, which in Poland has been deteriorating since 2015. This factor and the pro-consumption fiscal policy of the government have had a powerful impact on the ratio of gross private – domestic and foreign – investments in GDP since the end of 2015. The ratio was 15.2% in 2015, but declined to 13.3 % in 2016, 12.2% in 2017, 11.7% in 2018, 12.1% in 2019 and 8.6% in 2020.

In these circumstances exceptionally important roles are played by investments financed by the EU and the state budget (about 45–46% of the GDP).

4. A projected considerable rise in public expenditures in relation to the GDP (chiefly on health and pensions)

Public expenditures on health in Poland (at about 4.5% of the GDP) are relatively modest by the standards of other countries of the EU; they are expected to go up within the next 10–20 years to about 8% of the GDP. The minimum pension is set at 20% of the average wage. To keep this pension at that level costs the budget now 1.5% of the GDP, but is expected to cost about 4% of the GDP in 20–30 years. To increase incomes of all (nearly 10 m) pensioners the government introduced recently the 13<sup>th</sup> and 14<sup>th</sup> pensions, with a total cost of about 1% of the GDP.

5. No public approval of any increase in the formal retirement ages coupled with the destabilising effects of the actual lowering, three years ago, of the formal retirement ages to 60 for women and 65 for men.

As with time people live longer, in most countries of the EU obligatory retirement ages have been increased. Poland is an exception, the consequence of which is a steep increase in the number of low-income pensioners and, consequently, a significant increase in the public debt.

6. In the next 10–20 years, Poland will not avoid a drop in the trend rate of GDP growth per person employed from around 3.5% over the past 30 years to around 1–1.5%,

This inevitable decline in the rate of growth is associated with the ending of the catching up process (Gomulka, 2018, 2020)

In view of the factors listed above, we can realistically expect the coming years to bring a combination that may be dangerous to Poland's macro-financial stability: growing public expenditure in relation to the GDP and a slowdown in economic growth, which also translates into slower growth in budgetary revenue.

## 10. LONGER TERM AND GLOBAL FACTORS AND CONCERNS FOR THE EU, THEIR IMPACT ON SHORT-TERM POLICIES

### 10.1. The energy sector and the quality of the environment

The shift away from a carbon-based economy started in the UK and France in the 1970s, with trends towards nuclear energy becoming significantly stronger in the 1980s. The EU has witnessed the emergence of a new and increasingly important component in this trend, namely renewable energy sources (RES), over the past 30 years (1990–2019). The UK is expected to phase out all coal-based power plants by 2025. As a result of technological progress, the years 2009–2018 witnessed a marked drop in the unit costs of electricity production in the RES segment. On the other hand, total unit costs of the production of coal and oil-based energy are growing. Likewise, the abandonment of traditional energy sources has been substantiated with important environmental and climate-related reasons as well as the depletion of natural resources, inevitable by the end of this century. In 2018 and 2019, Poland imported around 25% of its demand for coal and around 10% of its demand for electricity. Identified coal deposits are large, but the costs of building new underground mines are so high that the exploitation of such deposits is usually unprofitable. Consequently, even official government forecasts warn of the possibility of a major energy crisis around 2030.

On the global scale, alarming fundamental environmental quality parameters include: rapidly growing greenhouse gas production, a considerable rise in temperatures in vast areas of the globe and the related sea level rise as well as growing instability in the supply of water to plants, animals, and people. The EU has responded to this situation with what is referred to as the European Green Deal. The EU accounts for only around 10% of the world's net production of carbon dioxide, but per capita emissions are still above the world's average. The EU's strategic goal now involves reducing this share to zero by 2050, which means reducing the emissions of carbon dioxide by humans and animals to the level of its absorption by trees and plants. Efforts to implement this goal are helped by what are important and essentially revolutionary technological innovations in the field of renewable energy sources and means of transport propelled by electric motors and hydrogen.

Over the past 20 years, the measures taken by Poland in the RES field have been a lot less intensive than in the EU. Over this period, Poland and the EU have started to move in diverging directions in the field of energy policy. Consequently, the trends that prevail in Poland include a high death rate

and the more common occurrence of diseases caused by low and worsening air quality, growing costs of carbon dioxide emissions permits, a growing risk of draughts, floods, and periodical water supply crises as well as the risk of rapidly growing energy prices and, after 2030, the prospect of energy cutoffs on a significant scale. These adverse trends and risks persist despite a strong reduction in the role of coal in the economy in 1990–2000 as a result of the systemic transformation. In 2017, according to EC data (2018), the carbon dioxide emissions per capita in Poland (8.48 metric tons) were nonetheless higher than the EU average (6.97 metric tons) and much higher than the world's average (4.91 metric tons). Achieving the goal set forth by the EU for 2050 will require major and swift changes in the country's economic policy: opting out of creating new brown coal opencast mines and coal-fired power plants, shutting down existing coal mines and gradually phasing out most coal-fired power plants, in addition to the construction of a distributed network of water reservoirs by local governments, the modernisation of power grids by the state (in order to reduce what constitutes currently considerable losses), and the complete elimination of heating with the use of old polluting coal-fired stoves, which still number several millions. As a part of a new strategic policy, Poland also needs to leave the production of electricity mainly to the private sector.

The actual energy mix in 2019 for the production of electrical energy was 75% coal, 11% renewables, 8% natural gas, 6% other. The energy mix just proposed by the current government for 2040 calls, approximately, for 30% coal, 15% nuclear power, 40% renewables, and 15% natural gas. Given the costs of energy production and the climate objectives, a reasonably good mix for this year would envision 50% renewables, 30% coal, 10% nuclear power and 10% natural gas, while a good mix for 2050 would be 70% renewables, 20% nuclear power and 10% natural gas.

## 10.2. Climatic changes and long-term economic and geopolitical trends induce integration within the EU

The ECB is now the key central economic institution for all members of the UE in the area of monetary policy. Fiscal policies continue to be decided almost completely by national governments. However, this may gradually change in the course of this century, partly under the impact of climatic changes, which are already significant and accelerating. These changes may prove to be within the next few decades large enough to require, even force,

a closer cooperation of the Member States of the EU in order to meet the costs of possibly large defensive investments. There will likely be a need to have EU budgets much larger in relation to the EU's GDP than the present 1% proportion. The European Parliament has already proposed a substantial increase of that proportion. The new initiative of the EU, the Reconstruction Fund of 750bn euros for the years 2021–2023, has been accepted by the key donor countries. It may well be only a first step in a process establishing for the EU institutions a larger, though not dominant, role also in the area of fiscal policy.

### 10.3. The impact of global developments on the EU

The current policies of Member States of the EU are likely to be also under the impact of rapid changes in the distribution of global economic activity. Climate changes will gradually make the large empty space of Siberia attractive to peoples of China and Central Asia. The population of China alone is about 10 times higher than that of the Russian Federation (RF). In Europe, Ukraine and Belarus may at some point be closely associated economically with the EU, may even become its new member states. In the circumstances it would be natural for the RF to be also closely associated economically and politically with the EU. A more democratic and economically friendly RF would be then no longer seen as a threat, and in fact no longer be one, to the EU countries. Diffusion of businesses between the UE, the USA and the UK is likely to be increasing, continue to be stronger than between Europe (or the USA) and China or India. These are new global tendencies under the impact of which the integration of the EU is likely to continue.

## 11. CONCLUDING REMARKS

The remarkably large difference in economic performance between Poland and Greece in the period 2000–2019 demonstrates the power of economic policies and institutions of the countries concerned. In particular, it gives a strong support for the presence of a constitutional limit on the public debt-to-GDP ratio. The impact of global markets and the economic policies of key global players, i.e. the United States and the European Union, has been shown in this comparison to be substantial but much less important.

Greece and Poland are now, and likely to remain in the years to come, at the same level of development, significantly lower than that of the technologically most advanced and economically richest countries. Certain advantages of underdevelopment should therefore operate in both countries, as well as in other countries of similar level of development. Whether they are in fact effective, will continue to depend on the quality of economic policies and institutions. In case of Poland the important risks discussed in this paper may limit the rate of economic growth and harm its stability. In particular, keeping the public debt-to-GDP ratio below 60% may be impossible in the near future.

The main and perhaps politically realistic goal should be to keep the structural budget deficit below 3% of the GDP and the costs of servicing public debt below a predetermined rational level, say 2–3% of the GDP, or generally a level that keeps the risk of default near zero. However, given the large risks, this would probably be a second-best objective. The best fiscal policy for the general government would continue to be a near balanced structural budget, with the average public debt-to-GDP ratio around or below 40%.

From the perspective of all the countries of the EU, the globalisation tendency, continuing integration of markets and businesses, increasing rapidly human links, and possibly large climatic changes are forcing a constant redefinition of the common EU interests in the long term, and a constant adaptation of short-term national interests and policies to those common. While the EU is likely to continue for some, probably quite a long time, to remain a union of largely independent states, the impact of these common interests is likely to be increasing.

**Acknowledgments.** *The statistical annex was compiled by A. Piekutowska, PhD, of Bialystok University. Translation from Polish into English of an early version of the paper is by Daniel J. Sax. I am thankful for the helpful comments from the participants of a seminar on the implications of the present health crisis for Poland's public finances and from Robert C. Hancke of the LSE's European Institute, two referees and Adrian Chojan, the Editor of this quarterly.*

## LIST OF REFERENCES

- Gomulka, S. (2016), Poland's economic and social transformation 1989–2014 and contemporary challenges, *Central Bank Review* 16, 19–23. Polish version in: *Polish Academy of Sciences, Nauka* 3/2014, pp. 7–16.

- Gomulka, S. (2017), *The Global Economy in the 21<sup>st</sup> Century: Will the Trends of the 20<sup>th</sup> Century Continue?*, *Central European Economic Journal*, 2(49): pp. 62–72.
- Gomulka, S. (2018), *Poland's Economic Performance in Global and Long-term Perspective: Surprises so far and Risks in the Years Ahead*, *Central European Economic Journal*, 5: pp. 109–117.
- Gomułka, S. (2019), *Ekonomiczne i polityczne implikacje pozostawiania Polski poza strefą euro*, *Polish Academy of Sciences, Nauka*, 1: 7–29. French version published in *Revue Internationale des Economistes Langue Française*, vol. 4, No 1: 144–172.
- Gomulka, S. (2020), *Poland's transformation: Facts and myths about the period 1990–2020 and the country's chances of attaining the economic level of the USA and Germany after 2020*, *Polish Academy of Sciences, Nauka*, 4, pp. 55–73.
- Gronicki, M., Hausner, J. (2019), *Możemy wpaść w stagflację*, *Rzeczpospolita*, 25. XI.
- Kowalski, T. (2021), *The Post-2015 Institutional Shock in Poland: Some Empirical Findings*, *CESifo*, vol. 22, January.
- Wilkin, J. (ed). (2019), *Poland in the European Union: Achievements, Problems and Prospects*, *Report of Division One of the Polish Academy of Sciences, Warsaw*.
- Wojtyna, A. (2020), *Polexit znacznie groźniejszy niż weto (Polexit much more dangerous than veto)*. *Rzeczpospolita* 10, 12.

## THE COMPARATIVE ANALYSIS OF POLAND AND GREECE: SHORT-TERM POLICY ERRORS VERSUS LONGER-TERM RATIONALITY

### Abstract

This article has three objectives. The first one is to compare and interpret the economic growth that was seen over the period of 2000–2018 (partly in reaction to the world financial crisis of 2008–2009) by two exceptional EU Member States: Greece, which saw the greatest decline in GDP, and Poland, which suffered the smallest costs of the crisis. The second objective is to analyse the risks to the pace and stability of Poland's economic growth and the state of public finances following 2018. It is argued that Poland, despite these risks, is not likely to become a second Greece. The third objective is to note that the presence of strong persistent factors, such as globalisation and climate changes,

tends to foster longer-term rationality in economic policies of the EU institutions, and that this may have an important positive impact on national policies and economic performance of the member countries of the EU, including Poland.

Key words: Poland 2000–2020, Greece 2000–2020, institutional factors in development, macroeconomic stability risks

## ANALIZA PORÓWNAWCZA POLSKI I GRECJI: BŁĘDY POLITYKI KRÓTKOTERMINOWEJ W PORÓWNANIU Z RACJONALNOŚCIĄ DŁUGOTERMINOWĄ

### Streszczenie

Artykuł ten ma trzy cele. Pierwszym z nich jest porównanie i interpretacja wzrostu gospodarczego obserwowanego w latach 2000–2018 (częściowo w odpowiedzi na światowy kryzys finansowy w latach 2008–2009) przez dwa wyjątkowe Państwa Członkowskie UE: Grecję, która odnotowała największy spadek PKB, oraz Polskę, która poniosła najmniejsze koszty kryzysu. Drugim celem jest analiza zagrożeń dla tempa i stabilności wzrostu gospodarczego Polski oraz stanu finansów publicznych po 2018 r. Argumentuje się, że mimo tego ryzyka, Polska prawdopodobnie nie stanie się drugą Grecją. Trzecim celem jest zauważenie, że obecność silnych trwałych czynników, takich jak globalizacja i zmiany klimatu, sprzyja długoterminowej racjonalizacji polityki gospodarczej instytucji UE oraz że może to mieć istotny pozytywny wpływ na politykę krajową i wyniki gospodarcze Państw Członkowskich UE, w tym Polski.

Słowa kluczowe: Polska 2000–2020, Grecja 2000–2020, czynniki instytucjonalne w rozwoju, ryzyko stabilności makroekonomicznej

#### Cite as:

Gomułka, S. (2021) 'The comparative analysis of Poland and Greece: Short-term policy errors versus longer-term rationality'. *Mysł Ekonomiczna i Polityczna* 1(71), 31–50. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.02/s.gomułka

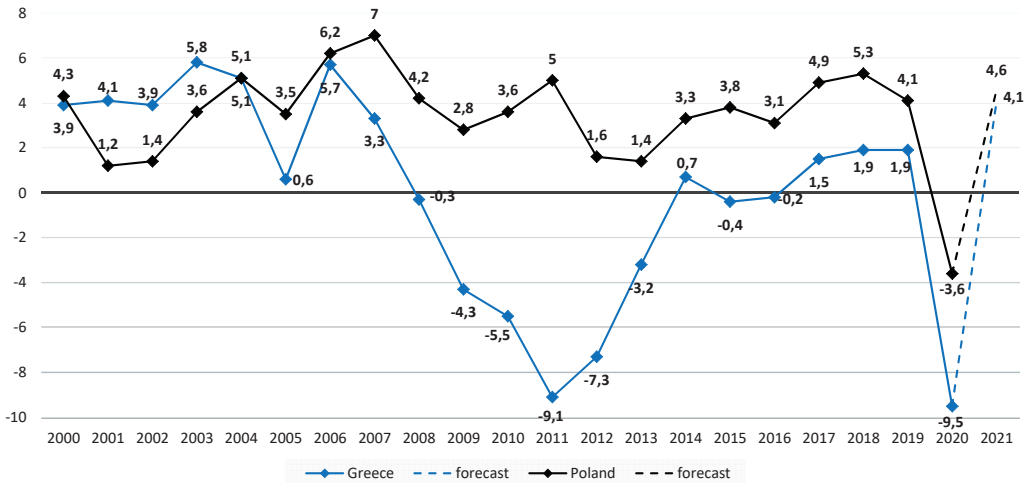
#### Cytuj jako:

Gomułka S., *Analiza porównawcza Polski i Grecji: błędy polityki krótkoterminowej w porównaniu z racjonalnością długoterminową*, „Mysł Ekonomiczna i Polityczna” 2021 nr 1(71), s. 31–50. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.02/s.gomułka

STATISTICAL APPENDIX

Figure 1

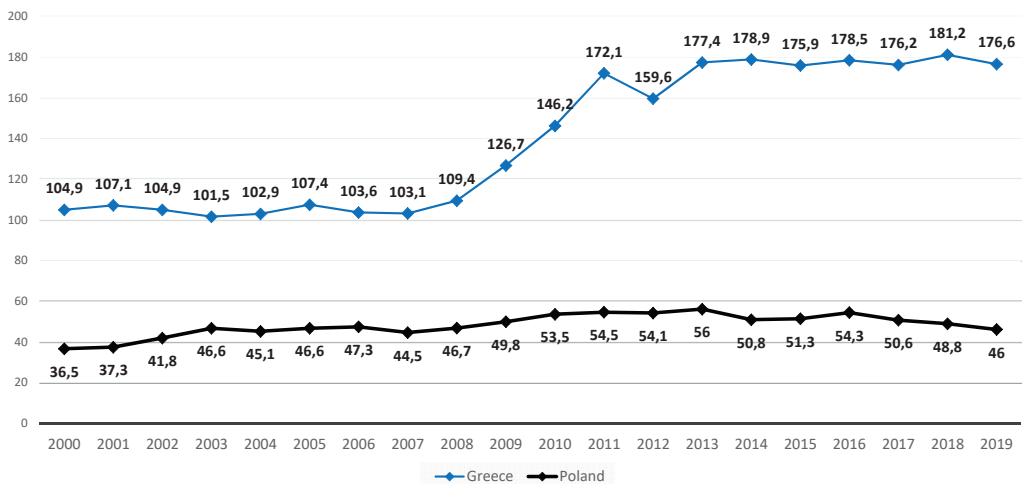
Annual percentage growth in real Gross Domestic Product (GDP) for Greece and Poland, 2000–2020 plus a forecast for 2021



Source: IMF, DataMapper [https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP\\_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOORLD](https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOORLD)

Figure 2

Public debt as a percentage of the GDP for Greece and Poland, 2000–2019

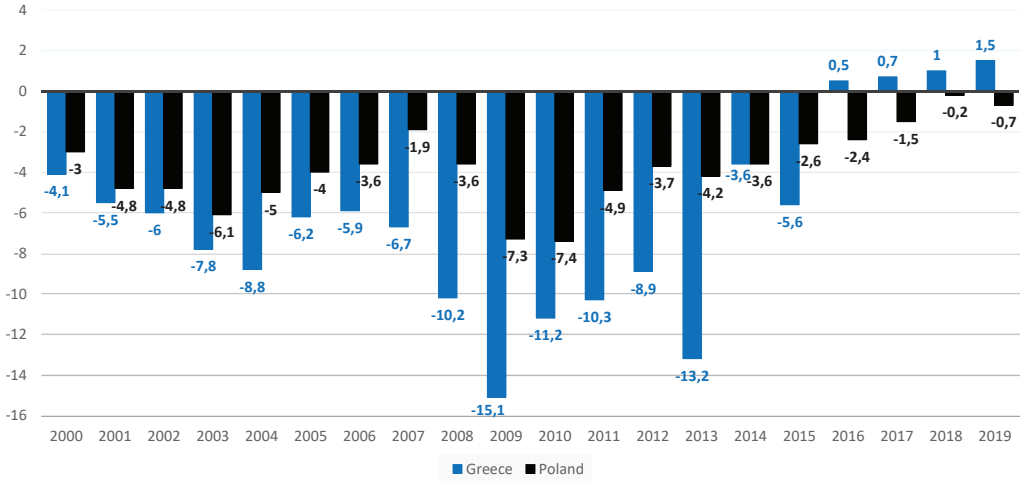


Source: Eurostat <https://ec.europa.eu/eurostat>



Figure 3

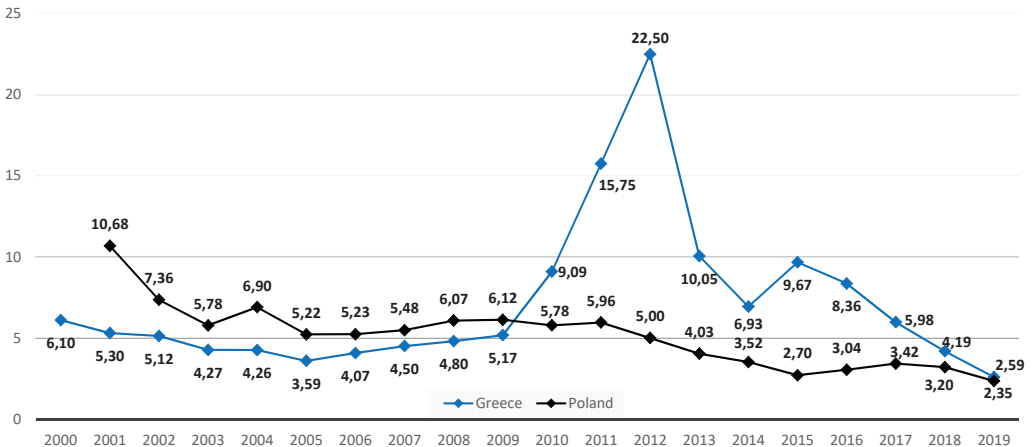
Deficit/surplus of the general government budget as a percentage of the GDP for Greece and Poland, 2000–2019



Source: Eurostat <https://ec.europa.eu/eurostat> [21.10.2020]

Figure 4

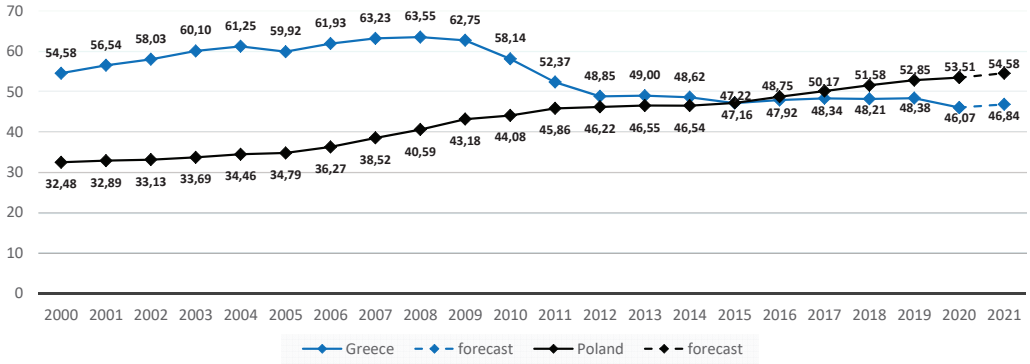
Annual average 10-Year Bond Yields for Greece and Poland, 2000–2019



EBC, <https://sdw.ecb.europa.eu/>

Figure 5

Per capita (PPP) GDP for Greece and Poland for 2000–2019, forecasts for 2020 and 2021, as percentages of the US level



Source: IMF, <https://www.imf.org/external/datamapper/PPP/PPC@WEO/GRC/POL/USA>

**Marine Tavartkiladze\*, Anna Phirtskhalashvili\*\***

EMPLOYMENT CHALLENGES  
AND PROSPECTS FOR LABOUR MARKET  
INTEGRATION  
(CASE OF GEORGIA)

DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.03/m.tavartkiladze/a.phirtskhalashvili

INTRODUCTION

Poverty is one of the biggest challenges for Georgia, which is directly related to the issues of employment and unemployment.<sup>1</sup> The above-said, among other things, is confirmed by various sociological studies. According to the research, the vast majority of citizens name employment as the main problem. Also, based on the results of the study, in which the business was also involved, it can be said that what remains the main challenge for the country by 2021 is the high number of job seekers, unused work resources and the demand-supply imbalance of professions.<sup>2</sup> [This work was supported by

---

\* Marine Tavartkiladze, PhD, School of Public Administration and Politics, Grigol Robakidze University, Tbilisi, Georgia, e-mail: tavartkiladze.marine@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1528-5649

\*\* Anna Phirtskhalashvili, PhD, Faculty of Law, Georgian National University SEU, Tbilisi, Georgia, e-mail: a.phirtskhalashvili@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5795-322X

<sup>1</sup> Structure of unemployment and structural unemployment in Georgia; Friedrich Ebert Stiftung, 2016, <http://www.fes-caucasus.org/news-list/e/structure-of-unemployment-and-structural-unemployment-in-georgia/>;

<sup>2</sup> Tavartkiladze, M, 2020, 'Employment Challenges in Georgia', Kyiv National University named after Vadim Hetman. V International Scientific and Practical Conference Proceedings: 'Strategic Imperatives of Modern Management', 2020, pp. 350–354, ISBN 978-966-926-325-1.

Shota Rustaveli National Science Foundation of Georgia (SRNSFG), Grant Number: FR-19-19619, Project Title: Protection of social and economic rights in Georgia].

The modern European state is an active, effective state in terms of employment promotion. The government of such a state undertakes to take care of the welfare of its citizens, which ultimately creates an economically strong and politically stable society.

Georgia, like most other European countries, cares about employment policy and its consequences due to the fact that the Employment promotion measures developed by the government lead to effective stimulation of the labour market, which in turn has a positive impact on the well-being of citizens and on economic growth rates.

It is necessary for the state to pursue such an active employment promotion policy, which on the one hand, will link job seekers and businesses and, on the other hand, it will bring together the qualifications of job seekers and the requirements of the business in the country, which will significantly increase the number of people employed and will help businesses to increase the quality as well as to create new jobs.

It is important to motivate socially vulnerable people and offer them jobs that allow them to support themselves and their families with dignity<sup>3</sup>, to develop their professional skills.

The above-mentioned systemic reform of active employment policy in Georgia required a legislative framework in order to define at the level of law the system that should function successfully in terms of employment. The Parliament of Georgia adopted the Law of Georgia on Employment Promotion in the summer of 2020. It will enter into force on 1st September 2021.

Legislative changes in Georgia were based on a study conducted on the basis of German and Austrian experience and Georgian specifics.

Based on the preliminary assessment of the implementation of the legislative reform, it will facilitate, on the one hand, the employment of job seekers and, on the other hand, the business to have qualified staff employed. It will also help ensure a balance between demand and supply for business and education. Its expected outcome is not only to ensure an increase in the

---

<sup>3</sup> Card, D., Kluge, J. and Weber, A., 2017, 'What Works? A Meta Analysis of Recent Active Labor Market Program Evaluations', *Journal of the European Economic Association* (2017), 16(3): 894–931.

number of employed citizens, but also to improve the social background in the community and promote business development.

The essence of the reform in the field of employment:

As a result of the systematic analysis conducted while working on the law, the conceptual innovations of the legislative regulations were formed:

- Production of active and systematic employment promotion policy;
- Creating such a facilitating system of employment that provides human resources having education appropriate to the requirements of the business;
- To increase the motivation of the unemployed people to be employed, taking care of improving and activating their professional qualifications;
- Receiving state employment services by single-window principle;
- Evaluating the job seeker's opportunities and offering relevant alternatives based on his/her qualification, such as:
  - Appropriate workplace;
  - Vocational college and then the appropriate workplace;
  - Remunerated internship and wage subsidy;
  - All existing state programmes of business start-ups;
  - Employment abroad (labour migration).

The law establishes unified principles of employment promotion, such as: individualisation of employment-promoting activities, freedom of choice of activities, prohibition of discrimination, impartiality, job seeker motivation, public-private partnership, free state employment promotion service, single-window principle.

Chapter 3 of the Law of Georgia “On Employment Promotion” defines the following main forms of employment promotion: connecting employers and job seekers, employment, employment by wage subsidy, internship, employment abroad (labour migration).

The employment promotion reform creates an effective system of employment promotion measures that serves to help job seekers become employees. Procedural measures to promote employment include registration as job seekers, data processing of persons registered, informing and consulting jobseekers, assessing and profiling their employment opportunities, compiling individual career development plans, training job seekers, hiring job seekers, researching employers’ needs, promoting employers, and increasing motivation and access to finance. In addition, the law provides for the promotion of employers and increase their motivation to employ more citizens.

The law pays special attention to the rights of vulnerable groups. Among them, relevant regulations are proposed for those receiving social assistance. Under the new law, people with disabilities enjoy the right to preferential protection in the labour market; they have the right to professional rehabilitation, which in turn is provided by the agency. The law envisages the creation of protected workplaces for people with disabilities. Protected workplace is the creation of such a work environment by the employer, in agreement with the State Employment Promotion Agency, that is adapted for the disabled person. To adapt or create a protected working environment, the agency is authorised to subsidise the employer, provided that the working environment is operational for at least 3 years.

The reform defines the rights and obligations of the job seeker and the employer, which ensure, on the one hand, revealing the needs of the employers and response to them, and, on the other hand, the motivation of the job seekers and their employment.

According to the law, the Parliament of Georgia, as the main determinant of domestic policy in the country, establishes the main legislative bases for the production, planning and analysis of active labour market policy. In order to effectively implement the active labour market policy, the law envisages the adoption of appropriate measures by the Government of Georgia, for example, the creation of an inter-agency coordination mechanism. By law, the executive government will provide a unified analysis of active labour market policy, exchange of information between agencies, and subsequent planning.

The law establishes the institutions responsible for employment promotion issues and, at the same time, the employment promotion implementing system, according to which employment promotion activities are carried out on the basis of public-private partnership. In order to effectively achieve the objectives of the law, it adopts an opportunity, that the performance of the defined function or job of the employment promotion activities was transferred to a non-profit (non-entrepreneurial) legal entity through the contract.

Legislative reform complies with Articles 227 and 229, subparagraph “h” of the Article 239, subparagraphs “b”, “c”, “d” of Article 349, subparagraphs “a” and “b” of Article 360 of the Association Agreement between Georgia and the European Union, according to which, the government has a commitment to take positive steps to pursue an active employment policy for own citizens.

## 2. LABOUR MARKET ANALYSIS AND EXPECTED OUTCOMES

The interest in government policy of employment and its results is caused by the launch of several measures supporting employment by the government.<sup>4</sup> It should be noted that 467,284 persons in Georgia received social benefits in 2019<sup>5</sup>. In order to receive social benefits from the government labour force often refuse to search for jobs and begin working. Long-term unemployment leads to decreasing qualification of labour force and they are becoming labour market outsiders. Unused labour force generally prevents business and economic development of the country.

In order to identify the current situation, challenges and future opportunities in the employment market in Georgia, we analysed a reliable statistical database.

The objective of the present survey is to evaluate the integration chances on the employment market in Georgia. The survey represents citizens of all age groups, with varied criteria and qualities. The chances of employment were studied with the use of the statistical-econometric methods such as: expert evaluation, descriptive-statistical analysis of variables, logistics models of chances and the so-called “survival” analysis.

The variables indicating the individual characteristics and skills were studied, such as an individual’s age, gender, education, activity type, position and all variables of similar type that are important to the evaluation of the expertise.

An equation of logistical regression used in the analysis is as follows:

$$Z_i = \ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = \alpha + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_n x_n$$

Where the dependent or the left-sided variable shows the balance between the likelihood of the event occurring and the probability of its non-occurrence. In our case, the probability of employment and the probability of unemployment. Dependent variables have positive or negative impacts on the employment variables and therefore the chances of employment increases or decreases under the influence of the change of these variables.

The analysis was carried out on two bases: a large base of respondents across Tbilisi, comprising 6000 households in Georgia and 502 households

<sup>4</sup> Tavartkiladze, M, 2020, ‘Georgia’s employment policy in the context of efficiency and fairness.’ International Conference materials, Department of European Integration and Legal Studies, Collegium of World Economy. SGH Warsaw School of Economics.

<sup>5</sup> Information retrieved from Ministry of IDPs, Labour, Health and Social Affairs from Occupied Territories of Georgia.

surveyed in one region of Tbilisi. The Analysis was conducted in the following directions: the modeling was conducted with the similar methods and the similar variables were tested in order to identify the local features that are important for integration into the employment market.

In this case, to create a logistical regression, the random variables such as an individual's gender, age, education and activity were selected. Gender is a binary variable, age is a continuous numerical variable, education and activity variables belong to the ordinary category, which constitutes multilayer qualitative variables.

As far as the second base is concerned, it is a household one. It contains a survey of results of 502 households and the persons interviewed in private in the households. The selection of persons subject to the inquiry was made based on the unemployment criteria, namely, all the persons who were interviewed within the households at the time of the survey were unemployed.

The goal of the survey is to identify the socio-economic and demographic factors that have a great impact on unemployment, which will give us data to draw relevant recommendations and conclusions to manage this economic phenomenon correctly and reasonably.

An examination of the hypothesis for the survey is formed as follows: as for the targeted variable, there is a job-offering variable taken for the jobless individuals who were interviewed. Within the logistics model of chances, we are exploring the factors that increase the chances of offering employment from the employers.

Out of 502 interviewed persons, 276 did not have a job offer and 213 did but, however, for some reason, they declined such offers.

To examine the chances of employment, the impact of variation of the certain explanatory variables was checked on the variation of the targeted variable and the size of impact of each explanatory variable and direction was tested on the variable that is subject to explanation.

In terms of impact on the employment offer, important explanatory variables were examined such as: gender, age, education, civil status, driving license, number of employed and unemployed in a family, social vulnerability, household size, profession, language: Georgian, English, Russian, German, Turkish, knowledge of MS Office programs, knowledge of accounting programs, various skills, work experience, work experience by profession, number of unemployment years, job search/first search status, to whom the person looking for a job addressed in order to start a job, if he/she had a job offer, the desired wage of an individual, whether he/she wants to serve internship, as well as, retraining within the state programmes, if one made an



attempt to start a business in the past, and whether or not he/she has a desire to start a business now. The analyses below include only those variables, which have shown statistically significant impact on the employment offer variable. The variables that have not been statistically significant indicators in the chances of employment offer have been removed from the analysis.

Logistical regressions have been constructed separately for the important variables and we evaluated variations of their private influence. The age variable is statistically a significant variable (Model 1). The logistics model shows the direction and size of the influence of the age variable on the variation of the employment offer variable. As a model as well as the age variable, it is statistically important. The increase in the age by 1 year reduces the chances of employment offers by 0.035.

**Model 1**

**Private impact of the age variable**

Call:  
glm(formula = Class ~ age, family = binomial (link = "logit"),  
data = dat, maxit = 100)

Deviance Residuals:  
Min 1Q Median 3Q Max  
-1.3325 -1.0873 -0.7783 1.1625 1.7831

Coefficients:  
Estimate Std. Error z value Pr(> |z|)  
(Intercept) 0.930351 0.262747 3.541 0.000399 \*\*\*  
age -0.035811 0.007556 -4.739 2.14e-06 \*\*\*

---  
Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

Null deviance: 664.66 on 484 degrees of freedom  
Residual deviance: 640.72 on 483 degrees of freedom  
(17 observations deleted due to missingness)  
AIC: 644.72

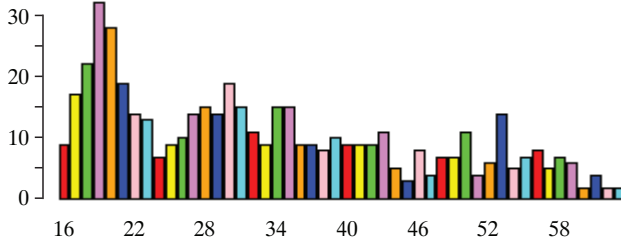
Number of Fisher Scoring iterations: 4

If we look at the age group variable histogram (see Figure 1), most of the respondents belong to the young age categories, so it is logical to think that the increase in age should not be negatively impacted on their chances of employment. But as we can see, the highest frequency is recorded between 16–22 age groups, where there are pupils, students and school-leavers to whom

it is logical that the chances to offer a job is not high. Also, the number of respondents in 45+ age categories is not so little either. Hence, the amount and direction of age variables impact on the chances of offering jobs look natural.

Figure 1

Distribution of selection according to age variables



Source: Own study

It is important to note that the previous work experience years have shown a slight negative impact on the chances of job offers.

Model 2

Private impact of working experience

Call:

```
glm(formula = Class ~ experience, family = binomial(link = "logit"),
data = dat, maxit = 100)
```

Deviance Residuals:

```
Min 1Q Median 3Q Max
-1.1409 -1.1098 -0.9242 1.2260 1.6985
```

Coefficients:

```
Estimate Std. Error z value Pr(> |z|)
(Intercept) -0.08650 0.11323 -0.764 0.4449
experience -0.02715 0.01089 -2.493 0.0127 *
```

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

```
Null deviance: 663.00 on 483 degrees of freedom
Residual deviance: 656.38 on 482 degrees of freedom
(18 observations deleted due to missingness)
AIC: 660.38
```

Number of Fisher Scoring iterations: 4

During the unemployment period, for those who tried to start their own businesses, these events statistically do not have a significant impact on the on-going job offer chances. With the 10% inaccuracy chance, for those who did not attempt to start their own businesses, their job offer chances are higher by 0.3. As for the desire to start a business in the current unemployment period, for those who want to start their own business, their chances of employment are higher by 0.5. A coefficient is statistically important.

**Model 3**

**Impact of the desire to start one’s own business on the employment offers**

Call:  
 glm(formula = Class ~ own business, family = binomial(link = “logit”),  
 data = dat, maxit = 100)

Deviance Residuals:  
 Min 1Q Median 3Q Max  
 -1.1855 -0.9751 -0.9751 1.1693 1.3942

Coefficients:  
 Estimate Std. Error z value Pr(> |z|)  
 (Intercept) -0.4964 0.1281 -3.875 0.000107 \*\*\*  
 own business 2 0.5155 0.1883 2.737 0.006195 \*\*

---  
 Signif. codes: 0 ‘\*\*\*’ 0.001 ‘\*\*’ 0.01 ‘\*’ 0.05 ‘.’ 0.1 ‘ ’ 1

(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

Null deviance: 642.22 on 468 degrees of freedom  
 Residual deviance: 634.67 on 467 degrees of freedom  
 (33 observations deleted due to missingness)  
 AIC: 638.67

Number of Fisher Scoring iterations: 4

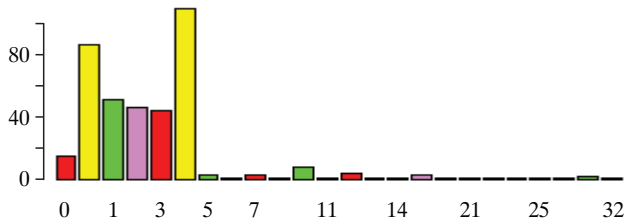
The next statistically significant variable is the duration of years spent in unemployment. The variable’s statistic summary looks as follows:

Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.	NA’s
0.000	0.500	2.000	3.231	4.000	32.000	116

Among the respondents the average duration of unemployment is 3 years, and the medial one – 2 years. The highest unemployment rate was 32 years. Regarding the unemployment years, the distribution of respondents on the histogram looks as follows:

Figure 2

## Distribution of respondents with regard to unemployment years



Source: Own study

Most respondents have fallen into the four-year unemployment category, followed by the half-year unemployment, followed by a 1-, 2-, and 3-year unemployment categories.

According to the private model of unemployment duration, the increase in unemployment to one year reduces the chances of employment offers by 0.1. This means that being unemployed for a long time is not recommended, and timely withdrawal from unemployment should be promoted/supported.

## Model 4

## Private impact of unemployment on employment offerings

Call:

```
glm(formula = Class ~ unempduration, family = binomial(link = "logit"),
data = dat, maxit = 100)
```

Deviance Residuals:

```
Min 1Q Median 3Q Max
-1.189 -1.066 -1.026 1.208 1.822
```

Coefficients:

```
Estimate Std. Error z value Pr(>|z|)
(Intercept) 0.02733 0.14026 0.195 0.84549
unduretaion -0.09841 0.03463 -2.842 0.00448 **
```

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

```
Null deviance: 526.95 on 384 degrees of freedom
Residual deviance: 515.73 on 383 degrees of freedom
(117 observations deleted due to missingness)
AIC: 519.73
```

Number of Fisher Scoring iterations: 4

Model 5

Private impact of skills on employment offers

Call:
glm(formula = Class ~ skills, family = binomial(link = "logit"),
data = dat, maxit = 100)

Deviance Residuals:
Min 1Q Median 3Q Max
-1.4823 -1.0432 -0.9331 1.1688 1.8930

Coefficients:
Estimate Std. Error z value Pr(> |z|)
(Intercept) 0.08192 0.15307 0.535 0.5925
skills2 -0.40616 0.24514 -1.657 0.0975 .
skills3 -0.48738 0.34062 -1.431 0.1525
skills4 -0.68805 0.33059 -2.081 0.0374 \*
skills5 -0.51270 0.38776 -1.322 0.1861
skills6 -0.62091 0.36949 -1.680 0.0929 .
skills7 -0.08192 0.52291 -0.157 0.8755
skills8 -0.48738 0.92562 -0.527 0.5985
skills9 0.61123 1.23427 0.495 0.6204
skills10 -1.69136 0.78958 -2.142 0.0322 \*

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

Null deviance: 666.31 on 485 degrees of freedom
Residual deviance: 653.73 on 476 degrees of freedom
(16 observations deleted due to missingness)
AIC: 673.73

Number of Fisher Scoring iterations: 4

As the research revealed, the knowledge of Office programs within the area of the conducted survey helps individuals to increase their chances of employment. Specifically, as the model shows, the knowledge of Office programs increases the chances of employment at 1, 2, and 3 levels, and among them the knowledge of it mostly – at the second level. The knowledge at the first level increases by 0.85, the knowledge at the second level at 1.11, but at the third level the chances increase by 0.63.

## Model 6

**Influence of knowing MS Office programs on employment offers**

Call:

```
glm(formula = Class ~ Office, family = binomial(link = "logit"),
data = dat, maxit = 100)
```

Deviance Residuals:

```
Min 1Q Median 3Q Max
-1.3332 -1.1243 -0.8756 1.2315 1.5128
```

Coefficients:

```
Estimate Std. Error z value Pr(> |z|)
(Intercept) -0.7610 0.1604 -4.743 2.11e-06 ***
Office1 0.8563 0.3481 2.460 0.0139 *
Office2 1.1199 0.2537 4.415 1.01e-05 ***
Office3 0.6347 0.2488 2.551 0.0108 *
Office4 0.2714 0.3326 0.816 0.4145
```

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

Null deviance: 669.76 on 488 degrees of freedom

Residual deviance: 646.91 on 484 degrees of freedom  
(13 observations deleted due to missingness)

AIC: 656.91

Number of Fisher Scoring iterations: 4

It is significant what the impact of knowledge of languages is on the chances of employment in the area surveyed. It was identified that German, Russian and Turkish are not important variables. Statistically, only knowing the English language is significant. To know English at the first level, the chance to get a job offer is 1.08, at the second level, it is 1.06, and the knowledge of English at the third level, it is 0.94.

Model 7

Impact of the English language on a job offer

Call:
glm(formula = Class ~ English, family = binomial(link = "logit"),
data = dat, maxit = 100)

Deviance Residuals:
Min 1Q Median 3Q Max
-1.3153 -0.8742 -0.8742 1.1022 1.5146

Coefficients:
Estimate Std. Error z value Pr(> |z|)
(Intercept) -0.7648 0.1407 -5.435 5.48e-08 \*\*\*
English1 1.0833 0.4855 2.231 0.025662 \*
English2 1.0611 0.2827 3.753 0.000175 \*\*\*
English3 0.9444 0.2234 4.228 2.36e-05 \*\*\*
English4 0.5930 0.3673 1.614 0.106462

---
Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

Null deviance: 669.76 on 488 degrees of freedom
Residual deviance: 642.88 on 484 degrees of freedom
(13 observations deleted due to missingness)
AIC: 652.88

Number of Fisher Scoring iterations: 4

A marital status was a very important variable for the research purposes. The second category increases the chances of job offering almost with 100% statistical accuracy by 0.7. The 3rd and 4th categories are likely to have 10% inaccuracy: 0.4 and 1.7 respectively.

## Model 8

**The impact of the marital status on the chances of job offers**

Call:

```
glm(formula = Class ~ civilstatus, family = binomial(link = "logit"),
    data = dat, maxit = 100)
```

Deviance Residuals:

```
Min 1Q Median 3Q Max
-1.6651 -0.9272 -0.9272 1.1306 1.4502
```

Coefficients:

```
Estimate Std. Error z value Pr(> |z|)
(Intercept) -0.6217 0.1329 -4.677 2.91e-06 ***
civilstatus2 0.7329 0.1904 3.850 0.000118 ***
civilstatus3 0.4210 0.4687 0.898 0.369052
civilstatus4 1.7203 1.1623 1.480 0.138859
```

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

```
Null deviance: 669.76 on 488 degrees of freedom
Residual deviance: 653.04 on 485 degrees of freedom
(13 observations deleted due to missingness)
AIC: 661.04
```

Number of Fisher Scoring iterations: 4

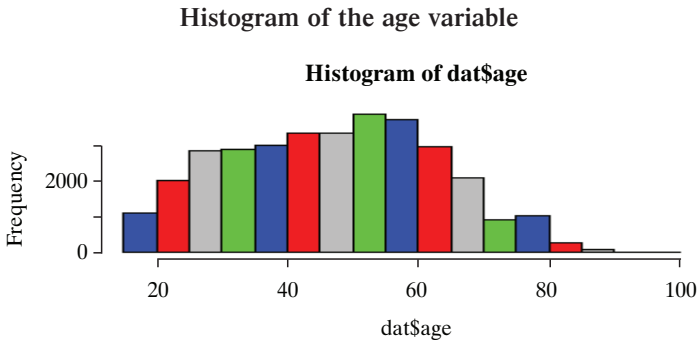
As for research on the growth of employment opportunities on a large base, the employment base consists of 33,445 observation points and 15 variables. Employees of the database are divided into two groups: hired employees and self-employed. The purpose of the analysis is to identify which variables affect the employer's employment variable, and what the value of these variables is in terms of impact. The analysis is done with the use of the logistical regression. A binary variable of analysis is the hiring variable, which, in case it is positive, is marked with 1, and in case of the negative response, it is marked with 0. The variables in the database, such as the individual's age, gender, education, type of activity and position are important variables to employment chances in the experts' opinion.

In order to create a logistical regression, random indicators such as an individual's gender, age, education and field of activity were selected. Gender is a binary variable, age is a continuous numerical variable, education and activity variables belong to the ordinary category, so that they are multilayer qualitative variables.



A hired employee is taken for the purpose of the survey of employment chances. By this admission, 13,054 people in the sampling base are hired employees, and 20,391 are unemployed, out of whom 16,850 are males and 16,595 are females.

Figure 3



Source: Own study

Statistical summary of age variables:

Min.	1st Qu.	Median	Mean	3rd Qu.	Max.
15.0	35.0	48.0	47.4	59.0	97.0

The minimum age for individuals involved in the database is 15 years and the maximum – 97 years. Median and medium values are close to one another. The histogram shows that among the surveyed individuals the age group from 50 to 60 years of age is the most numerous, followed by the age group of 40 to 50 years, followed by the individuals in the age groups of 35–40 and 60–65. In logistical regression, we will examine the age increase by one year for the impact on the employment chances. Understanding the descriptive picture of the age of the respondents in this regard is important. The four-segment indicator of activity has been reduced to double digit and single digit levels. Distribution of one scale variable type of activities looks as follows:

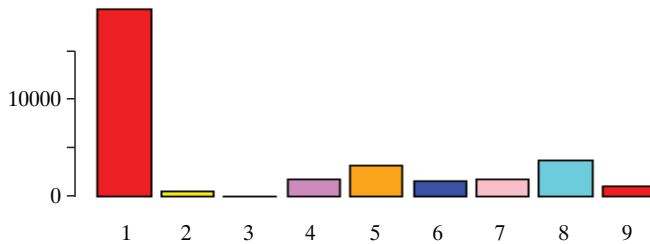
1	2	3	4	5	6	7	8	9
19159	574	129	1823	3270	1632	1896	3760	1200

By distribution, most of the people are employed in the agricultural industries, forestry and fish farms. Then, the 8<sup>th</sup> group comes: education;

state governance and defence; compulsory social protection; and the 5th group: provision of facilities and food delivery activities; information and communication. Fewer people are employed in the field of electricity, water supply, gas supply, and waste management. In the logistics regression we will evaluate how the move from one group to the next group changes the chances of employment compared to the 1st group of the database.

Figure 4

Activities of individuals involved in the database distributed in accordance with the types of aggregated activities



Source: Own study

The activities of individuals engaged in the database are distributed in the following nine groups:

Table 1

The activities of individuals engaged in the database

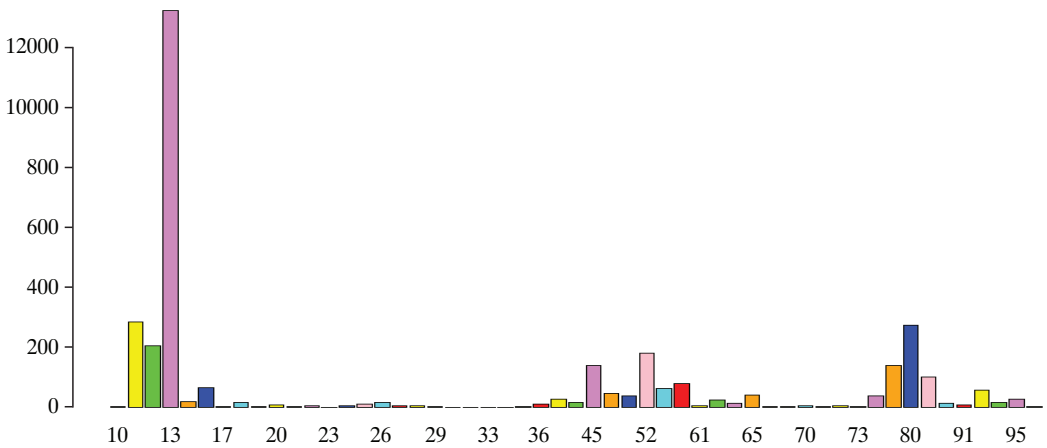
1	Country forestry and fish farming
2	Industry
3	Electricity, water supply, gas supply, waste management
4	Construction, transportation and warehousing, wholesale and retail trade; repairs of automobiles and motorcycles
5	Provision of facilities and food delivery activities; information and communication
6	Financial and insurance company activities; real estate related activities
7	Administrative and support services
8	Education; state governance and defence; compulsory social protection
9	Art, entertainment and recreation; households as employers; production of non-differentiated goods and services for household consumption; other types of services

Source: Own study.

See also the distribution of individuals with regard to the activity variables aggregated on two digits.

Figure 5

Distribution of individuals according to the type of aggregated activities on 2 digits



Source: Own study

Most people are involved in the activities indicated by the code “13”. The education variable contains 13 levels.

Table 2

Levels of education variables

1	Unable to read and write;
2	Uneducated, but can write and read;
3	Preschool education;
4	Elementary level of general education;
5	Basic level of general education (incomplete secondary education);
6	Full general education (complete secondary education);
7	Vocational education without a full general education certificate;
8	Vocational education on the basis of (complete) general education – with a general education certificate;
9	Vocational education on the basis of (full) general education – except higher vocational education programmes;

Table 2 (cont.)

10	(Higher) vocational education or an equivalent higher education programme diploma;
11	Bachelor's diploma or equivalent higher educational degree programme diploma;
12	Master's / Residency Graduate or equivalent higher educational degree programme diploma;
13	PhD, Dr or equivalent degree.

Source: Own study

The distribution of individuals involved in the research according to the achieved levels of education is as follows:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
81	62	6	463	2224	13150	517	1413	6674	18	2061	6673	103

Most of the individuals have only full general education. In fact, there is the same amount of respondents who report the level of vocational education on the basis of full general education, and individuals with Master's / Residency degrees. In the model of employment chances, we are interested in how the increase in the level of education increases the employment chances in comparison with the base level – reading and writing inability.

According to the model, gender is not a statistically significant variable determining the chances of employment. The age variable is important and it has a small negative coefficient. This means that the chances of employment, along with the increase in age, reduce by 0.03. This has a natural explanation, especially when the older age groups are majorities in the age histogram according to frequency.

The level of diploma and its following stages of the (higher) vocational education or equivalent level of higher educational programmes reach the statistically important impact on the employment chances and defined important impact by the model. The chances of employment by recruiting are rising most at the 11th, 12th and 13th levels by 1.6, 1.4 and 1.7 respectively. Interestingly, the chances of employment for individuals with a Bachelor's degree are slightly more comparable to individuals with the Master's degree.

Since the type of activity, with the expertise assessment and statistical assessment is a significant variable in terms of impact on employment chances, which is presented in Table 3. it shows the types of activities that have the highest coefficients for explaining chances.

Table 3

Explanation of the variables involved in the model

Variable	Explanation
sex1	0.91337442
age	23.78830335
education2	0.01541513
education3	0.09152532
education4	0.63241613
education5	0.99882360
education6	1.49482615
education7	1.52999182
education8	1.67529952
education9	1.84040567
education10	1.39760140
education11	2.50085782
education12	2.28492592
education13	2.19260917
NACEe2	34.66940075
NACEe3	16.41622838
NACEe4	55.51984842
NACEe5	60.16039524
NACEe6	51.25977826
NACEe7	48.81977924
NACEe8	58.36455053
NACEe9	43.85676970

According to the model, the chances of employment are the highest for people in education, state governance and defence sector and for persons working in compulsory social security; in Table 3, this variable is an important variable to include in the model.

According to the chances of employment, a group of administrative and support services and art, entertainment and recreation; households as employers' activities; production of non-differentiated goods and services for households' own consumption; and other types of service groups take second place.

In terms of employment chances, the industry field in in third place.

Table 4

### The logistics model of employment

Call:

glm(formula = Class ~ sex + age + education + NACEe, family = binomial(link = "logit"), data = dat, maxit = 50)

Deviance Residuals:

Min 1Q Median 3Q Max

-3.0415 -0.3962 -0.2792 0.3441 2.9000

Coefficients:

Estimate Std. Error z value Pr(> |z|)

	Estimate	Std. Error	z value	Pr(>  z )
(Intercept)	-2.12174	0.63152	-3.360	0.00078 ***
sex1	0.03687	0.04036	0.913	0.36105
age	-0.03283	0.00138	-23.788	< 2e-16 ***
education2	-0.01477	0.95808	-0.015	0.98770
education3	-7.22313	78.91950	-0.092	0.92708
education4	0.42253	0.66812	0.632	0.52711
education5	0.63242	0.63317	0.999	0.31788
education6	0.94063	0.62926	1.495	0.13496
education7	0.98621	0.64459	1.530	0.12602
education8	1.06318	0.63462	1.675	0.09388 .
education9	1.15939	0.62996	1.840	0.06571 .
education10	1.37864	0.98644	1.398	0.16223
education11	1.58381	0.63331	2.501	0.01239 *
education12	1.43986	0.63015	2.285	0.02232 *
education13	1.72915	0.78863	2.193	0.02834 *
NACEe2	3.90222	0.11256	34.669	< 2e-16 ***
NACEe3	3.23494	0.19706	16.416	< 2e-16 ***
NACEe4	3.68905	0.06645	55.520	< 2e-16 ***
NACEe5	2.87392	0.04777	60.160	< 2e-16 ***
NACEe6	3.45158	0.06734	51.260	< 2e-16 ***
NACEe7	4.90132	0.10040	48.820	< 2e-16 ***
NACEe8	5.80594	0.09948	58.365	< 2e-16 ***
NACEe9	4.91917	0.11216	43.857	< 2e-16 ***

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

Null deviance: 44739 on 33442 degrees of freedom

Residual deviance: 20307 on 33420 degrees of freedom  
(2 observations deleted due to missingness)

AIC: 20353

Number of Fisher Scoring iterations: 10

As we see, the results taken from the extended base and from the large base are in sync with each other. In this case, the gender variable has a small positive meaning, which means that men have a few more chances of employment as in the previous case, but we see that on the increased size of the selection the variable has lost the statistical significance. The age variable, on the contrary, became statistically significant, and gained the negative sign unlike the previous case, which is very natural, as in the extended base. While the distribution of the age variables of the young categories prevailed and the age increase for them, of course, increases the employment chances, in this case, the older people prevail among the interviewed persons, and the age increase for them decreases the employment chances naturally, noting that the ratio of the coefficient is reasonably small.

As in the previous case, the education variables are not statistically very important. But good and natural conclusions are developed based on the high levels of education. A Doctoral degree increases the chances of employment by 1.73, a Master's degree – by 1.44 and a Bachelor's degree – by 1.58, which is higher than the Master's. This is an interesting and logical fact, since the undergraduates of the bachelor's degree have more motivation and are more likely to seek employment in comparison with the master's programme postgraduates, who have more academic aspirations but less motivation to work in comparison with the Bachelor's graduates.

Finally, in private, compared to the basic agricultural sector, the chances of employment are the highest in the 8th category of activities (education; state governance and defence; compulsory social protection), with the coefficient of 5.8, followed by 9th category (art, entertainment and recreation; households as employers' activities, production of non-differentiated goods and services for their own consumption; other types of services) and 7<sup>th</sup> category (administration and support service activities) with the coefficient size of 4.9, and followed by the 4th category (construction, transportation and warehousing, wholesale and retail trade; repairs of automobiles and motor vehicles) with the coefficient size of 3.6.

## CONCLUSIONS

Studies have shown that according to the employment chances model, the age variable is a statistically significant variable. The model as well as the age variable is statistically important. The increase in the age by 1 year reduces the chances of employment offers by 0.035. As for the desire to start

a business in the current unemployment period, for those who want to start their own business, the chances of employment increase by 0.5. A coefficient is statistically important. According to the private model of unemployment durations, increase of unemployment for one year, reduces the chances of employment offers by 0.1. This means that being unemployed for a long time is not recommended to the workforce category, and timely withdrawal from unemployment should be promoted/supported. As the research revealed, the knowledge of Office programs, within the area of the conducted survey, helps individuals to increase their chances of employment. It should be noted what the impact of knowledge of languages is on the chances of employment in the survey area. As it was identified, the German, Russian and Turkish languages are not important variables. Statistically, only the knowledge of the English language is significant. A marital status was a very important variable for the research purposes. The second category (the unmarried) increases the chances of job offering, almost with 100% statistical accuracy, by 0.7. The 3rd (the divorced) and 4th (the widowed) categories, with likely 10% inaccuracy, increase chances by 0.4 and 1.7, respectively. As it turned out, the profession of individuals is the most important variable in terms of impact on employment chances.

In order to increase and popularise employment, it is important to strengthen coordination between government agencies, the state and employers; constantly conduct sociological surveys and develop specific effective employment growth mechanisms based on the analysis of research results.

We think that the employment mechanism should allow the following to be considered:

1. Registration of job seekers;
2. Profiling job seekers;
3. Training of job seekers;
4. Employers' needs research;
5. Connecting job seekers and employers;
6. Employers promotion and motivation;
7. Increased access to finance;

The employment model created taking into account the structure and peculiarities of unemployment should be adapted to labour market challenges, which will enable the country to overcome the pressure of poverty.



## LIST OF REFERENCES

- Bodnár, K. Labour supply and employment growth. ECB Economic Bulletin, Issue 1/2018; [https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ebart201801\\_01\\_en.pdf](https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ebart201801_01_en.pdf).
- Card, D., Kluve, J. and Weber, A. 2017, 'What works? A meta-analysis of recent active labor market program evaluations', *Journal of the European Economic Association* (2017), 16(3): 894–931.
- Geoffrey et al. 2016, Geoffrey G. Parker G.G., Van Alstyne W. Marshall, Choudary P.S. 'Platform Revolution, How Networked Markets Are Transforming The Economy – And how to Make Them Work for You'. Norton & Company, 2016.
- ILO (2018), Job quality in the platform economy, #5, Cluster 3: Technology for social, environmental and economic development.
- Pritchett, L., Samji S., Hammer J.S. 2013, 'It's all about MeE: Using structured experiential Learning ('e') to crawl the design space', Center for Global Development working paper 322, (2013).
- Tavartkiladze, M. 2020, 'Employment Challenges in Georgia', Kyiv National University named after Vadim Hetman. V International Scientific and Practical Conference Proceedings: 'Strategic Imperatives of Modern Management', 2020, pp. 350–354, ISBN 978-966-926-325-1.
- Yeyati L., Montané E. and Sartorio L. 2019, 'What works for active labor market policies?', Harvard University Center for International Development faculty, (2019), working paper 358.
- WEF, Shaping the Future of Digital Economy and New Value Creation <https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-digital-economy-and-new-value-creation>, seen 20.02.2020.
- Werner Eichhorst, W., Marx, P., Wehner, C. 2017, 'Labor market reforms in Europe: towards more flexicure labor markets?', *Journal for Labour Market Research* volume 51, Article number: 3 (2017).
- Chronic Poverty and Income Inequality in Georgia: presentation of the final report, Rondeli Foundation <https://www.gfsis.org/events/presentations/view/773>
- Labour Market Analysis of Georgia. Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia, 2017. <http://www.lmis.gov.ge/Lmis/Lmis.Portal>.
- Structure of unemployment and structural unemployment in Georgia; Friedrich Ebert Stiftung. 2016. <http://www.fes-caucasus.org/news-list/e/structure-of-unemployment-and-structural-unemployment-in-georgia/>

Vesperi, W. and Gagnidze, I. 2018 Rethink University system: towards Entrepreneurial University, E-Book of Abstract, Fifth Business Systems Laboratory International Symposium, Cocreating Responsible Futures in the Digital Age: Exploring new paths towards economic, social and environmental Sustainability, University “Federico II” of Naples, January 22–24, 2018, pp. 210–211. <http://bslab-symposium.net/Napoli-2018/BOA-BSLAB-Symposium-2018.pdf>.

<http://www.geostat.ge>

<http://www.economy.ge>

<https://www.moh.gov.ge>

<https://www.ceicdata.com>

<https://www.ams.at>

## EMPLOYMENT CHALLENGES AND PROSPECTS FOR LABOR MARKET INTEGRATION (CASE OF GEORGIA)

### Abstract

The purpose of the paper is to analyse the labour market, employment challenges and legal framework. The policy of state intervention in the labour market is defined in two directions: active and passive policy. As part of its active policy, the state seeks to implement support measures for those who are unable to find stable employment or transfer to the ranks of employees, to stimulate the labour market in order to increase the level of welfare. And on the part of passive policy, social assistance is mostly provided. The state should pursue an active employment promotion policy that, on the one hand, connects job seekers and businesses, and on the other hand, brings together jobseekers' qualifications and business requirements in the country, which will significantly increase the number of employees and help businesses improve quality as well as create new jobs.

Assessment of employment opportunities for job seekers was studied with the use of the statistical-econometric methods such as: expert evaluation, descriptive – statistical analysis of variables, logistics models of chances and the so-called “survival” analysis.

Based on the research, conclusions and recommendations are formulated for the implementation of effective employment promotion policies. Among them are the main findings in terms of profiling and training of job seekers.

Keywords: Law of Georgia “On Employment Promotion”, labour market, state employment policy

## WYZWANIA ZWIĄZANE Z ZATRUDNIENIEM I MOŻLIWOŚCI INTEGRACJI RYNKU PRACY (PRZYPADEK GRUZJI)

### Streszczenie

Celem artykułu jest analiza rynku pracy, wyzwań związanych z zatrudnieniem oraz ram prawnych. Polityka interwencji państwa na rynku pracy definiowana jest w dwóch kierunkach: aktywnej i pasywnej. W ramach aktywnej polityki państwo dąży do wdrażania działań wspierających osoby, które nie są w stanie znaleźć stabilnego zatrudnienia lub awansu w szeregi pracowników, aby stymulować rynek pracy w celu podniesienia poziomu dobrobytu. A w części polityki pasywnej udzielana jest głównie pomoc społeczna. Państwo powinno prowadzić aktywną politykę promocji zatrudnienia, która z jednej strony łączy poszukujących pracy i przedsiębiorców, z drugiej zaś łączy kwalifikacje osób poszukujących pracy i wymagania biznesowe w kraju, co znacząco zwiększy liczbę pracowników i pomoże przedsiębiorcom poprawić jakość jak również tworzyć nowe miejsca pracy.

Ocena możliwości zatrudnienia osób poszukujących pracy była badana metodami statystyczno-ekonometrycznymi takimi jak: ocena ekspercka, analiza opisowo-statystyczna zmiennych, modele logistyczne szans oraz tzw. analiza „przeżycia”.

Na podstawie przeprowadzonych badań formułowane są wnioski i rekomendacje dotyczące wdrażania skutecznych polityk promocji zatrudnienia. Wśród nich znajdują się główne ustalenia dotyczące profilowania i szkolenia osób poszukujących pracy.

Słowa kluczowe: Gruzjińskie prawo „O promocji zatrudnienia”, rynek pracy, państwowa polityka zatrudnienia

**Cite as:**

Tavartkiladze, M., Phirtskhalashvili, A. (2021) 'Employment Challenges and prospects for Labor Market Integration (Case of Georgia)'. *Mysł Ekonomiczna i Polityczna* 1(71), 51–76. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.03/m.tavartkiladze/a.phirtskhalashvili

**Cytuj jako:**

Tavartkiladze M., Phirtskhalashvili A., *Wyzwania związane z zatrudnieniem i możliwości integracji rynku pracy (przypadek Gruzji)*, „Mysł Ekonomiczna i Polityczna” 2021 nr 1(71), s. 51–76. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.03/m.tavartkiladze/a.phirtskhalashvili

Giorgi Kharshiladze\*

## STATE'S ROLE AND METHODS OF IMPACT ON ITS ECONOMY IN A TRANSITION PERIOD

DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.04/g.kharshiladze

### INTRODUCTION

The main problem of how to transform a centrally planned market into a market economy has emerged as one of the most influential and challenging issues in modern times. Nowadays, post-Soviet republics and nations of Central and Eastern Europe are in a transformation process and seek to capture claimed efficiency and advantages of market mechanisms for their economies. This is a very complex issue, because a rapid transition from socialism to a market economy is an unprecedented phenomenon and requires fundamental restructuring of a nation's economic, political, social and legal institutions as well as its physical infrastructure.

The term “**transition economy**” refers to the direction of reforms that are to be implemented in developed as well as underdeveloped countries. The usage of the term “transition economy” depends on the necessity for one concrete term to designate the socio-economic unity, going on in post-soviet countries after the government's political decision to liquidate the centralised governmental monopoly and administration of ownership and establish market relations based on emerged private ownership of institutions. These changes set up a transformation intended to develop market-based institutions, which should mean economic liberalisation, where prices are set by market forces

---

\* Giorgi Kharshiladze, Doctor of Economics, PhD, Invited Professor of Georgian National University (SEU), e-mail: g.kharshiladze2@seu.edu.ge; ORCID: 0000-0002-8357-5525

rather than by central planning state institutes. In a market economy trade barriers are removed. There is a serious push to privatisation of state-owned enterprises and resources, and the state and collectively run enterprises are restructured businesses. On the other hand, a financial sector is created to facilitate macroeconomic stabilisation and free movement of capital.

There are no historical precedents of the transformation of a centralised planned economy into a market economy like in the former Soviet Union and Eastern European countries. Decentralisation of the economic management and planning system, a faulty administrative system operating for decades, inflexible and low efficient economic mechanisms, disregard of national interests, which was due to the soviet epoch, and the attempt to carry out irrational, mutually exclusive reforms drew the Soviet economy and finances on the verge.

The period of 1985–1990 revealed the tendency to slow down the national economy development: aggravated social sphere problems, worsened cultural and material welfare, and decreased indicators of public production efficiency. Together with economic life, traditional economic links broke down significantly, low production economic crisis intensified, domestic industry and inter-industrial disproportion growth increased, and finally, slow economic and social development occurred. Somewhere around the 1990s it was obvious that within the given system it was impossible to improve the economy. Socialist directive planning prevented economic development. The center was not able to control the processes in the former USSR so it became vitally important to transform the established political system and abandon their planned economy.

The countries under transition are striving to speed up the process of their economic, technical, technological, management development related, material and cultural values by using the experience of leading countries. The development of a new socio-economic system is a hard and prolonged process. It is affected by the political, economic and social, technical and ecological development and particularly by the specifics of the country concerned. Besides, it should reflect the ways out of a crisis, the stages of economic stability and the objectives of the development. Among the tendencies occurring within a transition economy we can list the following: the regulating tendencies of economic processes, which should be accomplished by a government's economic policy; the new technical-technological trends of economic development, which are not able to provide new sources of economic growth, and the formation of a modern economic structure; the confirmation of the necessity of establishing market relations for effective distribution

of resources; striving to open a market economy, which, resulting from the objectives of efficient economic growth, determines the borders of economic openness; and a tendency towards the formation of progressive society.

There is no unified package of reforms that would be suitable for all countries in transition, because their conditions differ. Moreover, there is a disagreement about what types of reforms should be undertaken by each country. Furthermore, it has recently become evident that the most important thing to do is to determine the key elements of reforms. While working on the economic reform programme, a government should first of all concentrate on fostering the growth of social welfare; and guarantee progress to the socially unsecured, especially in such circumstances when prices increase and a severe monetary and fiscal policy leads to unemployment. In transition economies it is essential to create and put into operation new institutes, systems and laws: laws that guarantee private ownership rights, regulate contracts/agreements, corporate organisational and bankruptcy procedures; tax paying systems, which are based on strictly defined rules and regulations; other systems, especially those, which strictly determine the obligations and rights of accounting; information systems (accounting, audit of the system of national accounts).

In order to improve the ability of potential growth, the countries with a planned economy bravely headed towards a market economy, which requires a set of fundamental changes and the development of new types of production relations. They should by all means dispose of the lifeless resources accumulated in the earlier economic practice; at the early stage of the transition significant fall of production is observable but it is important to guarantee economic growth in order not to make the transition period either too harmful or too long; otherwise the willingness to support the economic reforms may decline and even disappear completely, which is the key factor in the process of providing a successful economic transformation.

## MAIN ELEMENTS AND THE PROCESS OF TRANSITION

Property rights are considered the most basic element of a market economy. The implementation of these rights is a key indicator of the transition process. Other “ingredients” of the transition process are as follows:

- **Liberalisation** – the process of allowing prices to be determined by free markets, lowering trade barriers that shut off contact with the price structure of the world’s market economies;

- **Macroeconomic stabilisation** – bringing inflation under control and lowering it over time, after the initial burst of high inflation that follows from liberalisation and the release of pent-up demand. This process requires discipline over the government budget and the growth of money and credit and progress towards sustainable balance of payments [Aristovnik, 2006];
- **Restructuring and privatisation** – the creation of a viable financial sector and reforming the enterprises in these economies to render them capable of producing goods that could be sold in free markets and transferring their ownership into private hands;
- **Legal and institutional reforms** – redefining the role of the state in these economies establishing the rule of law, introducing competition policies [IMF 2000].

A transition process in the broad sense of the term implies liberalising economic activity, prices, and market operations, along with re-allocating resources to their most efficient use, developing indirect, market-oriented instruments for macro-economic stabilisation, achieving effective enterprise management and economic efficiency, usually through privatisation; imposing hard budget constraints, which provide incentives to improve efficiency and establishing an institutional and legal framework to secure property rights, the rule of law, and transparent market-entry regulations [Havrylyshyn, Wolf, 2009].

The European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) developed a set of indicators to measure the progress in transition. The classification system was originally created in the EBRD's 1994 Transition Report, but has been refined and amended in subsequent reports. The EBRD's overall transition indicators are: large-scale privatisation, small-scale privatisation, governance and enterprise restructuring, price liberalisation, trade and foreign exchange system, competition policy, banking reform and interest rate liberalisation, securities markets and non-bank financial institutions, and infrastructure reforms [EBRD, 1994: 11].

There are several strategies that nations adopted in transition processes. The most influential one was adopted by Poland and launched in January 1990. This strategy was strongly influenced by the IMF and World Bank. These two powerful international financial organisations analysed the successful and unsuccessful stabilisation programmes, that had been adopted in Latin American countries in 1980s. This strategy included a number of measures such as macro-economic stabilisation, liberalisation of wholesale and retail prices, removal of constraints to the development of private enterprises and the privatisation of state-owned enterprises, elimination of subsidies



and the imposition of hard budget constraints, creation of an export oriented economy that was open to foreign trade and investment. The creation of a social safety net targeted at the individual to compensate for the removal of job security and the removal of price controls on staple goods was also part of the strategy [Alan Smith, 1995: 5].

The choice between these strategies was influenced by many post-socialist critical states. Policy makers from these states were persuaded that political credibility took precedence over a sequenced reform plans and to introduce macro-economic stabilisation measures ahead of structural measures that would by their nature take longer to implement. This credibility was enhanced by the adoption of the Washington Consensus favoured by the IMF and World Bank. Stabilisation was deemed a necessity in Hungary and Poland, where state budget deficits had grown rapidly and foreign debts had become larger than the countries' capacity to service. Several experts introduced a stabilisation programme, known as a shock therapy, whose aim was to achieve external and internal balance. It was argued that "one can't jump over a chasm in two leaps" [Marie Lavigne, 1995: 117–119, 121].

Many foreign advisors were often under contract to international financial institutions and bilateral or multilateral technical assistance programmes. These advisors favoured free trade and exchange rate convertibility rather than protection and capital controls. They supported aggressive privatisation without restructuring. The exception was found in East Germany where the "Treuhand" (Trust Agency) prepared state owned enterprises at a considerable cost to the government [Michael Kaser, 1995: 122–123]. By that time several programmes had been established under the auspices of the European Union, such as Phare and TACIS. Other donors, including the USAID, the UK Know-How Fund, the UNDP and the IMF, the World Bank, the EBRD and the KfW, which also provided loans for stabilisation, structural adjustment, industrial restructuring and social protection.

Technical assistance was delivered through the exchange of civil servants and by management consultants, including Agriconsulting, Atos, COWI, Ernst & Young, GOPA, GTZ, Human Dynamics, Idom, IMC Consulting, Louis Berger, NIRAS, PA Consulting, PE International, Pohl Consulting, PwC, and SOFRECO.

There had been an expectation that the introduction of current account convertibility and foreign trade liberalisation would force a currency devaluation that would support export-led growth [Marie Lavigne, 1995: 130–135]. When the prices were de-controlled, enterprises and retailers raised prices, as their main aim was to match those prevailing in the black markets, or reach

the world price levels. Responding to these price changes, consumers reduced their purchases and started buying better quality imported goods in place of domestically produced goods. This resulted in falling sales that led to the collapse of many enterprises, with personal layoffs or reduced hours of work and pay. Such situations further reduced effective demand. As imports grew and exporters failed to respond to opportunities in world markets due to the poor quality of their products and lack of resources for investment, the trade deficit expanded, putting downward pressure on the exchange rate. Many wholesalers and retailers marked prices according to their dollar values and the falling exchange rate fed inflation. The central banks in several countries raised interest rates and tightened credit conditions, depriving state agencies and enterprises of working capital. These in turn found paying wages on time impossible, which was dampening effective demand further [Marie Lavigne, 1995: 130–135].

The economic situation in the countries where economies were in a transition process declined much more than it was expected. The decline in output lasted until 1992–1996 for all transition economies. By 1994, the economic output had declined across all transition economies by 41% compared to its 1989 level. The Central and Eastern European economies began growing again around 1993, with Poland, which had begun its transition programme earliest, emerging from the recession in 1992. The Baltic States came out of the recession in 1994 and the rest of the former Soviet Union countries around 1996. The inflation remained above 20% a year (except in the Czech Republic and Hungary) until the mid-1990s. Across all transition economies the peak annual inflation rate was 2,632 percent (4,645 percent in the CIS)<sup>1</sup>. The unemployment increased and wages fell in real terms, although in Russia and other CIS economies the rate of unemployment recorded at employment exchanges remained low. Labour force surveys carried out by the International Labour Organisation showed significantly higher rates of joblessness and there was considerable internal migration [Simon Clarke 1998: 40–41, 49, 53; J.L. Porket, 1995: 98–100, 117]. High interest rates induced a “credit crunch” and fuelled inter-enterprise indebtedness and hampered the expansion of small and medium-sized enterprises, which often lacked the connections to obtain finance legitimately [Marie Lavigne, 1995: 130, 146, 150–154].

---

<sup>1</sup> IMF staff estimates in Stanley Fischer, Ratna Sahay and Carlos Vegh, *Stabilization and growth in transition economies: The early experience*, April 1996, IMF Working Paper WP/96/31, Table 2, p. 8; UNDP, *Human Development Report for Central and Eastern Europe and the CIS*, 1999, New York: United Nations Development Programme, Table 2.1, p. 14

Several economists argued that growth performance in transition economies stemmed from the low level of development, decades of trade isolation and distortion in the socialist planned economies. They emphasised that transition strategies adopted reflected the need to resolve economic crisis besetting the socialist planned economies and the overriding objective was the transformation to market economies rather than the fostering of economic growth and welfare.

In 2000, the EBRD reports state that the effects of the initial starting points in each transition economy on the reform process had faded. The foundations had been laid for a functioning market economy through sustained liberalisation, privatisation, openness to international trade and investment, and the establishment of democratic political systems there remained institutional challenges. Liberalised markets were not necessarily competitive and political freedom had not prevented powerful private interests from exercising undue influence [EBRD 2000: 13].

Ten years later, in 2010, Transition report EBRD was still finding that the quality of market enabling institutions continued to fall short of what was necessary for well-functioning market economies. Growth in the transition economies had been driven by trade integration into the world economy. But such growth had proved volatile and the EBRD considered that governments in the transition economies should foster the development of domestic capital markets and improve the business environment, including financial institutions, real estate markets, as well as transport and communications infrastructure. The EBRD expressed concerns about regulatory independence and enforcement, price setting, and the market power of incumbent infrastructure operators [EBRD 2010: 2–5].

Income inequality, which can be measured by Gini coefficient, rose significantly in the transition economies in 1987–1988 and the mid-1990s. With income inequality, there existed poverty re-emergence between 20%–50% of people living below the national poverty line in the transition economies. The United Nations Development Programme calculated that overall poverty in Eastern Europe and the CIS increased from 4% of the population in 1988 to 32% by 1994 or from 14 million people to 119 million [UNDP 1999: 20–21]. Unemployment and rates of economic inactivity were still high in the late 1990 according to survey data [EBRD 2000: 103].

The year before the global financial crisis, the index of GDP had reached 112 compared to 100 in 1989 for the transition economies. In other words, it took nearly 20 years to restore the level of output that had existed prior

to the transition. The index of economic output (GDP) in the countries of Central and Eastern Europe was 151 in 2007, for Balkans and South-Eastern Europe the index was 111 and for the Commonwealth of Independent States and Mongolia it was 102. Several CIS countries in the Caucasus and Central Asia, as well as Moldova and Ukraine had economies that were substantially smaller than in 1989 [EBRD 2008: 13].

The global financial crisis (2008–2009) and the Eurozone crisis (2011–2013) destabilised the transition economies, reduced their growth rate and increased unemployment. Such slowdowns hit government revenues and widened fiscal deficits, but almost all transition economies had experienced a partial recovery and had maintained low and stable inflation since 2012 [EBRD 2013: 99–105].

The transition trajectories have varied considerably in practice. Several nations have been experimenting with market reforms for several decades, while others are relatively recent adopters. In some cases, reforms have been accompanied by political upheaval such as the overthrow of a dictator, the collapse of the government, a declaration of independence, or integration with another country. In other cases, economic reforms have been adopted by incumbent governments with little interest in political change.

The transition trajectories have varied considerably in practice. Some nations have been experimenting with market reforms for several decades, while others are relatively recent adopters (e.g., Macedonia, Serbia, Montenegro and Albania). In some cases, reforms have been accompanied by political upheaval, such as the overthrow of a dictator (Romania), the collapse of a government (the Soviet Union), a declaration of independence (Croatia), or integration with another country (East Germany). In other cases, economic reforms have been adopted by incumbent governments with little interest in political change (China, Laos, Vietnam) [Vuong, Vuan-Hoang, 2010]. The transition trajectories also differ in terms of the extent of central planning being relinquished (e.g. high centralised coordination among the CIS states) as well as the scope of liberalisation efforts being undertaken (e.g. relatively limited in Romania). Some countries, such as Vietnam, have experienced macro-economic upheaval over different periods of transition, even transition turmoil [Napier Nancy K., Vuong Quan Hoang, 2013].

According to the World Bank's *10 Years of Transition* report, «... the wide dispersion in the productivity of labour and capital across types of enterprises at the onset of transition and the erosion of those differences between old and new sectors during the reform provide a natural definition of the end of transition.» [The International Bank for Reconstruction and Development/

The World Bank 2002 pp. xix, xxxi]. According to the EBRD, a well-functioning market economy should enjoy a diverse range of economic activities, equality of opportunity and convergence of incomes. These outcomes had not yet been achieved by 2013 and progress in establishing well-functioning market economies had stalled since the 1990s. On the EBRD's measure of transition indicators, the transition economies had become "stuck in transition". Price liberalisation, small-scale privatisation and the opening-up of trade and foreign exchange markets were mostly complete by the end of the 1990s. However economic reforms had slowed in areas such governance, enterprise restructuring and competition policy, which remained substantially below the standard of developed market economies [EBRD 2013: pp. 8, 13].

Inequality of opportunity was higher in the transition economies of Central and Eastern Europe and Central Asia than in some developed economies in Western Europe (except France, where inequality of opportunity was relatively high). The highest inequality of opportunity was found in the Balkans and Central Asia. In terms of legal regulations and access to education and health services, inequality of opportunity related to gender was low in Europe and Central Asia but medium to high in respect of labour practices, employment and entrepreneurship, and access to finance. In Central Asia women also experienced significant lack of access to health services, as was the case in Arab countries [EBRD 2013: pp. 6, 78–96]. While many transition economies performed well with respect to primary and secondary education, and matched that available in many developed economies, they were weaker when it came to training and tertiary education [EBRD 2013: pp. 6].

Over the decade from 1994 to 2004, the transition economies had closed some of the gap in income per person with the average for the European Union in terms of purchasing power parity. These gains had been driven by sustained growth in productivity as obsolete capital stock was scrapped and production shifted to take advantage of the opening-up of foreign trade, price liberalisation and foreign direct investment. However, the rapid growth rates of that period of catch-up had stalled since the late 2000s and the prospects for income convergence have receded according to the EBRD's prognosis, unless there are additional productivity-enhancing structural reforms [EBRD 2013: pp. 4, 8, 10–17].

To spur further economic reform and break out of a vicious circle, the EBRD Transition report 2013 proposed that the transition economies should: open trade and finance, which made reforms more resilient to popular pressures ("market aversion") and meant that countries could access the EU single market either as member states or through association agreements

(such as those being negotiated with Ukraine, Moldova and Georgia); encourage transparent and accountable government, with media and civil society scrutiny, and political competition at elections; invest in human capital, especially by improving the quality of tertiary education [EBRD 2013: pp. 5, 34, 38, 52–53].

## THE ROLE OF A STATE IN THE PROCESS OF TRANSFORMATION OF NATIONAL ECONOMIES

An active state's role in the economy does not by itself guarantee economic success in development or transition. The wrong active state policies can fail to achieve a goal. A state can become an institution that is a parasite on society and obstructs economic progress. However, when the state just stands aside, waiting for individual action and non-state forces such as entrepreneurship, comparative advantage, and cross-border capital inflows to bring development or transition, the result is bound to be a failure. The extent of that failure is potentially even greater for transition than for development. For development, the failure tends to produce stagnation, with the country locked into its unfavourable position in the world economy. For transition, the consequence of fully adhering to the neoliberal strategy can be a rapid movement backwards, with economic and social collapse in the worst case.

The state is the only institution in society that is in a position to guide a transition from central planning to a market economy. Unlike individuals, the state can formulate the goal of transforming the economic system and then undertake the steps necessary to accomplish that transformation. To do so it must create conditions that channel the profit motive of individuals into productive ends. The appropriate state's role includes, at least, the following: assuring that adequate low-cost financing is available for market-oriented productive activity; assuring growing aggregate demand; investing in the infrastructure necessary for the new patterns of production and trade that will develop in a market economy; and protecting domestic industries from superior foreign competition at least for a certain period of time

To ensure the well-functioning market economies, governments need to perform their optimal function that in turn can establish and enforce the rules of games, promote social objectives, raising revenues to finance public sector activities, spend revenues productively, enforce contracts and protect property, and produce public goods. They also need a pared down

set of regulations that are clear and leave little margin for interpretation or discretion. While the guiding principle under central planning was that nothing was permitted unless explicitly authorised, the guiding principle in a market economy should be that everything is permitted unless expressly forbidden. States' role in this process is very important, because they can play an active role in the development of social, financial, macro-economic stabilisation, and foreign trade policy spheres.

An effective government in fact is a precondition of transition to a market economy. There are three main reasons for this. **First**, voluntary transactions cannot take place in an institutional vacuum. The well-known fact about a market economy is that it cannot exist without legal, administrative, regulatory and attractive institutions maintained by a state. Institutions are needed to conduct the following functions: enact a system of laws, enforce contracts, collect taxes, oversee banks, supervise corporate entities, promote and preserve competitions, supply entrepreneurs with information that reduces uncertainty, cuts transaction costs and secure private sector confidence in decision making process on investment opportunities.

**Second**, market institutions can't spring up automatically. There is a belief that market institutions would spontaneously emerge from voluntary transactions between economic agents if the state stands aside. This has never happened before and we have no reason to believe that it is going to happen now. Market institutions, in a sense, represent the essential, irreducible minimum of "public goods" that must be provided if markets are going to work at all [Garnaut, Ross, 1991]. Since they are public goods, people are unlikely to cooperate voluntarily with one another to provide them, just as they would not in regard to the provision of other kinds of public goods. Of course, if the state does not provide market institutions, private economic agents would have to develop some informal rules to stem uncertainty and introduce some levels of predictability into commercial transactions. In the absence of state intervention, however, these agreements are likely to evolve into pacts that neglect the interests of consumers and small producers and reflect only the preferences of those who possess economic power. Thus, as regards "public goods", market institutions initially have to be brought about by non-economic forces.

**Third**, the market transition is not a consensual but a conflictual process. A market economy is not just embedded in state institutions; it also has its ideological and moral basis, which is what the economy in transition is lacking. Neoclassic economists' trans-historic assumption about the human motivation may enable them to generate sophisticated models, but the



simple fact is, as Leiberstein points out, that people's behaviour has often been influenced by "habits, conventions, work ethics, partial calculation, and inertia" [Arndt, Heinz W., 1988]. When a great institutional change occurs, they often find it hard to adapt. In the case of market transition, people would not accept market values and behave according to market rules simply because the government has announced that their country has adopted the model of market economy. It took a long time for European countries to develop attitudes favourable to the formation of market systems in the eighteenth and nineteenth centuries, because, violating the "moral economy" that had pre-existed the market economy, practices most consistent with market rationality caused a great deal of confusion and disturbance in those societies [Thompson, E. P., 1971].

In transition economies, the essential part is the creation of new institutions, systems and laws:

- **Laws** that determine the private ownership rights, regulate contracts/agreements, corporate organizational and bankruptcy procedures;
- **Tax paying systems** that are based on strictly defined rules and regulations;
- **Other systems**, especially those that strictly determine the obligations and rights of accounting;
- **Information Systems** (accounting, audit of the system of national accounts).

States' economic role and position may radically change during the transition phase, because it is important to set up strictly centralised state regulation and form a completely new system of economic management. This can be achieved only through the elimination of a state's domination over the economic system, strengthening privatisation processes, fostering competitive relations, creating new marketing-institutional environment, and harmonising interests. It is true that the government's dominating power should be eliminated but establishing new marketing-institutional environment and market culture should be developed only under the state's active legislative, coordinative and stimulating control.

In order to assess a state's economic role, it is important to consider its involvement in the economy, its regulating degree, its efficiency, optimisation of the state's role, how it responds to historical challenges and needs for development. For determining the efficiency of state regulation, first of all, it is important to check the correspondence of the acquired results with set goals and the expenses needed for it (It is important to reduce them). Yet, the government is the only subject of society in the modern world that can coordinate the transformation of the state. Its participation and influence of economic processes are of crucial importance.



The basic objective of a state's participation in national economic administration is the realisation of economic potential and initiation of favourable conditions and institutions for the development of a new system. The process of selection and approbation of indirect regulation mechanisms is under way during a transformation period. At the starting stage they are not as important; their importance only increases in the course of development of market relations. Later, when the methods of indirect regulation achieve their results and become sufficiently stable, they have a preference in comparison with the direct methods, as they do not contradict the basic regulator – market mechanism but supplement and enrich it.

The structural and institutional transformation of the economy is a long process. If it is well organised and purposeful then it is the unity of concrete, coordinative events initiated by the state. The implementation of institutional reforms implies creating market institutions on every level of the national economy. The institutions at the macro level have more significance as they control the internal market and the whole system itself. The institution of private ownership is most important, because it regulates the independence of making economic decisions of subjects operating on the market, their liabilities and obligations, stimulation of reduction of expenses and rational utilisation of resources. The practice of economic transformation in transition countries has proved that the absence of an institutional component increases informational indefiniteness, raises the risk of failure during exchange processes and signing contracts. All these increase economic, social and transactional expenditures of goods and services. A market cannot operate without an institutional environment. The basics of building and developing modern institutions lies in the correlation of contracts and agreements, which cuts down the informational indefiniteness and risk rate, provides firm guarantees and decreases transactional expenses.

In a transition period, a state has responsibility for achieving a sustainable economic growth. State authorities have to pay attention to macro-economic stability, financial budgeting, taxation and monetary systems. Developing international trade relations with developed nations and reducing social risks also play important roles.

One of the main problems that arise in a transition period is the macro-economic instability, which is an ordinary phenomenon. During a transition phase any country's peculiarity is its global instability. This determines the macro-economic problem, which should be solved during the transition – this is structural-investment transformation on technical- technological bases. Urgent solving of this particular issue determines the objectives at

the macro levels of the economic transformation that the country and its institutions face. Macro-economic instability, which has many different forms, has emerged as a result of a combination of past and present reforms, of their objective and subjective influence.

The preliminary conditions of countries in transition can significantly vary. The difference can be in the degree of macro-economic instability. The instability can be revealed in the budget and foreign trade deficit, foreign debt, limited currency reserves, considerable losses in the banking system and state enterprises.

A stabilisation policy solves the problems that need an immediate action, such as inflation, unemployment, instability of a state budget, where monetary and fiscal policy is used. The structural adaptation concerns the issues of long-term economic growth, namely disorder in the production economy, control of prices, interest rates and exchange rate, tough customs tariffs and quotas, and the introduction of taxes and subsidies. The coincidence of the implementation of above-mentioned activities is crucially important for a transition economy.

A short-term stabilisation policy should be supplemented with the structural reforms in the spheres of budgeting and finances, monetary-fiscal and foreign economic affairs, as well as systemic reforms in ownership relations, enterprises, prices and labour market. Long-term perspectives of stabilisation can be provided only in case there are indirect mechanisms of macro-economic control.

A state can achieve macro-economic stability in a transition period with correct transformation of financial budgeting, and taxation and monetary systems. Monetary, budgetary and price policy related issues are of vital importance for transition economies, because their realisation on time can determine rapid economic development, minimisation of inflation, decrease in unemployment, and settlement of the social problems in the country. According to the above-said, during the market economy formation process it is crucial to work out a new approach to a state financial system's key entity – the budget, balance budget receipts and outlays, identify the real deficit limits, improve the taxation system, enhance enterprises, monetary policy regulation and management related issues.

For socio-economic development of the country, structural transformation of the economy and speedy stabilisation processes, it is significant to cleverly analyse the basics of budget formation, income sources and channels, mechanisms of their creation and utilisation, and rational involvement of a country's leading political and economic potential.

The hardest objective of the transition economy budgeting is the stabilisation, which is so essential for unhampered reforms, by means of strengthening the set of budgetary policy instruments. A budget should serve as an impetus to the revival of the economy, especially the private sector growth and influence on the advance of economic and administrative infrastructure. Because it is practically impossible at the first stage of the transition to completely transform the activity of budget authorities and especially of the tax system and budget planning, the formation of a budgetary policy should be taken into account. Moreover, the structural transformation of the budget should be done step by step, so that not to impede state revenue receipts and maintain their key functions. It is important to work out temporary instruments for a short-term budgetary policy in order to achieve economic stabilisation, gain time and later make desirable changes in instruments, which will remain long-term.

Structural transformations set forth the issues of social justice that should by all means be considered at early stages of a transition period. Besides, in countries where sensitivity towards social justice and harmony is high, special taxation measures should be exercised for the achievement of a consensus and successful implementation of reforms.

The abandonment of centralised control by the market economy raises the necessity of new approach towards a budgetary policy. Certain steps can be taken immediately in frames of a tax policy. Firstly, for the rapid growth of the private sector, a tax reform should exempt it from discriminatory taxes, which will be substituted by imposing penalties. It is also of great importance to cut down taxes according to their categories, not to provide any special benefits to anyone, and introduce equal rules for all of them. Also it is crucially important at an early stage of the transition, which is accompanied by a high level of inflation, to take security measures for budget receipts. At an early stage, the budget should be used as a key instrument for economic stabilisation: to reduce liquid funds, at least to prevent their additional growth, and provide necessary resources for the recovery of different economic sectors.

The structure of tax managing authorities should change to facilitate the accomplishment of tasks, which involve new procedures of sanctions. Several years are needed for structural modifications, as far as it requires overall reorganisation, selection and retraining of appropriate staff. For the strengthening of tax authorities, it is essential to take decisive steps. It is important to create more effective control systems to fill the gap, which remains after the modification of central planning. It is also important to set

up an adequate system for stimulating government officials. It is likely that initial adjustment of prices will lead to significant decrease in salaries. Under such conditions, in order to reduce corruption and stimulate tax collectors, it is important to use such special mechanisms as paying premiums or bonuses for the tax amounts collected by them.

Budget authorities should work out special mechanisms for balancing budget outlays and not rely on planned decisions. As this will need certain amount of time, which will make irrational utilisation of resources possible, at an initial stage it is important to toughen control on expenses and their records. Since bureaucratic elements have different opinions about their responsibilities, it is possible to create chaos, which can negatively affect the budget expenditure policy in such significant spheres as exploitation, services and social security. Reorganisation of the existing systems of social maintenance and social assistance, creating new facilities for the population and development of their professional skills, and reactivation of the social security system are needed against probable constraints. Envisaged budget constraints and market principles for determining salaries should define the distribution of maintenance in favour of the socially unsecured. This will encourage the reorganisation of existing administrative mechanisms, which will be orientated towards distributing assistance.

While shifting to a market economy it is important to transform institutional practice of deficit financing and cash management. As cash inflows are not automatically sterilised, the budget cannot be financed by means of money emission with the help of savings. Such a strict budget constraint forces official bodies to change the work practice. Because the difference between a deposit rate and a loan rate is significant and the government is obliged to pay much more on its own loans, the practice of keeping big amounts on bank accounts, by those bodies that owe much to banks, will become inefficient. Efficient capital management is necessary for reducing expenditures. Moreover, it is important to eliminate the practice of accumulated unsettled debts by different public enterprises and organisations.

At an early stage of transformation, the structure and amount of budget outlays are not formed according to the demands of the country, but according to the financial position of the country. As a result, the budget should be drawn up to be socially-oriented. One of the concerns of a budgetary policy is to clarify the priority of financing expenses from the budget. Obviously, a state cannot finance every sphere of socio-economic activity equally. Thus, the priorities of financing expenses should be defined and proved, which the state will undertake for a certain time. Preference should be given to

such fields as economics, state investments, defence, social infrastructure, education and science. Furthermore, the expenses of legislative and executive bodies should be cut down.

The main direction of a budgetary policy is the reduction of the budget deficit by rational organisation of budget receipts and outlays. Thus, among budget activities, the most important thing to do is to work out the deficit financing system. In order to overcome the budget deficit, a state should take care of the constant growth of finances by improving the economy, expanding production and raising efficiency. Banks should not finance a budget deficiency, because it can result in the development of inflation and negatively affect investment processes.

A government can also issue securities (bonds, short-term bonds, treasuries, etc.) and distribute them among banks, enterprises and society, intended for the growth of budget receipts.

While shifting to a market economy it is important to transform the institutional practice of deficit financing and cash management. As cash inflows are not automatically sterilised, the budget cannot be financed by means of money emission. Such a strict budget constraint forces official bodies to change their work practice.

For effective solving of a state financial and monetary policy, its strategic and tactical objective of greatest importance is the management and regulation of state debt. As a result, successful mechanisms of managing domestic and foreign debts should be established and put into practice, which is not exercised yet in most transition countries. The main concern of foreign debt management should be gaining benefit from foreign finances, providing macro-economic stability and maintain payment and consumption. To achieve this, a state should well consider the relationship among investments, economic growth and foreign loans. However, appropriate legislative and methodological documentation should be created for managing domestic debts.

A state should pay attention to the process of shifting to an open economy, the directions of a foreign economic policy, and studies on the influence of foreign investments on economic growth, and the problems of regulating exchange rates. One of the objectives of a state transition economy is to make favourable conditions for national economic integration into the world economy, international economic unions and organisations. Consequently, the country will be able to participate in international labour distribution processes resulting in efficient growth of the national economy.

Reforms also require the introduction of national and foreign currency convertibility, amendment or elimination of tariff barriers, and reduction

of tariffs, and liberalisation of investment laws. The success of the above-mentioned reforms depends on the government's willingness to foster international trade and capital participation on international markets. International trade facilitates the adjustment of reasonable prices, expansion of the market and makes available foreign technical and technological achievements to firms and individuals.

To facilitate domestic demand limitations, a government should change the national currency rate. The introduction of more devaluated rate can lead to the decrease in demand on imported goods and increase competitiveness of exported goods. The devaluation of currency should be pursued at the first stage of reforms. Although, inflation expected at this stage due to uncontrollable prices can easily defeat competitiveness achieved through devaluations. Devaluations can also hamper credit availability and reduce money supply, thus supporting strict monetary–fiscal policy.

Together with the establishment of currency rates, it is important to provide convertibility of the currency for economic openness, world price impacts and usage of international competition benefits. Besides, currency convertibility promotes transnational corporations to provide transition countries with modern technologies, knowledge management and business and expand trade relations with them. The transnational corporations' interest in transition countries results from the following: a low price of the working force and a guarantee of their beneficial position in a potential market.

Although the majority of governments of transition countries support the direct inflow of foreign investments, western firms do not hurry to invest capital in them due to inconvertibility of their currencies, political instability and the absence of appropriate financial structure.

The reason for foreign investment hampering in countries in transition is: the absence of legislation defending the interests of transnational corporations; a heavy and time consuming bureaucratic system; destroyed infrastructure; low work productivity resulting from low value of labour power.

It is important to gain foreign financial aid for transition countries to provide currency reserves, create infrastructure and stabilise their economies. In Eastern European countries and the CIS countries, foreign financial assistance is used to facilitate economic stabilisation, balance taxation, create new infrastructure, establish new companies and improve firms' productive base.

Finally, because the optimal role for government derives not just from economic considerations but also from the interplay of political and economic forces, the views of the executive branch of the government should broadly

match those of the legislative branch. If the two sides are miles apart on what the government should do, as they have been in Russia and some other countries, neither an optimal government role nor rational policies are likely to emerge.

## CONCLUSIONS

The transition, within its classical definition, means that the market, by itself, is a central mechanism of resource allocation. In transition, we should avoid, what Galbraith calls “simplistic ideology” [Galbraith, John K., 1990], what Przeworski calls “neoliberal fallacy” [Przeworski, Adam, 1991], or what Kornai calls “uncritical, mythical cult of the market” [Kornai, Janos, 1992]. The market is not a panacea for all our socio-economic problems. Nor is it a neutral, natural, apolitical, and ahistorical institution. Moreover, the market is not an end in itself. Rather than that, it is just a means to promote social and individual welfare. For this reason, the potential role of non-market means, including state intervention, in improving welfare should be neither dismissed nor underestimated.

Any government intervention in the life of market is caused by default or design. In the modern world, less government intervention does not produce welfare for people. This happens in those countries where their huge role was played in the structural adjustment on economic, where international competitiveness was much stronger, economic growth was more sustained and distribution of income and wealth was equal [Katzenstein, Peter, 1978].

In the recent period, despite the influence of neoliberal ideas, the state's main directed strategy is the only effective way to undertake economic transition or economic development. Yet, it appears that the latter type of strategy, despite its effectiveness when it is carried out, tends to be self-undermining. Wealthy and powerful social actors will eventually push for a shift to a neoliberal strategy. They are aided in this objective by the influence of the neoliberal ideology.

At the general level, economic policy, chosen by a government seems to be the most important for achieving sustainable growth in a transition period. This includes a stable macroeconomic environment, generalised access to the world economy, protection of property rights, and spending on public goods that provide benefit to all. A crucial question is why governments do not pursue these sound policies. The lack of knowledge may be a part of the



answer. Sound economic principles do not translate precisely into unique policy packages, but need to be adapted to the specific economic and social realities.

The lack of incentives seems to be much more important. What should be done to give the right incentives to a government of developing countries, short of waiting until they become mature democracies? A practical answer to this question is that there are beneficial complementarities with political and economic liberalisation. Political liberalisation facilitates opening up the economy to international competition, probably because democracy increases the political influence of those that are more likely to benefit from international integration. But economic liberalisation seems to be a necessary step towards economic success: new democracies do not prosper without it.

#### LIST OF REFERENCES

- Arndt, Heinz W. 1988. "Market Failure' and Underdevelopment." *World Development*, vol. 16, no. 2.
- Aristovnik, Aleksander (19 July, 2006) – "The determinants & Excessiveness of current account deficits in Eastern Europe and the Former Soviet Union." William Davidson Institute, University of Michigan.
- Alan Smith, *Introduction* in Alan Smith (editor), *Challenges for Russian Economic Reform*, 1995, London: Royal Institute for International Affairs and Washington DC: The Brookings Institution.
- Garnaut, Ross. 1991. "The Market and the State in Economic Development: Applications to the International Trading System," *The Singapore Economic Review*, vol. 26, no. 2.
- EBRD, *Transition Report 1994*, London: European Bank for Reconstruction and Development.
- EBRD, *Transition Report 2000*, London: European Bank for Reconstruction and Development.
- EBRD, *Transition Report 2008*, London: European Bank for Reconstruction and Development.
- EBRD, *Transition Report 2010*, London: European Bank for Reconstruction and Development.
- EBRD, *Transition Report 2013*, London: European Bank for Reconstruction and Development.
- Galbraith, John K. 1990. "Revolt in Our Time: The Triumph of Simplistic Ideology."



- Katzenstein, Peter, ed. 1978. *Between Power and Plenty* (Madison: The University of Wisconsin Press; Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975* (Stanford: Stanford University Press).
- László Csaba, *Transformation as a subject of economic theory* in Zbyněk Baladrán and Vít Havránek, *Atlas of Transformation*, 2011, Jeffrey Sachs, *What I did in Russia*, posted 14 March 2012.
- Michael Kaser on *Privatization in the CIS* in Alan Smith (editor), *Challenges for Russian Economic Reform*, 1995, London: Royal Institute for International Affairs and Washington DC: The Brookings Institution.
- Havrylyshyn, Oleh; Wolf, Thomas. “Determinants of Growth in Transition Countries, *Finance & Development Magazine*, June 1999, Volume 36, Number 2 by the International Monetary Fund.
- Marie Lavigne, *The Economies of Transition: From socialist economy to market economy*, 1995, London: Macmillan.
- Marie Lavigne, *The Economies of Transition: From socialist economy to market economy*, 1995, London: Macmillan.
- MF staff estimates in Stanley Fischer, Ratna Sahay and Carlos Vegh, *Stabilization and growth in transition economies: The early experience*, April 1996, IMF Working Paper WP/96/31; downloaded from <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/20631/>; retrieved on 1/11.2013; UNDP, *Human Development Report for Central and Eastern Europe and the CIS*, 1999, New York: United Nations Development Programme.
- “Transition Economies: An IMF Perspective and Progress and Prospects”. IMF. 3 November 2000.
- Napier Nancy K, Vuong Quan Hoang – What we see, why we worry, why we hope: Vietnam going forward, October 2013.
- Przeworski, Adam. 1991. *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*, (Cambridge University Press).
- Kornai, Janos. 1992. “The Post Socialist Transition and the State: Reflection in the Light of Hungarian Fiscal Problems,” *American Economic Review*, vol. 82, no. 2.
- The first ten years: Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union” (PDF). The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank 2002 Retrieved 9 March 2009.
- Vuong, Vuan-Hoang: *Financial Markets in Vietnam's Transition Economy: Facts, insights, implication* Saarbrücken, Germany: VDM Verlag Feb. 2010.

Simon Clarke (editor), *Structural Adjustment without Mass Unemployment? Lessons from Russia*, 1998, Cheltenham: Edward Elgar, J. L. Porket, *Unemployment in Capitalist, Communist and Post-Communist Economies*, 1995, London: Macmillan.

Thompson, E. P. 1971. "The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century," *Past and Present*, no. 50.

The UNDP used a poverty line of \$4 per person per day in 1990 dollars at purchasing power parity; UNDP, *Human Development Report for Central and Eastern Europe and the CIS*, 1999, New York: United Nations Development Programme.

## STATE'S ROLE AND METHODS OF IMPACT ON ITS ECONOMY IN A TRANSITION PERIOD

### Abstract

The article discusses the transformation process and state's economic role in the transition period. The article also deals with the main objectives and goals of state regulations, the peculiarities of countries' socio-economic formation and procedures of institutional transformation. A government's role in economic development is changing during the transition period. The main important issues that must be set are strictly centralised state regulations and forms that are completely new systems in economic management, which should be achieved through the elimination of a state's domination over the economic system, strengthening a privatisation process and so on. It is true that the government's dominating power should be eliminated but establishing a new marketing-institutional environment and market culture should be developed only under the state's active legislative, coordinative and stimulating control.

The theoretical basis of the article represents the researches of foreign scientists, economists and international organisation. The methodological basis of the article is based on economic analysis, comparison, and grouping methods. While preparing the article, modern experimental methods and model of macro-economic researches, as well as researches and statistical data, approaches and methodology of several international organisations were widely used.

**Keywords:** international institutions, transition economies, economic growth, economic integration, state's role

## ROLA PAŃSTWA I METODY JEGO WPLYWU NA WŁASNĄ GOSPODARKE W OKRESIE PRZEJŚCIOWYM

### Streszczenie

W artykule omówiono proces transformacji i gospodarczą rolę państwa w okresie przejściowym. Ukazuje on również główne cele regulacji państwowych, specyfikę społeczno-ekonomicznego formowania się krajów oraz procedur transformacji instytucjonalnej. Rola rządu w rozwoju gospodarczym zmienia się w okresie przejściowym. Główne ważne kwestie, którymi należy się zająć, to ściśle scentralizowane przepisy i formy państwa, które są całkowicie nowymi systemami zarządzania gospodarczego, które należy osiągnąć poprzez wyeliminowanie dominacji państwa nad systemem gospodarczym, wzmocnienie procesu prywatyzacji itd. Prawdą jest, że dominująca pozycja rządu powinna zostać wyeliminowana, ale stworzenie nowego środowiska instytucjonalnego i kultury rynkowej powinno być prowadzone jedynie pod aktywną kontrolą legislacyjną, koordynacyjną i stymulacyjną państwa.

Teoretyczna podstawa artykułu przedstawia badania zagranicznych naukowców, ekonomistów i organizacji międzynarodowej. Podstawa metodologiczna opiera się na analizie ekonomicznej, porównaniu i metodach grupowania. Podczas przygotowywania artykułu powszechnie stosowano nowoczesne metody eksperymentalne i model badań makroekonomicznych, a także badania i dane statystyczne, podejścia i metodologię kilku organizacji międzynarodowych.

Słowa kluczowe: instytucje międzynarodowe, gospodarki przejściowe, wzrost gospodarczy, integracja gospodarcza, rola państwa

#### Cite as:

Kharshiladze, G. (2021) 'State's role and methods of impact on its economy in a transition period'. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(71), 77–99. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.04/g.kharshiladze

#### Cytuj jako:

Kharshiladze G., *Rola państwa i metody jego wpływu na własną gospodarkę w okresie przejściowym*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2021 nr 1(71), s. 77–99. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.04/g.kharshiladze

**Khalis Mohammed\***  
**Hind Hourmatallah\*\***

# EXAMINING CROSS-CULTURAL VALIDITY OF THE SOCIO-EMOTIONAL WEALTH (SEW) CONSTRUCT: CASE OF MOROCCAN FAMILY FIRMS

DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.05/k.mohammed/h.hourmatallah

## 1. INTRODUCTION

Previous studies in the domain of family business had substantial methodological flaws and were mostly descriptive and non-theoretical. However, as the field matured and saturated, several scholars have called for theoretical rigor (Chrisman, Chua, & Sharma, 2005). To do so, they proposed a variety of perspectives examining difficulties unique to family-controlled businesses. These paradigms were excavated from other disciplines, especially financial economics and strategic management, where giant publicly owned businesses with widely dispersed ownership were the dominant focus of attention, including the stewardship theory (Miller & Le Breton-Miller, 2006), the resource-based view of the firm (Habbershon & Williams, 1999; Habbershon, Williams, & MacMillan, 2003), and the agency theory (Morck & Yeung, 2003; Schulze, Lubatkin, Dino, & Buchholz, 2001).

Despite the fact that extensions and adaptations of these imported theories have yielded crucial insights into the behaviour of family-controlled firms, much

---

\* Khalis Mohammed, PhD student at Cadi Ayyad University, Marrakech, Maroko, e-mail: khalis.mohammed2014@gmail.com, ORCID: 0000-0002-9564-2668

\*\* Hind Hormatallah, PhD, Cadi Ayyad University, Marrakech, Maroko, e-mail: hind.hormatallah@gmail.com, ORCID: 0000-0003-4008-7844

work remains to be done, and the core issues that are unique to family firms (the majority of which are non-financial in nature) are at best tangential to these theories. We assume that “inadequate” paradigms built for organisations with the proposition of economic instrumentality fall short of precisely addressing the distinctiveness of family businesses. This method has often resulted in contradicting empirical outcomes in family business research. Contradictory terminology, excessive reductionism, insufficient theoretical interpretations, and the obliged use of inadequate logic to explain descriptive data.

In order to solve that issue, Gomez-Mejia, Haynes, (2007); Berrone, Cruz, Gomez-Mejia, and Larraza-Kintana (2010); and Gomez-Mejia, Cruz, Berrone, and De Castro (2011) proposed new born “paradigm” theoretical formulation within the family business field, which we refers to as the socioemotional wealth (SEW) model. This approach is based on previous research on family businesses. At the same time, it is strongly rooted in the management field’s behavioral tradition.

As is typical of novel theoretical approaches, the SEW model has various advantages while is also posing significant obstacles, particularly in terms of methodological implementation. Because of its immaturity in the family business literature, SEW has been often included as a latent explanatory concept in previous studies (Gomez-Mejia et al., 2010). In addition, cross-cultural validity of this new constructs is also questioned, since we do not know if we are facing an dynamic or static concept, to put it in another way whether we have only singular form and type of the SEW or if it varies depending on the context (Khalis Mohammed, 2019).

This article is a significant step on this road. Since we are questioning the cross-cultural validity of the socio emotional wealth constructed by taking the context of Morocco as a mesure. In order to answer this question, we will start by presenting the origin of SEW, its dimensions, advantages, and the available scales measures; secondly, we will test the validity of the SEW fibre model in the context of Morocco.

## 2. THEORETICAL BACKGROUND

### 2.1. The roots of socio-emotional wealth paradigm

There is a consensus in the domain of family business that family firms are not solely a unique epistemological package but are significantly different from capitalist firms, (Gomez-Mejia, Cruz, et al., 2011). This proposition

is supported by a significant body of empirical evidence from several researches done in numerous countries. Zellweger, Kellermanns, (2015) have created a general “socioemotional wealth” model to explain many of these different findings. The axiom of this theory is the idea that organisations make decisions based on the dominant principals’ reference points. These principals will make decisions in a way that protects the firm’s accumulated endowment. The importance of preserving SEW becomes critical in the case of family principals.

As a result, family business owners define issues in terms of determining how actions will affect socio-emotional endowment. When that endowment is threatened, the family is willing to make judgments that are not based on economic reasoning and, in fact, the family would be willing to risk the firm if it meant preserving that endowment. The socio-emotional endowment is conceived in general terms to represent the stock of affect-related value that a family obtains from its controlling position in a particular enterprise. It comprises the unfettered exercise of personal power placed in family members, the capacity of family influence over the business, and tight identification with the enterprise that usually carries the family’s name. Although non-family executives and managers may experience some of this, “the value of socioemotional wealth to the family is more intrinsic, its preservation becomes an end in itself, and it is anchored at a deep psychological level among family owners whose identity is inextricably linked to the organization” according to the study (Berrone et al., 2010).

SEW preservation is the family principals’ primary reference point , and following that strategic choices reducing the firm’s financial risk jeopardise that SEW, the family will opt for the SEW preservation alternative. In accordance with the dialect of behavioural agency theory, given its important utility to family leaders, any risk to SEW implies that the family is in a “loss mode” and, in consequence, will take strategic decisions that will elude these potential SEW losses even if achieving this objective might come at the expense of other leaders (institutional investors) who do not share in these SEW utilities (Zellweger, Kellermanns, 2015).

Regarding family leaders, risk aversion to socio-emotional endowment takes priority over risk aversion to financial losses. In contradiction, agency narratives indicate that family leaders should elude strategic decisions that carry a significant risk of financial losses because the family’s patrimony is largely tied to one firm. Hence, SEW preservation in a behavioural agency context contradicts a basic agency fundamental axiom: Insofar as SEW conservation is the essential reference point of family leaders, and that

strategic choices reducing the firm's financial risk jeopardise that SEW the family will opt for the SEW preservation alternative.

Although SEW conservation is the "higher priority" reference point for the family principal, weak performance acts as an informational clue that threatens the family owners' loss framing. Weak performance raises the spectre of a dual risk: the prospect of severe financial difficulties to the family's standard of living (because the family has most of its patrimony deposited in one organisation) and the probability of SEW annihilation. Empirical evidence is compatible with a changing reference point in family-controlled firms but only when the family is forced to reconsider SEW as the primary reference point. Nevertheless, the SEW conservation concept does not banish the main claim of the agency, which points out that family leaders can sometimes behave opportunistically. SEW suggests, however, that they do so to protect their socio-emotional endowment even when this has a financial cost. (Schulze, Lubatkin, & Dino, 2003).

## 2.2. SEW dimensions

As previously stated, SEW is an all-embracing perspective that takes into consideration the family's "affective endowment," which includes the willingness to exercise authority, enjoyment of family influence, longevity of clan membership within the firm, appointment of trusted family members to important posts, preservation of a strong family identity, and continuation of the family dynasty. (Gomez-Mejia et al., 2007). As a result, the concept of SEW is multidimensional.

Because most previous SEW studies depended on stocked data, secondary univariate variables (such as ownership distribution, percentage of family members on the board, and CEO family status) have been commonly utilised as proxies for the putative impact of SEW. As a result, previous studies have not gone into great detail into the SEW concept dimensions. Our next aim is to untangle and detangle the different components of SEW using the family business literature and basic social science disciplines that support it. In order to do so we will use five major dimensions extracted from previous studies. We present them below:

### 2.2.1. Family control and influence

The first variable reflects the control and influence of family members. One major criterion that differentiates family firms is that family members exert control over strategic decisions (Chua et al., 1999; Schulze, Lubatkin,



& Dino, 2003). The control can be used directly, for instance by being a chief executive officer (CEO) or chief operating officer (COO), or more subtly by, for instance, doing recruitment or appointing teams. The control can be exercised by the original founder or by a dominant family clan. A strong ownership position, an ascribed status, or personal charisma can all contribute to family members' ability to wield authority. As a strategy of exerting official and informal control, it is not uncommon to see family owners take on several positions in their businesses (Mustakallio, Autio, & Zahra, 2002).

Control and influence are, in all cases, an important element of SEW and are highly wanted by family members. To put it another way, the family members' goal of maintaining SEW necessitates continuous control of the company. As a result, regardless of financial concerns, family businesses are more likely to maintain their owners' direct or indirect control and influence over the company's affairs (Zellweger, Kellermanns, et al., 2011).

### 2.2.2. Family members' identification with the firm

The second variable deals with the family's strong ties to the business. According to many family business researchers, the intertwining of family and business creates an intrinsically distinct identity inside family businesses (Dyer & Whetten, 2006). The identity of the proprietor of a family business is closely linked to the company that bears the family's name.

As a result, the company is considered to be an extension of the family by both internal and external stakeholders. Internally, this is likely to have a substantial impact on attitudes towards not only personnel but also other internal processes and the quality of the services and goods they deliver (Carrigan & Buckley, 2008).

Externally, this makes family members extremely aware of the reputation they represent to the different stakeholders (Micelotta & Raynard, 2011). There is currently consistent empirical evidence that implies that because of the firm's significant association with the firm's name and because public condemnation could be emotionally devastating for family members (Westhead, Cowling, & Howorth, 2001), family businesses have higher degrees of corporate social responsibility and citizenship in their communities (Craig & Dibrell, 2006) and take particular care to perpetuate a positive family image and reputation (P. Sharma & Manikuti, 2005; Westhead et al, 2001).



### 2.2.3. Binding social ties

The social links of family businesses is the third dimension. According to Cruz, Justo, and De Castro (2012), SEW provides family links with some of the same collective benefits as closed networks, such as collective social capital and relational trust, and interpersonal solidarity, as well as feelings of closeness.

The reciprocal relationships seen in family businesses are likely to be extended to a wide range of constituencies, not only family members (Miller, Jangwoo, Sooduck, & Le Breton-Miller, 2009). For example, family businesses frequently have long-standing vendors and suppliers who are seen as, or are truly, family members (Uhlener, 2006). Non-family employees as well share a sense of belonging, and identity with family enterprises, providing a sense of stability and loyalty to the company (Miller & Le Breton-Miller, 2005).

Kinship links among extended family members are likely to foster significant social links with the community as a whole. Given these reciprocal relationships in family businesses, as Brickson (2007) suggested, one would expect these firms to prioritise the wellbeing of those who surround them, even if there were no evident transactional economic rewards. Berrone et al. (2010) suggested that family businesses are deeply rooted in their communities and frequently support community organizations and activities. They may do so out of altruism, a desire to be recognised for their generosity (Schulze et al., 2003), or a combination of the two.

### 2.2.4. Emotional attachment

The fourth component addresses the affective aspect of SEW and reflects the role of emotions in the family firm's context. Emotions are an "integral and inseparable aspect of everyday organisational work", according to Ashforth & Humphrey (1998), within organised companies where family relationships dominate. A long history and knowledge of common experiences and past events that converge to impact and determine current activities, decisions, and relationships holds true. In fact, many academics regard the blending of emotional aspects arising from family engagement with business issues as a distinguishing feature of family businesses (Taguiri & Davis, 1996).

Fundamentally, families are marked by a wide variety of emotions, some of them positive, such as solidarity, nepotism, warmth, consolation, and wellbeing, and others that are negative, such as fear, loneliness, anxiety,

hatred, disappointment, and depression (Epstein, Bishop, Ryan, Miller & Keitner, 1993). These emotions result from quotidian events and are dynamic, as they come up and evolve through more or less critical events in each family business system (Shepherd, Wiklund & Haynie, 2009). Because the boundaries between family and firm are often blurred in family businesses (Berrone et al., 2010), emotions pervade the firm, impacting the family business's decision-making process (Baron, 2008). Simultaneously, emotional attachment also touches psychological appropriation of the business by the family to preserve a positive self-concept. Because of the type of social relationship that family members have inside and outside their business, companies become the place where the needs for belonging, affection, and intimacy are satisfied (Kepner, 1983).

Despite the importance of emotions for SEW and their prevalence in the family business setting, emotions and sentiments in family business research have received little attention. Emotions in the context of family firms are frequently mentioned indirectly referring to difficulties that affect enterprises, such as family conflicts, personal relationships, and family culture as Labaki, Michael-Tsabari and Zachary point out.

This dimension is especially relevant with respect to understanding why, under some circumstances, family members choose to be altruistic to one another (Schulze et al., 2003) or are more likely to regard family members as trustworthy (Schulze et al., 2003), (Cruz et al., 2010). However, sentiments can also have a negative effect, making kin relations dysfunctional. Unlike in non-family firms, however, where dysfunctional relationships and persistent conflicts often end with termination of the employment contract of the parties involved, in family firms the emotional attachment is high.

#### 2.2.5. Renewal of family bonds

The purpose of passing the business along to future generations is the fifth and final dimension of SEW. Indeed, according to Zellweger and Astrachan (2008) and Zellweger, Kellermanns, et al. (2011), one of the essential elements of SEW is transgenerational sustainability. This notion of dynasty has significant ramifications for the decision-making process's time horizons. The firm is not just an asset that can be readily sold from the standpoint of a family shareholder, because it represents the family's past and tradition (Casson, 1999; Tagiuri & Davis, 1992). As a result, family members see the company as a long-term family investment that will be passed down to future

generations (Berrone et al., 2010). Evidence demonstrates that keeping the business going for future generations is a common goal for family businesses (Kets de Vries, 1993; Zellweger, Kellermanns et al., 2011), and that many family businesses have longer planning horizons (Miller & Le Breton-Miller, 2006; Scholnick, 2008; Sirmon & Hitt, 2003).

Although the long-term perspective may have some undesirable consequences, such as managerial entrenchment or succession conflicts, it is well established in the family business literature that the preservation of the family dynasty, the perpetuation of family values through the business, and the transmission of family values through the business are all important.

And the desire to pass the firm on to the next generation encourages a “generational investment strategy that develops patient capital” (Sirmon & Hitt, 2003), the commitment to develop capabilities and learn.

### 2.3. Extensive approach to SEW

An explanation of how business-owning families might seek SEW while both protecting and promoting the interests of others would be a welcome answer to the current “limited” view of SEW, when the family’s priorities “are strongly family-centric and frequently run opposed to the interests of non-family stakeholders and the enterprise, at least in the long run” (Miller & Le Breton-Miller, 2014). Examining how business-owning families might assess their self-interested pursuit of SEW with their additional moral responsibilities to non-family stakeholders, a normative perspective to stakeholder management might help move towards an “extended” view of SEW, in which those priorities “encompass benefits that go beyond the family” (Miller & Le Breton-Miller, 2014).

Nevertheless, Miller and Le Breton (2014) did not create an extended approach of SEW themselves. They did provide some insight into what such approach might entail. They suggest that a long-term perspective on family business decision-making should dictate how families should ensure that “rewards accrue not only to the family, but also to other stakeholders.” Furthermore, the benefits to the business may be more long-term.

Stakeholder, stewardship, and sustainability views, according to Miller and Le Breton-Miller, may provide useful theoretical lenses through which one can analyse how business-owning families could balance self- and others-regarding interests. They supported these theories; nonetheless, they argued that

various efforts are needed to investigate decision-making in family businesses (Mitchell, Agle, Chrisman, & Spence, 2011; Neubaum, Thomas, Dibrell, & Craig, 2017). Regardless of these additions to the literature, we are struck by how the dual character of demands on family enterprises is compatible with social economists' principal concern. These scholars have long argued that these ends can and should be seen as complementary (i.e. a positive-sum game). Etzioni (1988) continues by claiming that self- and others-centered motives interact to "codetermine" action. Individuals may be able to satisfy their self-interested urges if a proper balance is struck among different motives. Without jeopardising the interests of other company stakeholders or their relationships with them.

According to Miller and Le Bertone (2014), it also makes a significant distinction. Stakeholder theorists argue that companies have non-owner stakeholders to whom they are morally responsible (Freeman, 1994), whereas social contract theorists argue that managers have a moral obligation to avoid serving their own interests at the expense of others (Donaldson & Dunfee, 1999). As a result, we see a chance for the work of Etzioni and other scholars to change the thinking of researchers interested in moving towards an extended view of SEW.

#### 2.4. Fiber dimensions of SEW validity

As previously stated by several authors, SEW is the most essential differentiator of the family business as a distinct entity, and as such, it can assist in explaining why family firms act differently. However, despite the SEW value, prior research left out important elements for ambiguity, namely the absence of instruments to measure different fiber dimensions either explicitly or implicitly (Anderson & Reeb, 2003) and cultural adaptation of the SEW model in various contexts.

Thus, this paper represents an attempt to evaluate the cross-cultural validity of the fiber dimensions (family control and influence, family members' identification with the firm, binding social ties, emotional attachment, renewal of family bonds) (Berrone, 2010). With the purpose of doing so, we have chosen the context of Morocco as place to examine multiple case studies (Yin 1994). We have picked that country because of the cultural richness and mixture between the amazing Islamic Arab backgrounds. The details of this empirical research will be presented and upcoming section.

### 3. METHODOLOGY

This research is based on interpretivist epistemology (Burrell and Morgan, 1979). Case study approach of Yin (1994) was used. Face-to-face interviews with 15 managers from three family firms were conducted as part of the data collection process (five managers per company).

The semi-structured interview included three sections: firstly, we started with basic interrogations to understand interviewees position and roles inside their organisation, as well as to make them comfortable; the second section contained questions related to the nature of the SEW in the context of Morocco; the last one consisted of questions linked to testing the validity of the SEW fiber model. Each section was structured around 15 questions. This research is part of a larger study, which deals with the impact of family firms SEW on their organisational capacity for change. The participants came from various levels of hierarchy and services (human resources [HR], strategy, finance, etc.). On average, the time span of each interlocution was over 45 minutes. The data were gathered overtly, using systematic qualitative interviewing, direct observation, and document analysis. Research confidentiality and interviewee anonymity were guaranteed. Interviews were taped with the permission of the respondents, and subsequently they were adequately transcribed. The study deliberately focuses only on family businesses managers/owners located in the area of Casablanca. Arguably, the number and type of cases have their limitation. Additional data would be provided by more cases from diverse industries. However, the case study approach seeks theory building through 'analytic generalisation', not 'statistical generalisation' (Yin, 1994) and this study had the same goal. Three types of organisations were investigated in order to gain a better understanding of the context.

In order to have generalisable results using multiple cases method, Hlady-Rispal (2002) proposes a number of criteria that need to be respected. The table below provides the set of criteria that we have adopted to select the family firms.

In the sections to follow, we will present each theoretical sampling criterion. The first criterion that conditioned our choice of cases in this research is theoretical representativeness. The selected cases have enough elements in common, since we have taken precautions so that each organisation does not present a fundamental difference compared to the other cases studied. The second criterion for the selection is variety. The objective of this criterion is to increase understanding and to take into account the complexity of the phenomenon. Therefore, the cases chosen are not antinomic but

complementary to each other. The third criterion consists of balance; we have tried to have the same number of respondents from each company as well as companies that have different levels of SEW.

Tabel 1

Cases selection criteria

Criteria	Explanation
Theoretical representativeness	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Industrial sector</li> <li>• Exceeds five years of activity</li> <li>• Family business</li> </ul>
Variety	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Family type</li> <li>• Core Activity</li> </ul>
Balance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Five Participants per company</li> <li>• Different level of SEW</li> </ul>

Source: Yin (1994).

### 3.1. Case Description

All three organisations are based in Morocco, Casablanca region and operate internationally. The following descriptions provide an overview of the companies during the fieldwork period. Acronyms are used for privacy purposes.

**Entity one:** It is a Moroccan company with over 5 decades of experience, more than 10 types of product speciality, and a presence in more than 10 countries across Africa and Europe, devoted to demonstrating leadership in the plastic field by directing all its efforts towards the satisfaction of its customers and providing a sense of accomplishment and making substantial contributions to thier achievement. This entity is run by a board of trustees who seek to provide quality & efficiency and bring the most up-to-date technologies to the table to foster family connections, cultivate talent, teamwork, professionalism, and personal participation.

**Entity two:** Entity two is a company headquartered in Casablanca. They established a long heritage of excellence in manufacturing by diversifying from their traditional business in the mid-90s and venturing into plastic industry and engineering. For more than one decade, the owning family has been dedicated to serving the market by continuous investments in R&D providing innovative solutions, as well as a part of their mission to

decrease unemployment and to support the industries by providing skilled and trained manpower.

**Entity three:** This family firm is a Casablanca-based most known plastics, chemicals, and refining company. It has done more than 50 projects in the region. Its mission focuses on providing good quality services and contributing to talents and local industries development since all of the firm's partners and employees are from the same region.

#### 4. FINDINGS AND RESULTS

Managers were interviewed about many aspects of SEW, such as what it means on a personal level as well as in terms of organisational policies and practices. These two factors are highlighted throughout the data presentation. Table 2 summarises the findings, which are divided into four groups:

##### 4.1. SEW definition

Multiple SEW definitions and understanding were found in the literature review. This section looks at how managers define SEW as a behavior, as well as values and specialisms. The result of the literature review verification is presented in the table below.

Table 2

Empirical validity of SEW definition

SEW Definitions	Source	Level of validity
Based on family name, family values, family control, ethical and long-term employment	Berrone et al. (2010)	9 (15)
A close-knit culture, strong dedication to sustaining the social capital of the family business	Cruz et al. (2012)	10 (15)
Desire for dynastic wealth assignment	Leitterstorf and Rau (2014)	13 (15)
Blood ties, family dedication, and family members' selflessness in putting in effort for the business	Sciascia & Mazzola (2014)	11 (15)

Source: Németh (2018).

## 4.2. Validity of the fiber model

### 4.2.1. Family control “over control”

*“Sacrifice opportunities of expansion for control preservation”*

As previously mentioned, all family businesses are driven to keep full control over their organisations. This aspect of socio-emotional wealth is a bit particular in the context of Morocco because of the cultural specificities of this country. For instance, the concept of firms’ control on itself is different. Moroccan family business leaders tend to exercise their control strategy by controlling information in the first place, because information often has potential strategic importance, and by controlling it, managers control the future of the organisation itself.

“Controlling the organisation is primarily controlling the information inside it. I precisely mean by that to control how the data is being created, collected, aligned, and integrated in order to keep track of daily operations and overall organisational performance. Because “who got the information got the power.” Basically, firms organise their information functions in a variety of ways, reflecting the nature of their management, leadership style, and their overall structure and strategy, their history, and how they want to deliver information to their business units. In our company we have a very formal and informal information system; the first is related to software that we use daily, and the second one is reflected by our transparency in discussion between family members and other employees.”

The second aspect of control is related directly to making all the employees replaceable, especially those with some deviant behaviour like a bad history of information devaluation, being rebellious, extremely ambitious, because those types of employees often tend to disturb that status quo, and the normal course of things. Since they always put their own interest before the organisation of the firm as a whole.

“As a family firm owner, I personally prefer not to be dependent on one employee of mine, because that way I feel like my firm no longer belongs to me. That way always my goal is to reduce my dependency on my personnel by always training all of them and giving them the opportunity to grow and that way I make none of them indispensable for the organisation. I’m sure that when you hear this type of idea for the first time, you will think that it’s kind of devilish, and I completely understand that, but trust me, this is how business works, and this is the part that a manager never exposes to the media; every one of my workers should be replaceable so my business can not fall apart after one of them quit his occupation.”



### *Prioritising family recruitment*

The second feature of Morocco's family firms' control is that they frequently prefer family recruitment to external one even if the latter ensures higher level of competence and skills. The reason behind this idea is the fact that having as many family members as they can in different services will help the managers to control the firms better since communicating with family members is generally more efficient in comparison to communicating with outsiders. Moreover, family members have an emotional interest, which often pushes them to work harder for the firm's longevity.

"If I had the chance, I would love to recruit family members only, since they have the same values and principles that run through family generations, and they have an emotional interest in the firms as well. On the other hand, outsider-employees need an extra effort to introduce them to the family values, principles. Also regarding communication and availability in difficult times, family personnel have a great advantage since we can communicate formally or informally and they are always available to the firms. But it might cross your mind that sometimes an outsider has better skills or abilities that might be able to deliver it to the organisation, and I will tell you it is true, but keep in mind all skills and competence can be taught to family members by training. On the contrary, what is hard to teach is family culture and values."

### *Uses only family resources*

The third particularity related to family firm control in Morocco is that those types of organisations prefer to use their own resources solely because, according to them, using external resources will make their control over the firm very weak. Even if that puts them in a situation where they lose some business opportunities for expansion. We can directly say that Moroccan family organisations value control over financial resources, and this state of mind is culturally ingrained because following Moroccan traditions, credits and using someone else's money is viewed negatively by the society as a whole.

"I would rather keep one hundred percent control over my business rather than make it bigger and share it with someone else. For that reason, I use only the available resources and I refuse to get involved in so much credit with financial institutions or other companies. Because personally I know some pairs that they have followed this strategy of expansion and they are just partners in the company that they have built from scratch, and I can't allow this scenario to happen to me; you can say that this firm – it's like a baby for me, and no one wants to share his/her son with other parents unless he's out of his mind."

#### 4.2.2. Identification

##### *Visibile family identity*

The consensus is already established among specialists about the fact that there is an overlap between family and business identities inside family firms (Wielsma & Brunninge, 2019; Sundamurthy & Kreiner, 2008). In other words, family values and traditions become the company values and traditions. Yet, the particularity of that idea in Morocco is the personification of family business identity, that is to say, that stakeholders attach family identity to the owner identity. The company's profile is generally shaped by its leaders' reputation. This implies that leaders' integrity and authenticity have an impact on the identity of the whole organisation.

“Generally our clients or suppliers know only me. What I mean by that is when there's an issue regarding the payment or merchandise delivery or any sort of problems they refer to me personally; in fact, to be more accurate, the majority of our stakeholders have long business relationships with the organisation because they know me personally, they know the level of my integrity, honesty and I'm a man of my word.”

The second particularity of family firm identity in Morocco is that the affective identity of the firm matters more than the cognitive one. To put it another way, what people surrounding the firm feel about it (good value system, ethical mission, democratic management style, empathic leadership etc.) matters more than the economic and social facts about the organisation (economic indicators such as financial performance, social performance, charity etc.).

“It really doesn't matter if our organisation is the biggest in the region or the best in terms of management practices, innovation, and leadership. People in our country are extremely emotional, so in consequence, they value how they feel about us more than what we concretely do for them. I will give you an example, and you will understand my point of view completely: Imagine I have the best managerial practices and I established training for my employees to help them get better with their daily tasks. Meanwhile, if during that training, I kept looking over their shoulders, that certainly will create a sense of incomfort and the firm will have a very negative environment and by extension negative reputation and identity, on the other hand, if I did not invest in a formal training session, yet I allowed my employees to make mistakes and learn from them, and maybe give them the chance to get involved in collective exchanges, surely that will help them feel good about the firms. And if you compare the first and the second scenario you will understand that Moroccan employees value affections more than cognition.”

### *Identity speculative aspect*

In addition, Moroccan family firms' identity depends firmly on their history and past actions. The internal and external shareholders (employees, suppliers, clients, public authorities) build their opinion about the organisation regarding the assessment of its full history. For instance, if the company has a stable relationship and has already been involved in charity work or social and societal activities. The different environmental actors are more likely to perceive the organisational identity positively and vice versa.

“Our organisation identity is the result of lifetime work. People don't trust us out of nowhere; they trust us because they believe that we are trustworthy, and their opinion is built upon facts and long-term win-win relationships. And this idea is valid the other way around as well, that is to say, that our partners are also selected based on their past actions as well.”

### 4.2.3. Renewal of the family bond

#### *Family heritage continuity over freedom of choice!*

Theoretically speaking, family firms are all long-term driven entities; they constantly seek the renewal of their bonds (Martínez-Romero et al., 2020). However in Morocco this variable is subject to several specificities. Primarily, there is a generational clash over the continuity and the future of the firm. The founder is always oriented to the continuity of the business, but he doubts the skills and the will of the upcoming generation to take the lead over the organisation. On the other hand, the new generation has its own goals, aspirations, and passions. Sometimes they are driven by their parents' heritage, and sometimes they have their own roads in mind. This idea appears to be cross-culturally normal, and scholars refer to it as a “succession problem”, but the Moroccan particularity is the fact that there are some family business founders who do not want their sons to take the lead over the firm because they think that they are not worthy or they lack vision.

“I would love to see my son leading this company by himself and I will be the proudest person on earth. But meanwhile, I do not want to oblige my son to do something that he doesn't want to, as well as I don't want my son to destroy this heritage that I've fought tooth and nail to create, because, if I want to be realistic, not all people are born with the necessary skills and abilities to lead or to be entrepreneurs. And I don't know if my son has these abilities or not. In case he doesn't, I do not want him around, of course, I'm here for him. He is my son and I will help him but he has to make his own choices.”

### *Lack of long-term vision clarity*

The second major component of the renewal of the family bond is vision clarity, according to Gomez. In order to plan family firm succession properly the founder needs to have a clear long-term vision, and this vision needs to be well communicated in advance to the different stakeholders and family members. Nevertheless, the uniqueness of this aspect in Morocco is that we prefer not to get involved in the future or hold discussions, and families often avoid them, which is justifiable by the fact that cultural and religious Moroccan people believe that only God knows the future. Thus, talking about these things with certainty is perceived negatively because we can never predict them.

“As I told you previously, I would love to see this organisation continue under the lead of my sons, but having a clear vision or preparation for the future is not always a smart thing to do, because there are some factors and variables that we can’t fully predict. For example, will my son have the intention to stay under my shadow? Does he have the necessary abilities and skills? Will he remain alive after five or ten years from now? Since we can not have certain responses about these questions, I would rather not have a clear plan and communicate it to the different stakeholders; instead of having one that at the end of the day none of it will be true.”

#### 4.2.4. Emotional attachment

##### *Stakeholders’ emotional attachment*

Basically, the emotional attachment reflects the attachment of the internal and external stakeholders to the firm itself, and that variable is often viewed as one of the major dimensions of the socio-emotional wealth construct (Berrone et al.,2012). However, scholars refer to emotional attachment as often influenced by external factors such as familial traditions and other internal factors such as loyalty or attachment to the organisation. For example, feelings of responsibility for the occupation can lead to strong feelings of attachment to a company. Yet the Moroccan particularity is that employees’ attachment is not channelled into the firm but it is attached to individuals (founder and family members).

“Personally I don’t think that my employees are attached to the firm itself but they are attached to my family and me, they know how we care about them and they know that we’ve always been there for them and in front of any crisis, we never let them down and for sure we never will. This type of attachment in my sense isn’t a cataclysmic event that

just happens, but it's the results of day-to-day work and a long-term relationship based on trust, loyalty, and mutual benefits. My personnel are aware of the fact that this organisation is for them and it seeks their best interests as well. We train them. We help them improve and have meaningful careers."

In addition, getting attached to individuals while doing business, can certainly cause potential problems and conflicts. This is a significant trend among Moroccan family business employees to get attached to the owners and to mix business with emotions. As a matter of fact the manager knows that they cannot mix these two together and end up with success. So they generally keep their main focus on cultivating the workers to detach their emotions from their working life by getting them involved in coaching sessions and meetings for the sole sake of helping employees develop their emotions management skills.

"Emotions are a natural part of being human, but they can also get you fired if you do not learn how to control them. If things go bad at work people sometimes think they can take it out on someone else or by expecting that the family will back them up in all situations. But this is not true, and not the best way to behave, and it often makes the situation worse. This is why we think that it is important to teach employees to be able to control themselves in all situations and we organise some meetings and coaching sessions. The ability of workers to regulate their own emotions is important and very useful. It will help them in life and in their work. If they cannot control their emotions it may be time for us to consider new recruitment. For sure we love that our workers get attached to us but everything has limits since so much attachment creates over-expectations and conflicts."

#### 4.2.5. Bonding social ties

Regarding the fifth dimension of SEW: "bonding social ties", we found out that Moroccan society is known to be a family-oriented society since it gets a high score on collectivism, power distance, and uncertainty avoidance (Hofstede 1992) as well as it has a unique set of values and traditions inspired by the Islamic and Amazigh background that put families before individuality. That implies that the bonds of the Moroccan family business are stronger compared to other societies.

"Family for us is everything. I can tell you that it matters more than my business. I don't think that it's only the case of our family but it's common for family business owners. That, in my opinion, is determined by our background, I mean traditions, religion, value system ... . The strength of our bonds is the result of our parenting and childhood education because since childhood we learn to prioritise the collective over the individual."

## 5. DISCUSSION

Through this study, we have proven that Moroccan family firms are weird towards control preservation. Their control strategy has three aspects. It starts by controlling information, because they believe that information has the potential to be strategic, and those who control it have control over the organisation's future. The second facet of control is reflected in making all employees replaceable, particularly those who have displayed some aberrant behaviour, because those workers are prone to upsetting the status quo and disrupting the normal flow of events, since they always prioritise their own interests over the organisation. The third aspect of Moroccan family businesses' control is the tendency to use their resources only because they believe that using external resources will weaken their control over the company even if that puts them in a situation where they sacrifice some opportunities. All these deductions have already proven to be true in previous studies (Berrone et al., 2012; Xi et al., 2015; Daspit et al., 2017; Santulli et al., 2019).

In addition, According to the literature, the second component of family business SEW is identification (Schulze and Kellermanns, 2015). Inside Moroccan family organisations identification has two dimensions: the first one is the personification of family business identity, i.e. instead of identification by the firm itself, we have identification by the owning family. The company's profile is generally shaped by leaders' reputation. The second dimension is that the effective identity of the firm matters more than the cognitive one. To put it another way, what people surrounding the firm feel about it (good value system, ethical mission, democratic management style, empathic leadership etc.) matters more than the economic and social facts about the organisation (economic indicators such as financial performance, social performances, and charity).

Regarding the third factor of the SEW: renewal of the family bond, its specificity in Morocco is reflected by the fact that there is basically a generational conflict concerning the firm's continuity and future. The founder is always concerned about the business long-term viability, but he frequently doubts the abilities and willingness of the next generation to run the company. The next generation, on the other hand, has its own goals, aspirations, and passions. They are sometimes guided by their parents' ancestry, and sometimes they have their own plans. This belief appears to be cross-culturally common, and scholars refer to it as a "succession dilemma," but the uniqueness in Morocco is that some family business founders do not want their sons to head the company because they believe they are

incompetent or unqualified. Additionally, the second main component of family bond renewal is vision clarity, according to Prugl (2019). In order to successfully prepare succession, the founder must have a clear long-term goal that is adequately articulated to all stakeholders and family members in advance (Debicki et al., 2017; Razzak et al., 2019), Nonetheless, the uniqueness of this aspect in Morocco is that we prefer not to get involved in takeover discussions about the future, and a family often avoids them. This is justified by the Moroccan cultural and religious belief that only God knows the future and that discussing it with certainty is viewed negatively because we can never predict it (Newbert and Craig, 2017) and have these ideas confirmed.

Furthermore, the fourth component of family business SEW is emotional attachment (Gomez Mejia, 2012). Essentially, emotional attachment represents internal and external stakeholders' attachment towards the company. Scholars, on the other hand, believe that emotional connection is influenced by both external and internal variables, such as familial traditions and loyalty (Berrone et al., 2012). Through this study we found out that emotional attachment in Morocco's uniqueness is visible in the fact that it is directed towards individuals rather than the company (founder and family members), and that is found to be true in the works by Carlock and Ward (2001); Hatak et al. (2016); Razzak et al. (2018).

Moreover, in terms of SEW "bond social ties", we have proven that Morocco is a family-oriented society due to its high levels of collectivism, power distance, and uncertainty avoidance, and the family bonds are strong in comparison to European or American families (Hofstede, 1992). The strength of these bonds is the result of the interaction between the set of values and traditions derived from the Islamic and Amazigh heritage, which prioritises family above individuality.

Finally, as shown in Table 2, by this study we have affirmed that the concept of SEW is valid in the Moroccan context but it includes some sets of particularities; for instance, instead of emotional attachment to the firms, emotional attachment to the founder and his family, as well as the owning family has a strong bond and it is willing to sacrifice expansion opportunities in order to keep full control over the firm and so forth.

**Acknowledgments:** *The authors want to thank this project supervisor as well as all LIR-MD laboratory members for all their support. In addition we thank all the editors and the reviewers for their constructive comments that helped us improve the current paper.*



## LIST OF REFERENCES

- Ashforth, Blake E., and Ronald H. Humphrey. 1995. 'Emotion in the Workplace: A Reappraisal', *Human Relations*, 48: 97–125.
- Berrone, Pascual, Cristina Cruz, Luis R Gomez-Mejia, and Martin Larrazza-Kintana. 2010. 'Socioemotional wealth and corporate responses to institutional pressures: Do family-controlled firms pollute less?', 55: 82–113.
- Brickson, Shelley. 2007. 'Organizational Identity Orientation: The Genesis of the Role of the Firm and Distinct Forms of Social Value', *Academy of Management Review*, 32.
- Carrigan, Marylyn, and Joan Buckley. 2008. 'What's so special about family business?' An exploratory study of UK and Irish consumer experiences of family businesses', *International Journal of Consumer Studies*, 32: 656–666.
- Cennamo, Carmelo, Pascual Berrone, Cristina Cruz, Luis R. Gomez-Mejia, and Practice. 2012. 'Socioemotional wealth and proactive stakeholder engagement: Why family-controlled firms care more about their stakeholders', 36: 1153–1173.
- Craig, Justin, and Clay Dibrell. 2006. 'The Natural Environment, Innovation, and Firm Performance: A Comparative Study', *Family Business Review*, 19: 275–88.
- Cruz, Cristina, Rachida Justo, and Julio Castro. 2012. 'Does family employment enhance MSEs performance?: Integrating socioemotional wealth and family embeddedness perspectives', *Journal of Business Venturing*, 27: 62–76.
- Dunfee, Thomas W. 1999. 'Corporate Governance in a Market with Morality', *Law and Contemporary Problems*, 62: 129–157.
- Dyer, W. Gibb, and David A. Whetten. 2006. 'Family Firms and Social Responsibility: Preliminary Evidence from the S&P 500', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30: 785–802.
- Epstein, Nathan B., Duane Bishop, Christine Ryan, Ivan Miller, and Gabor I. Keitner. 1993. 'The McMaster Model: View of healthy family functioning,' in, *Normal family processes*, 2<sup>nd</sup> ed. (The Guilford Press: New York, NY, US).
- Habbershon, T.G., M.L. Williams, and Ian MacMillan. 2003. 'Familianness: A unified systems theory of family business performance', *Journal of Business Venturing*, 18: 451–462.
- Hlady Rispal, Martine. 2002. *La méthode des cas. Application à la recherche en gestion* (De Boeck Supérieur: Louvain-la-Neuve %J Perspectives marketing).



- Martínez-Romero, M José, and Alfonso Andrés Rojo-Ramírez. 2016. 'SEW: Looking for a definition and controversial issues', 6: 1–9.
- Micelotta, Evelyn, and Mia Raynard. 2011. 'Concealing or Revealing the Family?: Corporate Brand Identity Strategies in Family Firms', *Family Business Review – FAM BUS REV*, 24: 197–216.
- Miller, Danny, and Isabelle Le Breton–Miller. 2014. «Deconstructing socio-emotional wealth.» In.: SAGE Publications Sage CA: Los Angeles, CA.
- Miller, Danny, Jangwoo Lee, Sooduck Chang, and Isabelle Le Breton–Miller. 2009. 'Filling the institutional void: The social behavior and performance of family vs non-Family technology firms in emerging markets', *Journal of International Business Studies*, 40: 802–817.
- Mustakallio, Mikko, Erkkö Autio, and Shaker A. Zahra. 2002. 'Relational and Contractual Governance in Family Firms: Effects on Strategic Decision Making', *Family Business Review*, 15: 205–222.
- Naldi, Lucia, Carmelo Cennamo, Guido Corbetta, Luis %J Entrepreneurship Theory Gomez–Mejia, and Practice. 2013. 'Preserving socioemotional wealth in family firms: Asset or liability? The moderating role of business context', 37: 1341–1360.
- Schulze, William, Michael Lubatkin, and Richard Dino. 2003. 'Toward a Theory of Altruism in Family Firms', *Journal of Business Venturing*, 18: 473–490.
- Schulze, William S, and Franz W Kellermanns. 2015. «Reifying socioemotional wealth.» In.: SAGE Publications Sage CA: Los Angeles, CA.
- Schulze, William S., Michael H. Lubatkin, Richard N. Dino, and Ann K. Buchholtz. 2001. 'Agency Relationships in Family Firms: Theory and Evidence', 12: 99–116.
- Sharma, Pramodita, James J. Chrisman, Jess H. Chua, and Lloyd P Steier. 2020. «Family firm behavior from a psychological perspective.» In.: SAGE Publications Sage CA: Los Angeles, CA.
- Sharma, Pramodita, and S. Manikutty. 2005. 'Strategic Divestments in Family Firms: Role of Family Structure and Community Culture', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29: 293–311.
- Tagiuri, Renato, and John Davis. 1996. 'Bivalent Attributes of the Family Firm', *Family Business Review*, 9: 199–208.
- Uzzi, Brian. 1997. 'Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness', *Administrative Science Quarterly*, 42: 35–67.
- Westhead, Paul, Marc Cowling, and Carole Howorth. 2001. 'The Development of Family Companies: Management and Ownership Imperatives', *Family Business Review – FAM BUS REV*, 14: 369–385.
- Yin, Robert K. 1994. 'Discovering the Future of the Case Study. Method in Evaluation Research', *Evaluation Practice*, 15: 283–290.

## EXAMINING CROSS-CULTURAL VALIDITY OF THE SOCIO-EMOTIONAL WEALTH (SEW) CONSTRUCT: CASE OF MOROCCAN FAMILY FIRMS

### Abstract

The concept of socio-emotional wealth (SEW) is gaining popularity among the scientific community as the potential dominant paradigm in the family business domain. However this "new homegrown" theoretical approach still holds several ambiguities that need addressing, for instance, the absence of clear consensual measures, uncertainty regarding the cross-cultural validity of the SEW perspective, and so forth. Nevertheless, this paper represents multiple case study research that seeks to verify the validity of the SEW approach in the context of Morocco. The results obtained reflect various contextual particularities that will contribute to the improvement and the advancement of the socio-emotional wealth paradigm.

**Keywords:** socio-emotional wealth (SEW), cross-cultural, family business

### BADANIE MIĘDZYKULTUROWEJ TRAFNOŚCI KONSTRUKTU BOGACTWA SPOŁECZNO-EMOCJONALNEGO (SEW): MAROKAŃSKIE FIRMY RODZINNE

### Streszczenie

Koncepcja bogactwa społeczno-emocjonalnego (SEW) zyskuje coraz większą popularność w środowisku naukowym jako potencjalny dominujący paradygmat w dziedzinie biznesu rodzinnego. Jednak to „nowe, rodzime” podejście teoretyczne nadal zawiera kilka niejasności, którymi należy się zająć, na przykład: brak jasnych, konsensualnych miar, niepewność co do międzykulturowej ważności perspektywy SEW i tak dalej. Niemniej jednak, niniejszy artykuł reprezentuje wiele badań opartych na studium przypadku, które mają na celu zweryfikowanie ważności podejścia SEW w kontekście Maroka, a uzyskane wyniki odzwierciedlają różne cechy kontekstowe, które przyczynią się do poprawy i rozwoju paradygmatu bogactwa społeczno-emocjonalnego.

**Słowa kluczowe:** bogactwo społeczno-emocjonalne (SEW), międzykulturowy, firmy rodzinne

**Cite as:**

Mohammed, K., Hourmatallah, H. (2021) 'Examining cross-cultural validity of the socio-emotional wealth (SEW) construct: Case of Moroccan family firms'. *Mysł Ekonomiczna i Polityczna* 1(71), 100–123. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.05/k.mohammed/h.hourmatallah

**Cytuj jako:**

Mohammed K., Hourmatallah H., *Badanie międzykulturowej trafności konstruktów bogactwa społeczno-emocjonalnego (SEW): marokańskie firmy rodzinne*, „Mysł Ekonomiczna i Polityczna” 2021 nr 1(71), s. 100–123. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.05/k.mohammed/h.hourmatallah

**Marcin Roman Czubala Ostapiuk\***

**POLSKI SYSTEM BANKOWY  
W UJĘCIU HISTORYCZNYM:  
OD TRANSFORMACJI SYSTEMOWEJ  
DO UNII EUROPEJSKIEJ**

DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.06/m.ostapiuk

**WPROWADZENIE**

Transformacja systemowa wpłynęła diametralnie na panoramę rozwoju postkomunistycznej Polski. Reformy wdrożone w polskim sektorze bankowym oraz jego rola i znaczenie w gospodarce kraju jako całości sprawiają, że możemy traktować te zmiany jako przykład strukturalnej przebudowy gospodarki państwa i jej instytucjonalnych podstaw, a także warunek dostosowania naszego kraju do przyszłego członkostwa w organizacjach międzynarodowych, zwłaszcza Unii Europejskiej.

Głównym celem niniejszego artykułu jest dokonanie pogłębionej analizy przemian, jakie zaszły w Polsce po 1989 roku, ze szczególnym uwzględnieniem dostosowań w sektorze bankowym. Zastosowane zostanie podejście instytucjonalne, a zrealizowane rozważania oprą się na kluczowych etapach powstawania i rozwoju tego sektora, a także adaptowania go do przyszłego członkostwa w UE. W celu uzupełnienia analizy i przybliżenia pełniejszej perspektywy polskiej sprawy, poszerzone zostaną ramy czasowe – o okres odpowiadający wielkiej recesji, a także o końcowe refleksje dotyczące możliwego wpływu pandemii COVID-19 na omawiane zagadnienia.

---

\* Marcin Roman Czubala Ostapiuk – dr hab., adiunkt na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Universidad Nacional de Educación a Distancia (Madryt, Hiszpania), e-mail: mczubala@cee.uned.es; ORCID: 0000-0002-0298-7609.

## 1. POLSKI SEKTOR BANKOWY I TRANSFORMACJA USTROJOWA

### 1.1. Zmiany prawodawcze, organizacyjne i własnościowe

Dzięki zmianom legislacyjnym wprowadzonym w 1982 roku system bankowy stopniowo uwalniano spod kontroli ze strony aparatu państwa. Narodowy Bank Polski (NBP) uzyskał stosunkową niezależność, nie podlegając dłużej Ministerstwu Finansów. Mimo to tworzenie podmiotów bankowych w postaci spółek akcyjnych nadal wymagało uprzedniej zgody rządu.

Zatwierdzenie przez Sejm w 1989 roku ustawy o prawie bankowym<sup>1</sup> i ustawy o Narodowym Banku Polskim<sup>2</sup> – inspirowane doświadczeniem innych, wysoko rozwiniętych państw – przyczyniło się do modernizacji początkowych zarządzeń wdrożonych na początku lat 80., zdecydowanie liberalizując podstawy prawne powstawania i działalności nowych bankowych podmiotów gospodarczych (w tym o charakterze prywatnym), a także wprowadzając istotne zmiany w organizacji instytucjonalnej sektora bankowego<sup>3</sup>. NBP przejął wszystkie funkcje i cele typowe dla podmiotów o swoim charakterze, a dzięki wprowadzonym później w Konstytucji RP zmianom zwiększona została również jego niezależność: definitywnie oddzielono go od reszty administracji rządowej.

Uchwalony pod koniec 1989 roku pakiet reform Balcerowicza pozwolił na dalsze budowanie liberalnego modelu bankowego i wyeliminował „plan kredytowy” jako narzędzie bieżącej kontroli ze strony NBP nad coraz bardziej samodzielnymi podmiotami bankowymi<sup>4</sup>. W odniesieniu do polityki własnościowej podmiotów bankowych reformy z 1992 roku rozszerzyły funkcjonowanie ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych<sup>5</sup> również na analizowany sektor, przy czym za proces ten odpowiadał nadal minister finansów. Ponadto zlikwidowano funkcjonowanie rad pracowniczych (organu charakterystycznego dla podmiotów państwowych z czasów Polskiej Rzeczpo-

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 31 stycznia 1989 r. – Prawo bankowe (Dz.U. z 1989 r. Nr 4, poz. 21).

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 31 stycznia 1989 r. o Narodowym Banku Polskim (Dz.U. z 1989 r. Nr 4, poz. 22).

<sup>3</sup> A. Baszyński, *Sektor bankowy*, [w:] W. Jaromłowicz, K. Szarzec (red.), *Liberalne przesłanki polskiej transformacji gospodarczej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 169–171. Por. także: M. Dahl, *Niemiecki model społecznej gospodarki rynkowej jako wzór dla polskich przemian systemowych po 1989 roku*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2015, s. 160–162.

<sup>4</sup> W. Wilczyński, *Transformacja gospodarki polskiej po pięciu latach – 1989–1994*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1994, nr 3, s. 65.

<sup>5</sup> Ustawa z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (Dz.U. z 1990 r. Nr 51, poz. 298).

spolitej Ludowej), a niezależność NBP ponownie wzmocniono, ustanawiając zapisy dotyczące powoływania i odwoływania jego prezesa.

Dzięki wprowadzonym modyfikacjom prawnym polski system bankowy przeszedł również szereg istotnych zmian w organizacji terytorialnej. Po pierwsze, na podstawie reformy z 1982 roku i przede wszystkim przepisów Rady Ministrów z 1988 roku, oraz w oparciu o istniejące już w liczbie ponad 400 oddziały banku centralnego, rozpoczął się proces tworzenia dziewięciu nowych podmiotów publicznych, które zaczęły funkcjonować od początku 1989 roku<sup>6</sup>.

Rozdzielone na terenie kraju, wspomniane podmioty stanowiły razem ok. 50 proc. ówczesnego sektora bankowego. Ich niezależność, choć rzekomo szeroka, w tej początkowej fazie naznaczona była mianowaniem dyrektorów banku przez szefa rządu. Poprzez swoją pracę, nadzorowaną i koordynowaną przez Radę Banków (istniejącą w latach 1989–1992) kierowaną przez prezesa NBP, dziewięć nowo powołanych banków oraz wyodrębniony ze struktur NBP w 1987 roku bank PKO BP przejęły dużą część dotychczasowej odpowiedzialności depozytowej i kredytowej banku centralnego.

W 1991 roku, po zakończeniu procesu komercjalizacji tych nowych banków (PKO BP został skomercjalizowany dopiero w 2000 roku, a debiutował na Giełdzie Papierów Wartościowych w 2004 roku jako PKO BP S.A.), tj. po przeprowadzeniu pierwszego kroku w kierunku ich prywatyzacji, wspomniane podmioty miały rady administracyjne i organy nadzorcze, co umożliwiło podpisanie w kolejnych latach umów partnerskich z bankami Europy Zachodniej. Nie wolno nam jednak zapominać, iż w pierwszej dekadzie transformacji kontrola państwowa nad modyfikacjami sektora bankowego była bardzo widoczna.

Równoległe do opisywanych wydarzeń Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) otrzymał funkcję emitenta obligacji skarbowych. Jednocześnie, zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym, obserwować można było rozwój inicjatywy na rzecz tworzenia nowych podmiotów bankowych, m.in. Banku Inicjatyw Społeczno-Gospodarczych, Banku Rozwoju Budownictwa Mieszkaniowego, Banku Ochrony Środowiska, Wschodniego Banku Cukrownictwa S.A. czy Banku Energetyki S.A.<sup>7</sup> W następnych latach wszystkie one doświadczyły szeregu istotnych zmian, zaprzestały działalności lub zostały wchłonięte przez inne podmioty, zarówno bankowe, jak i prywatne. Tylko Bank Ochrony Środowiska oraz Bank Inicjatyw Społeczno-Gospodarczych, do czasu przystąpienia Polski w 2004 roku do UE, zachowały zdolność do

<sup>6</sup> A. Baszyński, *Sektor bankowy*, op. cit., s. 172.

<sup>7</sup> M. Bałtowski, M. Miszewski, *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 328.

rozwoju i ciągłość organizacyjną, w dużej mierze dzięki powiązaniu z bankami zagranicznymi w latach 90.

Jeśli chodzi o banki *stricte* prywatne, ich debiut na scenie krajowej był wynikiem liberalizacji prawa bankowego wraz z rozluźnieniem warunków wydawania nowych licencji. Przy niewielkim kapitale i bez odpowiednio wykwalifikowanych zasobów ludzkich ich zdolność do ekspansji okazała się jednak ograniczona, nie wpływając znacznie na dominację opisaną wcześniej dziesiątki i PKO BP. Podobnie było w przypadku podmiotów z kapitałem zagranicznym, które rozpoczynały działalność w Polsce stopniowo od 1990 roku.

Należy także wspomnieć o kantorach wymiany walut, które dzięki ustawie o prawie dewizowym<sup>8</sup> i zarządzeniu prezesa NBP mogły rozpocząć działalność od 1989 roku. Ich początkowa popularność z czasem jednak malała, głównie ze względu na wprowadzane zmiany w zinstytucjonalizowanym obrocie dewizowym, co ograniczyło ich znaczenie wyłącznie do rynku dewizowego osób prywatnych.

Innym zjawiskiem – ówczasem raczej patologicznym – były parabanki, czyli podmioty, których celem było pokrycie części podstawowej działalności bankowej bez odpowiednich zezwoleń lub niezbędnego do tego kapitału własnego, rozwijające działalność w oparciu o ustawę o działalności gospodarczej<sup>9</sup>.

## 1.2. Polityka nadzorcza

Pierwsze lata transformacji ustrojowej charakteryzowały się niedostosowaniem NBP do wypełniania nowych funkcji kontrolnych i nadzorczych dla sektora, zwłaszcza w kontekście zaistnienia na rynku bankowym instytucji komercyjnych.

Wraz z uchwaleniem nowego prawa bankowego na początku 1989 roku kapitał podstawowy, niezbędny do powstania nowego podmiotu w sektorze, wynosił zaledwie 4 mln zł i odnotował nieznaczny wzrost w kolejnych latach. Zapis ten z punktu widzenia ustawodawcy miał zachęcić do inwestycji prywatnych, zwłaszcza zagranicznego pochodzenia, co znalazło odzwierciedlenie w mniej ortodoksyjnej polityce licencyjnej i wdrożeniu pakietu ulg podatkowych. Podobnie pochodzenie wykorzystanego kapitału założycielskiego nie

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 15 lutego 1989 r. – Prawo dewizowe (Dz.U. z 1989 r. Nr 6, poz. 33).

<sup>9</sup> Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej (Dz.U. z 1988 r. Nr 41, poz. 324).



było poddawane przeglądowi, przez co pomijano rygor niektórych wymogów, a także umożliwiano akumulację majątku w rękach jednej osoby. Cały szereg nieprawidłowości wyeliminowano w dużej mierze za sprawą ustawy o zmianie ustawy – Prawo bankowe i niektórych innych ustaw z 1992 r.<sup>10</sup>, która zmuszała każdy podmiot do posiadania więcej niż jednego właściciela i ustalała, że kapitał założycielski nie mógł stanowić żadnego rodzaju zobowiązania.

Słaba koniunktura gospodarcza kraju oraz wdrożone przepisy zmusiły NBP do zaostrzenia polityki licencyjnej. Próg kapitału zakładowego został podwyższony do 70 mln zł, natomiast od 1993 roku wdrożono unijny standard ustanawiający jego minimalną równowartość jako 5 mln ECU. Ponadto, w celu wzmocnienia pozycji polskich banków, zastosowano równe traktowanie wszystkich instytucji, niezależnie od pochodzenia ich kapitału. W ten sposób liczba wydawanych licencji znacznie się zmniejszyła, ograniczając zezwolenia dla obcych aktorów rynku na prowadzenie działalności lub na przejęcie jakiegokolwiek istniejącego podmiotu krajowego. Był to przejaw wzmocnienia oligopolistycznej struktury sektora oraz istotnego wpływu rządu na jego organizację.

Należy również zauważyć, że funkcje z zakresu nadzoru bankowego nabrały zupełnie nowego znaczenia w ramach zadań NBP. Stan nieznanym w poprzednim systemie politycznym i gospodarczym, nabrał kluczowego znaczenia w kontekście bezpieczeństwa procesu tworzenia nowego ustroju gospodarczego kraju.

Rekomendacje wydawane bankom komercyjnym w tym formacie pozwoliły NBP na dalsze kształtowanie krajowego systemu bankowego. Od 1990 roku jednostki komercyjne zostały zobowiązane do comiesięcznego przekazywania bankowi centralnemu szeregu informacji, w tym o poziomie pokrycia aktywów środkami własnymi. Podobnie, od 1991 roku opracowano nowy plan rachunków bankowych dla całego sektora, przystosowując ich wersję krajową do międzynarodowych standardów i norm.

### 1.3. Sytuacja finansowa podmiotów bankowych

W pierwszych latach po transformacji polskie banki uzyskały bardzo zadowalające wyniki finansowe. Głównie dzięki różnicy między oprocentowaniem oferowanych pożyczek i depozytów w warunkach wysokiej inflacji, a także stosunkowo niskiemu podwyższaniu kapitałów własnych, *verso* ze znacznym zwrotem kapitałowym. Zjawisko to było świadectwem niedoskonałości nowo

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 14 lutego 1992 r. o zmianie ustawy – Prawo bankowe i niektórych innych ustaw (Dz.U. z 1992 r. Nr 20, poz. 78).



budowanego systemu gospodarczego kraju: odniesionym zyskom nie towarzyszyła ich akumulacja.

W drugiej połowie 1991 roku, w wyniku złych wyników gospodarki krajowej, rozwijającego się nadzoru bankowego i luźnych wymogów dla operacji rynkowych, odsetek toksycznych długów posiadanych przez banki (ok. 8 proc. kredytów korporacyjnych) uległ podwojeniu<sup>11</sup>, osiągając 30 proc. ich łącznej kwoty z końcem następnego roku. Odnotowano także spadek rentowności brutto i realnych dochodów jednostek bankowych. Podczas gdy ich przychód netto wskazywał tendencję wzrostową, jedna na trzy pożyczki była nie do odzyskania. Wiele podmiotów komercyjnych i korporacyjnych musiało poradzić sobie z sytuacją możliwego bankructwa. Jeśli chodzi o duże przedsiębiorstwa państwowe, ich kondycja również nie była najlepsza. Nie tylko nie stawiały one czoła nowej rzeczywistości gospodarczej, lecz także musiały udźwignąć ciężar spłaty zaciągniętych zobowiązań finansowych udzielonych przed transformacją, co dodatkowo utrudniło ówczesnie ich sytuację<sup>12</sup>.

W ramach likwidacji lub upadłości banków kilka podmiotów zostało wchłoniętych przez inne jednostki, większe i z zasobniejszym kapitałem. Dzięki ustawie o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków oraz o zmianie niektórych ustaw<sup>13</sup> udało się jednak ustabilizować sektor. Poprzez długoterminowe obligacje emitowane przez Skarb Państwa o wartości 40 mld zł dokonano dokapitalizowania krajowego systemu bankowego. W ten sposób podmioty będące beneficjentami tego działania mogły zastosować szereg procedur naprawczych, w tym uzyskanie praw majątkowych, ostatecznie poprawiając swoją sytuację na rynku.

#### 1.4. Proces prywatyzacji i konsolidacji sektora bankowego: lata 1993–1997

Prywatyzacja sektora bankowego w Polsce rozpoczęła się od programu Ministerstwa Finansów, zainicjowanego w 1991 roku<sup>14</sup>. Dzięki jego zatwierdzeniu inicjatywa przeszła z rąk NBP do organu wykonawczego państwa. Początkowo spośród dziewięciu publicznych instytucji systemowych wybrano dwie, Wielkopolski Bank Kredytowy w Poznaniu (WBK) i Bank Śląski

<sup>11</sup> W. Wilczyński, *Transformacja gospodarki polskiej...*, op. cit., s. 67–68.

<sup>12</sup> A. Baszyński, *Sektor bankowy*, op. cit., s. 173.

<sup>13</sup> Ustawa z dnia 3 lutego 1993 r. o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz.U. z 1993 r. Nr 18, poz. 82).

<sup>14</sup> A. Baszyński, *Sektor bankowy*, op. cit., s. 174.

w Katowicach (BŚ), które prezentowały najlepsze warunki ekonomiczno-finansowe, bez konieczności ich dokapitalizowania. Ostatecznie, w wyniku wskazanego procesu, w latach 1993–1997 sprywatyzowano sześć banków publicznych za pośrednictwem rynku kapitałowego<sup>15</sup>.

W procesie konsolidacji starano się, aby banki o najlepszych wynikach, a także te, które miały w bazie kapitałowej częściowy udział kapitału zagranicznego, przejmowały najsłabsze podmioty, włączając je w swoje struktury. Podejście to promowane było od drugiej połowy 1993 roku i miało na celu uniknięcie ewentualnej prywatyzacji poprzez bezpośrednie wejście podmiotów zagranicznych na polski rynek, z zachowaniem pewnego stopnia kontroli państwa nad sektorem bankowym i jego rozwojem. Znalazło zastosowanie w przypadku trzech z dziewięciu banków publicznych: Banku Depozytowo-Kredytowego w Lublinie, Pomorskiego Banku Kredytowego w Szczecinie oraz Powszechnego Banku Gospodarczego w Łodzi<sup>16</sup>.

Podobnie PKO BP, największy bank krajowy, przeszedł wiele głębokich modyfikacji. Poprzez ustanowienie w 1992 roku jego nowego statutu umożliwiono podwyższanie kapitału z uzyskiwanych przez bank zysków. W 1993 roku powołano nową Radę Nadzorczą, zapewniając jej szerszy zakres kompetencji i metod działania, porównywalny do prywatnych podmiotów gospodarczych. Wszystko to w celu zapewnienia pewnej kontroli ze strony państwa, z jednoczesnym promowaniem komercyjnej orientacji jednostki, wprowadzeniem jej w fazę komercjalizacji (2000) i umożliwieniem debiutu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (2004).

Zgodnie z nową polityką NBP w zakresie wydawania koncesji, od 1994 roku uzyskanie licencji wiązało się z udziałem danego organizmu w procesie restrukturyzacji jednostek krajowych. W ten sposób ustawodawca dążył do oczyszczenia systemu z wyraźnie słabych lub upadających podmiotów bankowych, co pozwoliło na pojawienie się na polskim rynku dużych międzynarodowych instytucji finansowych.

W 1997 roku wskazane podejście zostało zmodyfikowane, niejako rezygnując z celu konsolidacji i protekcjonizmu narodowego sektora bankowego, zawartego w projekcie politycznym poprzedniego rządu. Dzięki programowi prywatyzacji (w ramach którego zezwolono na sprzedaż większościowych udziałów akcji Skarbu Państwa podmiotom zagranicznym) w 1999 roku sformalizowano częściową sprzedaż dwóch dużych banków publicznych, PBH

<sup>15</sup> M. Bałtowski, M. Miszewski, *Transformacja gospodarcza w Polsce...*, op. cit., s. 338.

<sup>16</sup> J. Kaliński, *Gospodarka Polski w procesie transformacji ustrojowej (1989–2002)*, [w:] E. Czarny (red.), *Gospodarka polska na przełomie wieków: od A do Z*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2005, s. 21.

S.A. i Banku Zachodniego S.A. Analogicznie w latach 2000–2001 zaobserwowaliśmy dwie kluczowe dla całego polskiego systemu fuzje. Operacje te obejmowały Bank Zachodni S.A i Wielkopolski Bank Kredytowy S.A. z jednej strony oraz Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. i Powszechny Bank Kredytowy S.A. z drugiej. Ponadto oba nowo utworzone podmioty weszły w skład ważnych konsorcjów bankowych naszego kontynentu. W ten sposób pierwsze lata nowego tysiąclecia charakteryzowały się tworzeniem nowych, znaczących w systemie jednostek, opartych na polskim lub mieszanym kapitale prywatnym. W przeciwieństwie do banków założonych na wczesnym etapie procesu transformacji systemowej, często niedojrzałych i źle zarządzanych, podmioty te wydawały się stabilnym i trwałym elementem krajowego sektora bankowego.

Wreszcie, jeśli chodzi o banki spółdzielcze, ich liczba po 1989 roku znacznie zmalała. W związku z procesem konsolidacji ich obecność w krajowym otoczeniu gospodarczym zmniejszyła się około trzykrotnie, powodując jednocześnie wzmocnienie samego sektora na rynku. Pomimo różnic w obszarze bankowym jako całości i przekształcenia banków spółdzielczych w jeden z jego stabilnych elementów należy podkreślić, iż reprezentacja podmiotów o tym charakterze nie była porównywalna z okresem przed transformacją ustrojową naszego kraju<sup>17</sup>.

## 2. POLSKI SEKTOR BANKOWY A UNIA EUROPEJSKA

### 2.1. Zmiany w prawie bankowym i jego dostosowanie do wymogów wspólnotowych

Konstytucja RP<sup>18</sup> uchwalona w 1997 roku wzmocniła rolę NBP w strukturze instytucjonalnej kraju. Ponadto, potwierdzając jego niezależność, podkreśliła odpowiedzialność NBP za projektowanie i realizację polityki pieniężnej państwa.

Nowa ustawa – Prawo bankowe<sup>19</sup> oraz ustawa o Narodowym Banku Polskim<sup>20</sup>, również przyjęte w 1997 roku, wprowadziły liczne zmiany i aktualizacje

<sup>17</sup> W. Wilczyński, *Transformacja gospodarki polskiej...*, s. 70.

<sup>18</sup> Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. uchwalona przez Zgromadzenie Narodowe w dniu 2 kwietnia 1997 r., przyjęta przez Naród w referendum konstytucyjnym w dniu 25 maja 1997 r., podpisana przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej w dniu 16 lipca 1997 r. (Dz.U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483).

<sup>19</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 939).

<sup>20</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 938).

w organizacji samego sektora, zwłaszcza biorąc pod uwagę doświadczenia uzyskane w pierwszym okresie transformacji systemowej. Wspomniane przepisy wyszczególniły wiele aspektów zawartych uprzednio w aktach ustawodawczych przyjętych w 1989 roku, a ich celem było udoskonalenie ram prawnych poprzez wyeliminowanie istniejących niedokładności i błędów. W ten sposób dookreślono aspekty związane z zakładaniem nowych podmiotów bankowych, wymagania dotyczące kapitału założycielskiego czy uprawnień, jakimi miały dysponować ich zarządy. Podobnie, w celu większego dostosowania do prawodawstwa wspólnotowego, dążono do dostosowania przepisów krajowych do wymogów stawianych w kontekście ubiegania się o przyjęcie do UE, kładąc większy nacisk na nadzór bankowy, w tym nad podmiotami z kapitałem zagranicznym, a także na prywatyzację bankowości państwowej. Wreszcie, część uprawnień prezesa NBP przejęły nowe organy kolegialne (na jego czele)<sup>21</sup>, tj. Komisja Nadzoru Bankowego (od 2008 roku Komisja Nadzoru Finansowego) oraz Rada Polityki Pieniężnej.

Kolejną istotną zmianą było powołanie Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Dzięki jego ustanowieniu i funkcjonowaniu częściowa gwarancja depozytów (wcześniej obowiązująca w przypadku tylko niektórych banków państwowych, np. PKO) została rozszerzona na wszystkie podmioty analizowanego sektora. Poprzez ustawę o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym<sup>22</sup> określono podstawę prawną zarówno w celu ułatwienia pomocy finansowej podmiotom zagrożonym upadłością (umożliwiająca również ich reorganizację), jak i ustanowienia systemu wypłaty depozytów zgromadzonych w danej jednostce (do określonej kwoty, obecnie do równowartości 100 tys. euro) w przypadku braku jej wypłacalności. Ponadto działalność funduszu obejmowała wszystkie podmioty obecne na rynku krajowym, dostosowano ją następnie do prawodawstwa wspólnotowego.

Wśród innych podmiotów, które należy wyróżnić, znalazły się również Krajowa Izba Rozliczeniowa, utworzony w 1991 roku Związek Banków Polskich, a także Biuro Informacji Kredytowej.

## 2.2. Wielka recesja i jej skutki dla polskiego sektora bankowego

Skutki wielkiej recesji, której początki miały miejsce na rynkach nieruchomości i kredytów hipotecznych Stanów Zjednoczonych, ze względu na kanały wzajemnej transmisji między gospodarkami narodowymi znalazły

<sup>21</sup> A. Baszyński, *Sektor bankowy*, op. cit., s. 178–182.

<sup>22</sup> Ustawa z dnia 14 grudnia 1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym (Dz.U. z 1995 r. Nr 4, poz. 18).

odzwierciedlenie w obszarze walutowym UE. Jego intensywność na terenie wspólnotowym zależała jednocześnie od cech strukturalnych gospodarek poszczególnych państw, istniejących zależności i ich asymetrii, szybkości infekcji między nimi etc.<sup>23</sup>

Kryzys rozpoczęty w 2008 roku wykazał również dysfunkcję samego sektora bankowego, jak i – co wydaje się ważniejsze na przyszłość – jego nadzoru, przy czym wejście w fazę stagnacji gospodarczej i wzrostu długu publicznego, a także skoordynowana reakcja państw członkowskich (ze szczególnym uwzględnieniem krajów, których walutą jest euro) były jednymi z jego bezpośrednich rezultatów. Ponadto należy pamiętać, że podmioty bankowe okazały się jego kluczowymi elementami. Nie tylko sprzyjały one rozprzestrzenianiu się skutków załamania w skali globalnej (ze względu na ich znaczenie w procesach rozwoju gospodarki rynkowej), ale także stały się beneficjentami polityki interwencyjnej i pomocowej, wpływającej na zwiększenie długu publicznego wielu państw Wspólnoty.

Recesja gospodarcza, o której mowa, ujawniła również odmienne zachowanie polskiej gospodarki w porównaniu do innych krajów regionu. Zatem np. wysoka aktywność na rynkach kredytów hipotecznych związana z niskim poziomem warunków stawianych kredytobiorcom, szerokie wykorzystanie sekurytyzacji i kredytowych instrumentów pochodnych do transferu powiązanego ryzyka czy rozwój sektora nieregulowanego nie okazały się typowe dla polskiego systemu bankowego.

W odniesieniu do potencjalnych kanałów zarażenia krajowego sektora finansowego analiza przeprowadzona przez Komisję Nadzoru Finansowego (zgodnie z badaniami Europejskiego Banku Centralnego) ujawniła brak zaufania, dyslokację rynku (rozumianą jako istotne i szybkie zmiany cen oraz osłabienie kursów walutowych), a także inne skutki pośrednie jako możliwe główne drogi wejścia zewnętrznych wstrząsów do polskiego systemu bankowego (Komisja Nadzoru Finansowego 2009, 8). Z drugiej strony badania przeprowadzone przez NBP wyróżniły ścieżkę bezpośrednią (kanał kredytowy, finansowy i rynkowy) oraz pośrednią, uwzględniającą inne czynniki transmisji recesji (makroekonomiczny, kapitałowy, kryzys zaufania itp.)<sup>24</sup>.

Spoglądając na oba podejścia, możemy wskazać na brak wiarygodności instytucji finansowych, wiele efektów makroekonomicznych związanych z osłabieniem gospodarczym w Polsce i na arenie międzynarodowej, a także pogorszenie się stanu sektora bankowego oraz zmiany w kanale kredyto-

<sup>23</sup> A. Chudik, M. Fratzscher, *Identifying the global transmission of the 2007–2009 financial crisis in a GVAR model*, „European Economic Review” 2011, t. 55, nr 3, s. 325–339.

<sup>24</sup> Narodowy Bank Polski, *Raport o stabilności systemu finansowego*, NBP, Warszawa 2008.

wym i rynku pośrednim jako główne czynniki, które należy wziąć pod uwagę w przypadku Polski.

Niemniej jednak brak udziału polskiego sektora bankowego w amerykańskim rynku kredytów hipotecznych *subprime* pozwolił na to, aby rynkowy kanał transmisji recesji gospodarczej nie miał w przypadku państwa polskiego żadnego wpływu. Jednocześnie nie należy zapominać, iż kontrola banków krajowych przez inwestorów zagranicznych mogła spowodować liczne wyzwania (biorąc pod uwagę pogorszenie sytuacji ekonomicznej jednostek dominujących). Mimo to sposób finansowania i pozyskania kapitału nie okazał się czynnikiem decydującym i o charakterze bezpośrednim, tym samym nie przyczynił się do ekspansji wymienionych objawów kryzysu w naszym kraju.

Wspomniane pogorszenie zaufania, wynikające z powiązania między podmiotami krajowymi a inwestorami strategicznymi, zostało jednak odebrane jako pierwszy efekt międzynarodowego kryzysu finansowego w polskim kontekście bankowym. Krótko mówiąc, pomimo strukturalnej nadwyżki płynności w sektorze byliśmy świadkami znacznego kurczenia się aktywów na rynku międzybankowym<sup>25</sup>.

Podobnie kanał makroekonomiczny okazał się kolejnym ważnym środkiem przekazu dla polskiej gospodarki. Pomimo dobrych wyników wskaźników ekonomicznych pogorszenie warunków w ramach pozostałych państw członkowskich UE, spowolnienie ich koniunktur i potrzeba interwencji publicznej poprzez programy ratowania banków wpłynęły także na wskaźniki ekonomiczne naszego kraju. Obserwowaliśmy m.in. zmniejszenie eksportu, spadek PKB, wzrost stopy bezrobocia czy osłabienie waluty krajowej.

Te wpływ był w istocie jeszcze większy, ponieważ ułatwił przekazywanie różnych skutków kryzysu za pomocą innych, pośrednich środków, dodatkowo kształtujących sektor bankowy. Skutki te – zaostrzenie polityki kredytowej banków, a także zmniejszenie podaży kredytu (ze względu na niepewność gospodarczą i rosnące ograniczenia kapitałowe) – okazały się niektórymi z jego wyników. Nie należy też zapominać o wzroście cen kredytów spowodowanym wahaniami między walutą krajową a obcą czy skutkach dla bilansów banków, konsekwencjach przeniesienia recesji na otoczenie gospodarcze Polski, tym razem poprzez pośredni kanał kredytowy i rynkowy.

Krótko mówiąc, zaszła zależność między szybkim wejściem negatywnych skutków kryzysu kanałami bezpośrednimi, ale ograniczonymi w czasie,

<sup>25</sup> E. Stola, *Kryzysy finansowe a bezpieczeństwo działalności banków komercyjnych*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2015, nr 109, s. 93.



a wpływem ich dostępu drogami pośrednimi, rozciągniętymi w czasie, lecz ze szkodliwymi skutkami długoterminowymi.

Z drugiej strony międzynarodowy kryzys gospodarczy i finansowy znacząco wpłynął także na europejski sektor bankowy i jego konfigurację. Dzięki szeregowi wskaźników strukturalnych, rentowności i bezpieczeństwa widzimy, jak sektor ten małał w stosunku do PKB państw członkowskich. Podobnie jak na rynku kredytowym, rentowność działalności sektora jako całości została ograniczona.

W wyniku negatywnych skutków recesji państwa członkowskie wdrożyły wiele zmian mających na celu przywrócenie zaufania i bezpieczeństwa w sektorze bankowym. Wśród nich położono nacisk na wzrost poziomu kapitału własnego instytucji bankowych, promowanie ich odporności na wstrząsy zewnętrzne, a także inne rozwiązania mające na celu zmniejszenie ryzyka spowolnienia systemowego w przyszłości.

Jeśli chodzi o polski sektor bankowy, to w fazie opisanej negatywnej koniunktury gospodarczej widoczny był jego intensywny intelektualny postęp (w porównaniu z innymi państwami Wspólnoty), co zmniejszyło różnice w rozwoju w stosunku do bliźniaczych sektorów krajów „starej” UE (szczególnie w latach 2008–2013). Wysoka odporność polskiego systemu bankowego wynikała przede wszystkim z braku znaczącego wpływu opisanych powyżej kanałów transmisji kryzysu na strukturę bankowości narodowej (w szczególności w wyniku ograniczonego rozwoju, doświadczeń transformacji systemowej i restrykcyjnego systemu regulacyjnego), a także powszechnego braku udziału polskich podmiotów w toksycznych aktywach bankowych zarówno na rynku światowym, jak i europejskim. Pomimo tego wskazana luka rozwojowa pozostaje nadal znacząca. Jednocześnie wszelkie badania w tym zakresie są utrudnione, biorąc pod uwagę zmiany w otoczeniu, które powstały w wyniku kryzysu (zarówno w kwestiach fiskalnych, jak i finansowych).

Jeśli chodzi o strukturę bilansów polskich banków, depozyty podmiotów niefinansowych są ich najważniejszym źródłem. Zdecydowana większość zobowiązań odpowiada instytucjom finansowym i niefinansowym, podczas gdy reszta składa się z zasobów własnych. Należy jednak pamiętać, że wskazany schemat różni się nieznacznie, w zależności od rozkładu własności oraz rodzaju działalności prowadzonej przez dany podmiot. Tym samym banki wchodzące w skład zagranicznych grup finansowych w większym stopniu korzystają z zagranicznych zasobów niż podmioty z dominującym kapitałem krajowym. Jeśli chodzi o zobowiązania finansowe i emisję dłużnych papierów wartościowych, ich znaczenie w sektorze jest ograniczone. Obserwujemy jednak lukę finansową, wynikającą z różnicy między kredytami udzielanymi organizacjom

niefinansowym a ich depozytami, którą banki starają się zmniejszyć, emitując dłużne papiery wartościowe lub pozyskując środki zagraniczne. Możemy powiedzieć, że struktura finansowania polskiego sektora bankowego jest stosunkowo stabilna. Wpływ kryzysu nie był znaczący, przynajmniej bezpośrednio. Dzięki wymagającemu systemowi nadzoru sektor bankowy również nie ubiegał się o żadną pomoc finansową ani ze strony sektora publicznego, ani innych organów międzynarodowych. Podobnie wystarczająca jest kapitalizacja podmiotów, spełniająca wymogi określone w Nowej Umowie Kapitałowej (Basel III).

Rośnie również zakres kontrolowania podmiotów z sektora bankowego przez firmy mające polskie aktywa (głównie agencje państwowe), co świadczy o wzroście wpływu kapitału krajowego na aktywa bankowości komercyjnej. Fuzje banków i wykorzystanie istniejących synergii, poprawa bilansu płatniczego, a także większe udogodnienia w pozyskiwaniu finansowania w okresach naznaczonych spowolnieniem gospodarczym to tylko niektóre z oczekiwanych korzyści. Podobnie przewiduje się, że podmioty systemowe (z dominującym kapitałem krajowym) będą wspierać, zachowując ustalone standardy nadzoru i kontroli, różne działania mające na celu promowanie wzrostu gospodarczego Polski.

Jeśli chodzi o ewentualne problemy, nie wolno nam zapominać o długoterminowych wymogach płynnościowych. Utworzenie Polskiego Funduszu Rozwoju stanowiło kolejną reakcję rządu na to zjawisko. Poprzez swoje instrumenty służy on podmiotom gospodarczym, samorządom i osobom fizycznym, dążąc do promowania zrównoważonego rozwoju gospodarczego i społecznego, a także zachęcania do oszczędzania.

Wreszcie reforma europejskiego systemu zarządzania gospodarczego wprowadzana stopniowo od 2011 roku zakładała utworzenie unii bankowej w kontekście Wspólnoty. Choć ma ona ramy regulacyjne zbiorowe dla wszystkich państw członkowskich, jej struktura organizacyjna kładzie szczególny nacisk na strefę euro. Jednocześnie inne kraje UE mają możliwość dobrowolnego, nieobowiązkowego uczestnictwa.

W przypadku tych państw członkowskich, które nie należą do strefy euro, ale uczestniczą w unii bankowej, pomimo poprawy ich sytuacji aktywność i możliwości EBC są znacznie ograniczone ze względu na wyznaczone limity jego interwencji we wskazanych środowiskach krajowych. Jednakże realizowana współpraca ułatwia długoterminowe finansowanie i obniżenie kosztów pozyskania środków z banków krajowych, a także większy dostęp do informacji. Jednocześnie nie wolno nam zapominać, iż ramy prawne drugiego filaru unii bankowej, jednolitego mechanizmu restrukturyzacji i uporządko-



wanej likwidacji oraz jego wdrażania wiążą wszystkie państwa członkowskie. Kraje, które do unii bankowej nie należą, nie mogą jednak uzyskać dostępu do funduszy kapitałowych Europejskiego Mechanizmu Stabilizacyjnego ani do specjalnych dotacji zapewnianych przez EBC, tzn. korzyści, które mogą być bardzo interesujące dla Polski, choć pociągają za sobą wiele wydatków i pewną utratę niezależności. Inne pozytywne elementy to poprawa postrzegania bezpieczeństwa polskiego sektora bankowego w oczach inwestorów zagranicznych, łatwiejszy dostęp do finansowania długoterminowego i spadek kosztów pozyskania środków przez jednostki krajowe, a także wzrost emisji obligacji zagranicznych przez polskie banki.

W każdym razie niezakończony proces wdrożenia unii bankowej, stonkowo krótkie doświadczenie w nadzorze ze strony EBC, limitowanie zdolności przyznanych krajom, których walutą nie jest euro, a także obecne uwarunkowania polskiego sektora bankowego ograniczają atrakcyjność wspomnianego projektu dla polskiego sektora bankowego<sup>26</sup>. Musimy jednak pamiętać, iż zmiany w otoczeniu europejskim mogą przyspieszyć decyzję Polski o nawiązaniu bliższych więzi w ramach projektu. Zwłaszcza w zależności od postępów w jego realizacji, wzrostu liczby państw uczestniczących, a także ich prawidłowego funkcjonowania w okresie kolejnej recesji gospodarczej.

### 2.3. Wpływ pandemii COVID-19 na polski system bankowy: przemyslenia końcowe

Pandemia COVID-19 stworzyła nowe warunki dla funkcjonowania systemów gospodarczych i sektora bankowego państw członkowskich. Uwarunkowania spowodowane nową sytuacją nie stanowiły jednak początkowo zagrożenia dla stabilności systemu finansowego w naszym kraju. Wspomniane już wcześniej czynniki: brak nierównowag finansowych i makroekonomicznych przed pandemią, wysoka jakość kapitału i jego płynność w sektorze bankowym, stabilna struktura finansowania banków komercyjnych, konserwatywna polityka nadzorcza oraz konsolidacja i transformacja cyfrowa pozwoliły znacznie ograniczyć zaistniałe ryzyka w sytuacji banków komercyjnych. Jednostki spółdzielcze nie były jednak tak dobrze przygotowane. Ich zróżnicowanie, naturalne powiązanie z otoczeniem lokalnym i jego finansowaniem, wysoki poziom zatrudnienia w porównaniu do posiadanych aktywów czy wymagania

<sup>26</sup> B. Lepczyński, *Konsekwencje przystąpienia Polski do unii bankowej*, IBGR, Gdańsk 2014, s. 97–98.

regulacyjne i ostrożnościowe spowodowały, iż wprowadzone restrykcje okazały się dla nich znacznie bardziej kosztotwórcze.

W celu przeciwdziałania pandemii, zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej, Rada Polityki Pieniężnej nie tylko obniżyła stopy procentowe, ale także wprowadziła zmiany w poziomie rezerw obowiązkowych. Komitet Stabilności Finansowej zredukował bufor ryzyka systemowego i utrzymał jego mechanizm w części antycyklicznej oraz obniżył wagę ryzyka dla ekspozycji zabezpieczonych na nieruchomościach komercyjnych mających służyć kredytobiorcy do własnej działalności gospodarczej, pozwalając na większą możliwość kreacji kredytu. Zaaprobowano także Pakiet Impulsów Nadzorczych na rzecz Bezpieczeństwa i Rozwoju, umożliwiając dotowanie gospodarki przez wskazany sektor.

Mimo znacznego ograniczenia możliwych negatywnych efektów bez wątpienia podniesione zostało ryzyko dla działalności branży bankowej, przede wszystkim ze względu na spowolnienie gospodarki, a tym samym zmniejszenie przepływów na rynku finansowym. Nastąpiło obniżenie stóp procentowych i stóp rezerw. Straty kredytowe i obniżenie rentowności podejmowanych działań, potrzeba zabezpieczenia interesów konsumentów, mniejsze zainteresowanie oferowanymi produktami, wzrost zależności pomiędzy sektorami bankowym i rządowym czy zmiany regulacyjne – to niektóre z wskazywanych następstw<sup>27</sup>. Banki spółdzielcze oraz mniejsze jednostki komercyjne również znalazły się w grupie podmiotów generujących straty. Należy jednak pamiętać, iż obecność wskazanych problemów notowano już przed pandemią, co stanowiło świadectwo złego zarządzania ryzykiem, a niekoniecznie wywołane zostało ogólnosiątkowym i krajowym spowolnieniem gospodarczym. Warto także wskazać, że zaistnienie, oddziaływanie i zakres tych zjawisk zależą będzie od wewnętrznych czynników i uwarunkowań samych jednostek oraz ich przystosowania do zmian w otoczeniu gospodarczym, tj. zagrożeń od nich niezależnych.

Polski sektor bankowy, w porównaniu do reszty państw członkowskich, jest stosunkowo nieduży. Niemniej pełni on ważne funkcje łagodzące i zapewniające bezpieczeństwo gospodarki realnej kraju, a uczestnictwo w rządowych pakietach pomocy dla przedsiębiorstw, wysoka elastyczność i dostosowanie do wprowadzonych zarządzeń czy stabilna struktura finansowa i dobra sytuacja płynnościowa to niektóre z jego atutów.

<sup>27</sup> P. Łasak, *Wyzwania dla polskiego sektora bankowego jako skutek pandemii Covid-19*, [w:] M. Kaleta, M. Łaska, D. Zuchowska (red.), *Polityka gospodarcza w niestabilnym otoczeniu: dylematy i wyzwania*, Wyższa Szkoła Kultury Społecznej i Medialnej, Toruń 2020, s. 80–93.

Można stwierdzić, że polski sektor bankowy okazał się relatywnie odporny na nowe ryzyko i dobrze przygotowany do działań w warunkach zmian spowodowanych pandemią COVID-19. Mimo to pojawiło się również wiele wyzwań, które spowodowały istotne zmiany w opisywanej branży i jej otoczeniu regulacyjnym. Straty kredytowe czy portfele walutowe kredytów hipotecznych to tylko niektóre z przyszłych sprawdzianów. Warto też, korzystając z doświadczeń innych państw członkowskich i ich działań podjętych po 2008 roku, nie zapominać o ciągłej potrzebie podtrzymywania i restrukturyzacji własnych podmiotów bankowych, a także ich roli w finansowaniu gospodarki. Jest to jednak zagadnienie, które powinno zostać poddane odrębnej, szerszej, lecz nadal trudnej obecnie analizie, dotyczącej wpływu pandemii COVID-19 na polski sektor bankowy. Wszelkie podejmowane badania powinny zatem jednocześnie brać pod uwagę aspekty takie jak odbicie gospodarcze, dynamika zadłużenia, zagrożenie kredytów i transakcji powiązanych, a także restrukturyzacja i renegocjacja zadłużenia.

## PODSUMOWANIE

- Dokonana analiza pozwala na sformułowanie następujących wniosków:
1. Reformy wprowadzone w polskim sektorze bankowym były jednym z najważniejszych elementów transformacji ustrojowej naszego kraju. Jego organizacja, struktura i porządek instytucjonalny są przykładem ww. zmian i odnowionego modelu wzrostu gospodarczego, a także spełnienia warunków przystąpienia do organizacji międzynarodowych, zwłaszcza UE.
  2. Dzięki procesom zapoczątkowanym w drugiej połowie lat 90. tworzono podmioty prywatnej bankowości komercyjnej (coraz bardziej oddzielające dany sektor od własności państwowej), wzrosła rola i nastąpiła modyfikacja funkcji banku centralnego, postąpiła rewitalizacja istniejącego systemu instytucjonalnego, wprowadzono nowe zasady działania, a także powołano szereg bezprecedensowych instytucji, zgodnych z systemami kapitalistycznej gospodarki rynkowej.
  3. W wyniku rozwoju polski sektor bankowy doświadczył również wejścia na rynek krajowy inwestorów zagranicznych, ekspansji kapitału banków komercyjnych do innych wyspecjalizowanych segmentów rynku finansowego, a także zmian w zakresie ich własności i restrukturyzacji (rozumianych jako proces wzajemnych fuzji i przejęć).
  4. W związku z powyższymi adaptacjami polski sektor bankowy osiągnął wystarczającą dojrzałość instytucjonalną i funkcjonalną, pozwalającą na

- współpracę i integrację z innymi nowoczesnymi systemami bankowymi państw członkowskich UE. Poprawa wyszkolenia personelu bankowego, poszerzenie oferty produktowej i wzrost jakości portfela kredytowego, promocja stabilności i bezpieczeństwa finansowego systemu czy postęp technologiczny w świadczeniu usług to tylko niektóre z jej przykładów.
5. W odniesieniu do kanałów transmisji wstrząsów zewnętrznych za główne źródło napływu kryzysu do naszego sektora bankowego należy uznać kanał zaufania, makroekonomiczny, a także kanały pośrednie. Jednocześnie konserwatywne podejście, zwłaszcza w odniesieniu do polityki kredytowej i kontroli segmentu bankowości komercyjnej, a także szeroki system nadzoru znacząco ograniczyły negatywne skutki wielkiej recesji w strefie euro dla polskiej gospodarki. Jego struktura finansowa, wyraźnie stabilna, ułatwiła również uniknięcie konieczności jakiegokolwiek interwencji publicznej poprzez ratowanie, zarówno ze strony rządu, jak i NBP.
  6. Polski system bankowy, charakteryzujący się bardziej restrykcyjnymi regulacjami w porównaniu z innymi krajami europejskimi, można uznać za nowoczesny, stabilny i bezpieczny (w dużej mierze jest to efekt modyfikacji i doświadczeń zdobytych w wyniku systemowej transformacji kraju). Warunki te umożliwiły również, w czasach wielkiej recesji, zmniejszenie luki rozwojowej w stosunku do innych sektorów bankowych UE.
  7. W odniesieniu do rozwoju sytuacji makroekonomicznej w Polsce podczas pandemii COVID-19 wypracowane rozwiązania w sektorze bankowym znacznie zniwelowały wpływ negatywnych efektów stagnacji gospodarczej na opisaną branżę. Faktycznie, podniesione zostało ryzyko jego działalności, choć nie było one wystarczającym czynnikiem do wprowadzenia istotnych zmian instytucjonalnych w analizowanym sektorze.
  8. Obecnie polską gospodarkę charakteryzuje m.in. równowaga między większym otwarciem rynku a dążeniem do zachowania elementów państwa opiekuńczego. Podąża również ścieżką promowania konkurencyjności i większej odpowiedzialności społecznej. W ten sposób poszukuje coraz głębszego powiązania obu elementów w celu wzmocnienia roli kapitału narodowego w strukturze gospodarczej kraju, a także rozwoju jego eksportu i innowacyjnego podejścia, mniej podatnego na wstrząsy zewnętrzne. Nie powinniśmy też zapominać, że ten model rozwoju obejmuje również wzmocnienie sektora bankowego jako istotnej części gospodarki państwowej, podczas gdy wiele innych czynników strukturalnych nadal wymaga poprawy.
  9. Niewątpliwie wśród kolejnych celów polskiej gospodarki jest także intensyfikacja prac nad udanym wejściem do strefy euro. Oznacza to zadanie,

które ułatwi wzrost gospodarczy i poprawę materialnych warunków społeczeństwa. Cel ten wymaga jednak polityki makroekonomicznej określonej przez zdrowe finanse publiczne, odpowiedniej koordynacji polityki pieniężnej i fiskalnej, a także działania mającego na celu zapewnienie skutecznego funkcjonowania mechanizmów rynkowych. Czynnikiem, który może przyspieszyć wejście Polski do strefy euro, jest jej udział w projekcie wspólnotowej unii bankowej. Mimo to pozostaje ona niekompletnym zestawem mechanizmów na etapie wdrażania. Biorąc pod uwagę obecną kondycję polskiego sektora bankowego, pozostaje ona projektem wzbudzającym zmniejszone zainteresowanie, a także związanym z szeregiem niewiadomych dotyczących jego zaangażowania.

## BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J., *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*, [w:] P. Aghion, S. Durlauf (red.), *Handbook of Economic Growth*, t. 1A, North Holland 2005.
- Baccaro L., Pontusson J., *European Growth Models Before and After the Great Recession*, [w:] A. Hassel, B. Palier (red.), *Growth and Welfare in Advanced Capitalist Economies*, Oxford University Press, Oxford 2021.
- Baltowski M., Miszewski M., *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Baszyński A., *Sektor bankowy*, [w:] W. Jarmołowicz, K. Szarzec (red.), *Liberalne przesłanki polskiej transformacji gospodarczej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- Bernaciak, M., *Coming full circle? Contestation, social dialogue and trade union politics in Poland*, [w:] S. Lehndorff, H. Dribbusch, T. Schulten (red.), *Rough waters: European trade unions in a time of crises*, Etui, Brussels 2020.
- Bruinshoofd A., Candelon B., Raabe K., *Banking Sector Fragility and the Transmission of Currency Crisis*, „Open Economies Review” 2010, t. 21, nr 2.
- Chudik A., Fratzscher M., *Identifying the global transmission of the 2007–2009 financial crisis in a GVAR model*, „European Economic Review” 2011, t. 55, nr 3.
- Dahl M., *Niemiecki model społecznej gospodarki rynkowej jako wzór dla polskich przemian systemowych po 1989 roku*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2015.
- Dąbrowski M., *Polityka gospodarcza okresu transformacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

- Felbur S., *Rozwój gospodarczy Polski w okresie transformacji. Recesja i ożywienie*, Prywatna Wyższa Szkoła Handlowa, Warszawa 1997.
- Flejterski S., *Banki jako współsprawcy, współofiary i współbeneficjenci globalnego kryzysu finansowego*, [w:] J.L. Bednarczyk, W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Od kryzysu do ożywienia. Dylematy współczesnej polityki finansowej*, CEDEWU, Warszawa 2011.
- Gorzela G., *Kryzys finansowy w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, [w:] A. Tucholska, (red.), *Europejskie wyzwania dla Polski i jej regionów*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010.
- Hancké B., *Unions, central banks, and EMU labour market institutions and monetary integration in Europe*, Oxford University Press, Oxford 2013.
- Iversen T., Soskice D., Hope D., *The Eurozone and Political Economic Institutions*, „Annual Review of Political Science” 2016, t. 19, nr 1.
- Jakóbiak W., *Zmiany systemowe w Polsce a struktura gospodarki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Kaliński J., *Gospodarka Polski w procesie transformacji ustrojowej (1989–2002)*, [w:] E. Czarny (red.), *Gospodarka polska na przełomie wieków: od A do Z*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2005.
- Kołodko G.W., *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Poltext, Warszawa 1999.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008–2009*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009.
- Konopczak M., Sieradzki R., Wiernicki M., *Kryzys na światowych rynkach finansowych – wpływ na rynek finansowy w Polsce oraz implikacje dla sektora realnego*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 6.
- Lepczyński B., *Konsekwencje przystąpienia Polski do unii bankowej*, IBGR, Gdańsk 2014.
- Lipowski A., *Dualizm transformacji. Przypadek Polski 1990–1998*, INE PAN, Warszawa 2000.
- Łasak P., *Wyzwania dla polskiego sektora bankowego jako skutek pandemii COVID-19*, [w:] M. Kaleta, M. Laska, D. Żuchowska (red.), *Polityka gospodarcza w niestabilnym otoczeniu: dylematy i wyzwania*, Wyższa Szkoła Kultury Społecznej i Medialnej, Toruń 2020.
- Murrell P., *Big Bang versus Evolution: East European Economic Reforms in the Light of Recent Economic History*, „PlanEcon Report” 1990, t. 26.



- Narodowy Bank Polski, *Raport o stabilności systemu finansowego*, NBP, Warszawa 2008.
- Narodowy Bank Polski, *Raport o stabilności systemu finansowego. Wydanie specjalne: skutki pandemii COVID-19*, NBP, Warszawa 2020.
- Nazarczuk J., *Wpływ światowego kryzysu finansowego na gospodarkę Polski i jej regionów*, [w:] R. Kisiel, M. Wojarska (red.), *Wybrane aspekty rozwoju regionalnego*, Fundacja „Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach”, Olsztyn 2013.
- Pater R., Skica T., *Skutki kryzysu gospodarczego lat 2007–2009 dla sfery realnej polskiej gospodarki na tle Unii Europejskiej*, „Barometr Regionalny” 2011, nr 1(23).
- Piątkowski M., *Polski Nowy Złoty Wiek od peryferii Europy do jej centrum*, „World Bank Policy Research Working Paper” 2013, WPS6639.
- Sawicka J., Rykowska J., *Wpływ kryzysu gospodarczego na przyszłość Polski w strefie euro*, „Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing” 2010, t. 4, nr 53.
- Schadler S., Mody A., Abiad A., Leigh D., *Growth in the Central and Eastern European Countries of the European Union*, „IMF Occasional Paper” 2006, 252.
- Stoła E., *Kryzysy finansowe a bezpieczeństwo działalności banków komercyjnych*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2015, t. 109.
- Szambelańczyk J., *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.
- Teichmann E., *Państwa bałtyckie – reakcja na światowy kryzys gospodarczy 2008–2009*, [w:] K. Falkowski, E. Teichmann (red.), *Państwa bałtyckie i Europy Wschodniej. Reakcja na światowy kryzys gospodarczy i regionalny kryzys gazowy*, SGH, Warszawa 2010.
- Wilczyński W., *Transformacja gospodarki polskiej po pięciu latach – 1989–1994*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1994, t. 3.
- Zukrowska K., *Szansa Polski po kryzysie finansowym 2007/2008+*, „Krakowskie Studia Międzynarodowe” 2013, nr 4.

## POLSKI SYSTEM BANKOWY W UJĘCIU HISTORYCZNYM: OD TRANSFORMACJI SYSTEMOWEJ DO UNII EUROPEJSKIEJ

### Streszczenie

Zorientowanie na rozwój gospodarczy, a także społeczna determinacja w celu wejścia do Unii Europejskiej (UE) były jednymi z głównych motywów reform polskich instytucji publicznych oraz zmian w kierunku neoliberalnej polityki gospodarczej. Głównym celem niniejszego artykułu jest dokonanie pogłębionej analizy przemian, jakie zaszły w Polsce po 1989 roku, ze szczególnym uwzględnieniem dostosowań wprowadzonych w sektorze bankowym. Zastosowano podejście instytucjonalne, a zrealizowane rozważania opierają się na kluczowych etapach powstawania i rozwoju sektora bankowego oraz jego adaptacji do przyszłego członkostwa w UE. Jednocześnie, aby przybliżyć pełniejszą perspektywę polskiej sprawy, rozszerzono ramy czasowe przymyśleń o okres odpowiadający wielkiej recesji, do której przyczynił się kryzys gospodarczy i finansowy (2008) oraz kryzys zadłużeniowy (2010), a także uzupełniono tekst o końcowe refleksje na temat możliwego wpływu pandemii COVID-19 na sektor.

Słowa kluczowe: Polska, sektor bankowy, transformacja systemowa, zmiany instytucjonalne, wielka recesja, COVID-19

## THE POLISH BANKING SYSTEM IN A HISTORICAL APPROACH: FROM SYSTEMIC TRANSFORMATION TO THE EUROPEAN UNION

### Abstract

The orientation towards economic development, as well as the social determination to join the European Union (EU), were among the main motives behind the reforms of Polish public institutions and changes to neoliberal economic policy. Thus, the main goal of this article is to conduct an in-depth analysis of the above-mentioned transformations that took place in Poland after 1989, focusing on the institutional adjustments introduced in the banking sector. Applying the institutional approach, the considerations are based on the main stages of its formation and development (including the legislative milestones), as well as its adaptation to future membership in



the EU. At the same time, in order to provide the reader with a more comprehensive perspective of the Polish case, the time frame of the deliberations is being extended to the period corresponding to the recent Great Recession, comprised of the economic and financial crisis (2008) and the debt crisis (2010), as well as completed with final thoughts about the possible influence of the pandemic by COVID-19.

**Keywords:** Poland, banking sector, systemic transformation, institutional changes, Great Recession, COVID-19

**Cytuj jako:**

Czubala Ostapiuk M.R., *Polski system bankowy w ujęciu historycznym: od transformacji systemowej do Unii Europejskiej*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2021 nr 1(71), s. 124–145. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.06/m.ostapiuk

**Cite as:**

Czubala Ostapiuk, M.R. (2021) ‘The Polish Banking System In A Historical Approach: From Systemic Transformation To The European Union’. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(71), 124–145. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.06/m.ostapiuk

**Natalia Legień\***

## LIBYA AND CÔTE D'IVOIRE: TWO COUNTRIES, ONE RESOURCE, DIFFERING APPROACHES

DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.07/n.legien

### INTRODUCTION

Crude oil is indubitably an important factor in global economic relations. It is a resource that even the global powerhouses such as the United States and China strive to procure and find themselves dependent upon. The value of crude oil only rises when its impending scarcity is taken into account, and that may be why it has become so much more than an economic factor. When crude oil is effectively exploited, it may allow a country with virtually no other strategic resources to become an influential regional or global power. As foreign policy is the sum of a country's actions in the name of its safety, strength and prestige, it only helps it to seek out ways to employ so many potential strengths in order to supplement foreign policy. This is how crude oil and foreign policy become interwoven.

The following paper attempts to prove how crude oil can and does impact foreign policy. To take this study a step further, crude oil is exhibited as a key factor in two simultaneously different and similar states' struggle for power and dominance. To that extent, Libya and Côte d'Ivoire can easily be juxtaposed. The existence of crude oil in both countries is an obvious prerequisite for any comparative analysis to take place, but each has a strategic position in their respective regions, and each has experienced and continues to experience

---

\* Natalia Legień, MA, Lazarski University in Warsaw, e-mail: natalielegien@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9086-2621

internal strife. Nevertheless, they are completely different countries in most other respects. Thus, they offer two unique views on the matter and make any findings all the more believable.

The theoretical concepts of geopolitics and geoeconomics are used to shed more light on the various implications of having crude oil reserves and exploiting them. Their relation to foreign policy opens the paper, as they constitute the most theoretical portion of the paper. They are followed by an explanation of how crude oil ties in with foreign policy, the first step towards establishing a precedent for the use of crude oil as a weapon to gain political strength. A more practical section follows, one in which economic, historical and political data on each of the two countries are analysed separately. Finally, both countries are juxtaposed so as to determine their respective strengths, weaknesses, threats and potential in wielding crude oil as a tool in foreign policy. The paper is concluded with a brief prognosis of each country's potential for growth, or lack thereof.

#### GEOPOLITICS AND GEOECONOMICS AS THEORETICAL CONCEPTS AND THEIR RELATION TO FOREIGN POLICY

Geopolitics has as wide an interpretation as it does influence. From a historical perspective, geopolitics became a nascent concept when Friedrich Ratzel coined the term *geographic determinism*. He explained that it is the inherent relation between a state's potential in the international relations arena and its widely understood geographic conditions. In Rudolf Kjellen's mind, a contemporary of Ratzel's, the geographic determinism inherent to geopolitics is '*the geographical influence on the behaviour of states*'<sup>1</sup>.

Foreign policy is the sum of the actions taken by a state in order to protect its interests and achieve its aims, whereas the said policy is determined by, among others, objective internal determiners.<sup>2</sup> Geographic conditions such as topography, climate, technological advancement and natural resources are all examples of such determiners. Yet that is not a complete extent of foreign policy. It is also determined by subjective factors that are related to both the

---

<sup>1</sup> Tunander O., *Swedish-German geopolitics for a new century*, Review of International Studies (2001).

<sup>2</sup> Molo B., *Podstawowe pojęcia i kategorie międzynarodowych stosunków politycznych, Międzynarodowe Stosunki Polityczne*, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne, Kraków 2008.

political and public inner workings of the state<sup>3</sup>. Foreign policy is crucial to the continued existence of a state and, having surpassed that fundamental need, its economic and political prosperity. It is potentially more complex in its functioning than geopolitics, as the former is a partially codified form of political activity, meanwhile the latter is a theoretical concept that strives to better explain the state of things as they are observed. They are not nonetheless entirely separate. They can and should be treated as two aspects of the study of a state's activity on an international scale.

It can thereby be suggested that foreign policy is related to geopolitics. Furthermore, the idea of the two concepts being interrelated is not a conjecture, but rather a reasonable link to be made and used for further analysis.

There is nonetheless another important theoretical concept that should be taken into account when analysing a state's foreign policy, and that is geoeconomics. It is a concept that apparently bridges the gap between the state's race for dominance in international relations and its ability to effectively make use of its resources. It diverges from the geopolitical focus on military might as the key for building strength and, perhaps more importantly, influence. The concept of geoeconomics indicates that the value of a state's resources exceeds the gains stood to be had by way of their stockpiling. Such tradeables can become an influential currency when properly allocated and exploited.

Geoeconomics could, at risk of oversimplification, be summarised in the following words: The skilful taking advantage of one's resources and building other actors' dependence upon them in order to parlay the clout gained from the ensuing economic relations.

When geoeconomics is observed through the prism of the definition above, a logical conclusion to be drawn is that geoeconomics, similarly to geopolitics, is tied to foreign policy, and vice versa<sup>4</sup>. Both concepts can delineate the path foreign policy is to take, be it strategic, aggressive, complacent, cordial or otherwise.

---

<sup>3</sup> These are the subjective internal determiners of foreign policy. They are subjective, as they are anthropogenic factors that rely heavily on the opinions and activities of others, such as the activity of the political apparatus, societal stances like xenophobia or nationalism or even demographic indicators.

<sup>4</sup> Hirschman A., *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, 1945 Berkley and Los Angeles.

## OIL RESERVES AS A FACTOR IN FOREIGN POLICY

Libya and Côte d'Ivoire are two African countries with the same resource – crude oil – ready for exporting, yet the former has not effectively done so despite its significantly greater reserves, meanwhile the latter is intensively striving to do so despite its comparatively meagre reserves.

Crude oil is a commodity of unquestionable importance, as it influences not only a country's own energetic security, but perhaps more importantly – a country's political sway among other actors on the international relations arena. This fact can be proven based on the example of Saudi Arabia, a country with little political sway within the traditional meaning. It has not ideated any global initiatives, and it is seen as backward when compared to the liberal West due to the underdeveloped human rights infrastructure. Shortcomings notwithstanding, Saudi Arabia is capable of changing the tide of political events with a simple change in crude oil supply, as was evidenced by the oil shock of 1973–1975, when Saudi Arabia placed an embargo on the US for issuing emergency oil reserves to Israel, then entrenched in the Yom Kippur War. The panic that ensued in the States as a result of that one decision made by a country in control of substantial crude oil reserves was enough to nearly freeze the economy of the global superpower, i.e. the United States<sup>5</sup>. Another noteworthy example is that posed by Venezuela, a state with internal dysfunctionality so extensive that the term: *failed state* does not seem to be hyperbole. Yet, Venezuela has the greatest crude oil supply in the world, surpassing even Saudi Arabia in its global share of crude oil reserves<sup>6</sup>. This does not prove the statement that crude oil reserves are a determinant of foreign policy, but the fact that Venezuela was permitted to enter Mercosur should. As the preeminent intergovernmental trade organisation of Latin America, Mercosur promotes free trade, fewer barriers, lower trade and customs tariffs, but also integration and human rights protection. Meanwhile, Venezuela was permitted to join Mercosur as a member in spite of president Chavez being outspoken in his distaste for Mercosur's neoliberalist trade ideals, the same ones that are the backbone of Mercosur's foundation. The reason why Venezuela was permitted to enter is simple, as it boils down to the country's supply of crude oil. The country was therefore able to leverage its significant crude oil reserves

<sup>5</sup> *Oil Shock of 1973-74*, “federalreservehistory.com”, source: <https://www.federalreservehistory.org/essays/oil-shock-of-1973-74> [accessed: 28th March 2021].

<sup>6</sup> *Oil reserves by country*, source: <https://www.worldometers.info/oil/oil-reserves-by-country/> [accessed: 28th March 2021].

in order to join the trading bloc seen as the world's fourth largest, which proves that crude oil is a determinant of foreign policy. What must also be said is that Venezuela only managed to remain an active member until 2016, when it was suspended. Were we to analyse this from the geo-economic perspective, crude oil was exploited strategically in the years leading up to Venezuela's accession to Mercosur in 2006. However, from a more geopolitical perspective, Venezuela failed to practice the most advantageous foreign policy in order to maintain its position. The internal problems functioning within the country could not be overcome by strategic resource leveraging alone.<sup>7</sup>

The examples of Saudi Arabia and Venezuela also serve to prove that crude oil is extremely volatile in its political nature; a direct result of it being a commodity whose price is determined exclusively by supply, demand and geopolitical events<sup>8</sup>. Therefore, crude oil reserves alone will not be singularly responsible for a state's growth in power. That sort of conclusion could be reached if a very binary approach to geopolitics were to be taken, one where crude oil is a resource whose abundance can determine the potential to become a powerhouse. This would, perhaps, hold true if geographic determinism were the governing force in the battle for strength. Abundance is only the starting point for a series of actions, from the effective allocation of resources to their strategic exploitation on a regional and even global market. This is where geoeconomics can come into play, and how geopolitics and foreign policy become interwoven. Where geopolitics is focused more on the reality of things and its repercussions, foreign policy strives to apply real conditions to its strategic decision-making process. Finally, geo-economic thought is what makes crude oil a strategic resource in the first place.

That is how crude oil is both a geopolitical factor and a foreign policy factor and device. What requires further explanation is how the state itself impacts the value of crude oil. This area is under the jurisdiction of foreign policy, as the political system and existing political climate in the state are what affects how well reserves of crude oil can be exploited to the state's benefit. This brings us to the matter at hand in this article – how Libya and Côte d'Ivoire's policies and internal situations have impacted their potential to grow in power via crude oil export.

Using examples that are diametrically different, we have established that crude oil is a determinant of foreign policy. We have also seen that

---

<sup>7</sup> Brown K.L., *Venezuela Joins Mercosur: The Impact Felt around the Americas*, Law and Business Review of the Americas, Vol. 16, No. 1, article 6, 2010.

<sup>8</sup> *How Geopolitics Can Influence Markets*, CFA Institute Research Foundation, 2020.

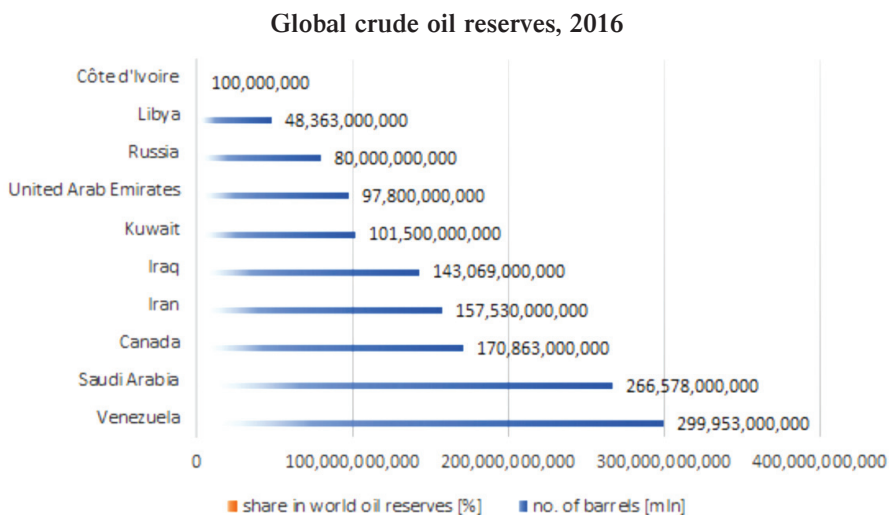
reserves alone do not determine the efficacy of this determinant, as a state's internal political determinants of foreign policy are equally important. These suppositions will enable a better understanding of the value of crude oil in Libya and Côte d'Ivoire.

## CRUDE OIL IN LIBYA'S FOREIGN POLICY

### Crude oil production and export

Figure 1 represents Libya's global share of crude oil. According to the data, Libya is perhaps not positioned to be the global leader in crude oil production and export. Nevertheless, it is in a unique position, as from the geopolitical standpoint, it is somewhat removed from the explosive past that links the West and many Arabian countries. The breakout and considerable length of the Cold War should attest to the desire of countries like the United States to minimize their dependence on Russian oil. Taking those factors into account, Libya seems more likely to be seen as an important exporter of crude oil. Vast deposits of high quality crude oil, known also as sweet oil, reside under the surface of Libyan ground and waters. The abundance of Libya's crude oil reserves is tremendous, and were the potential resulting from such substantial reserves to be wielded with prowess, Libya would be a true powerhouse.

Figure 1



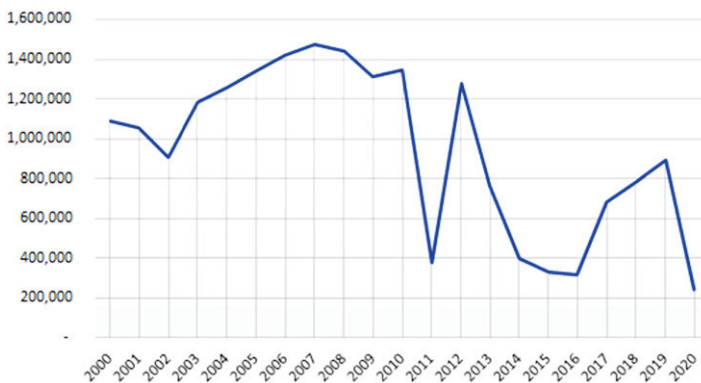
Source: wordlometers.com

This was not known until 1959, when crude oil of a surprisingly high quality was found by an American company currently named Exxon. Prior to that, Libya had a very profitable oil-licencing policy. Companies drilling oil would pay taxes equal to 50% of their profit, as well as an additional charge for drilling in Libyan territory. From the initial year of discovery, much more exploration was done, until additional, equally impressive reserves were found. The economy was able to benefit from this, and Libya's global position decidedly changed. It is believed today that Libya acts as a counterbalance for oil production and oil prices across the world, and numerous factors such as ease of access or premium quality make it a desirable resource<sup>9</sup>.

Desirability and potential notwithstanding, there is one caveat to Libya's advantageous position. In order for crude oil to benefit the Libyan economy and be used strategically as a tool in foreign policy, there needs to be a system in place. Yet one thing that Libya lacks is a stable political system. From the moment it gained independence in 1951 all the way to our present day, not only has Libyan oil production experienced plummets and peaks in an oscillating fashion, but so too has its government. Many of the crises occurring in the country seem to be reflected in the production and export of crude oil, as is represented by Figure 2.

Figure 2

Yearly average number of barrels per day [bpd] in the years 2000–2020



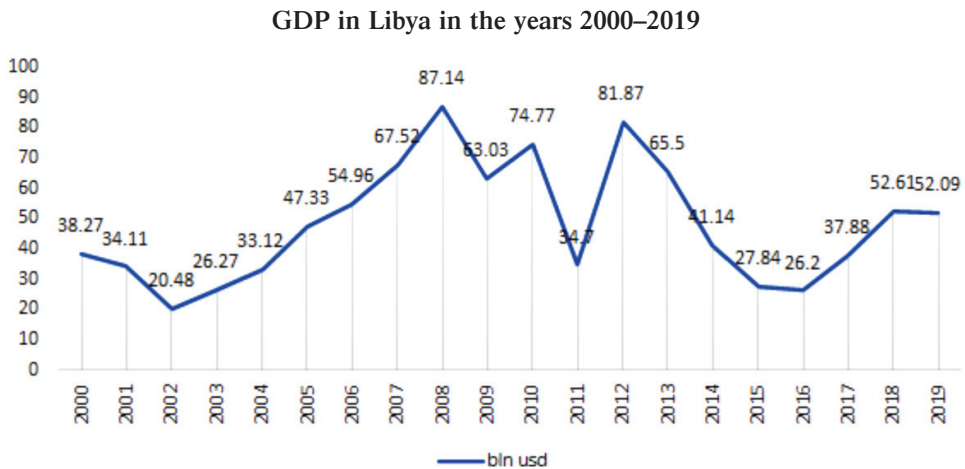
Source: fred.com

<sup>9</sup> *Libyan oil: Prospects for stability and growth*, Apicorp Energy Research, Vol. 03 No. 14 | November 2018.



From the early 2000s till 2010, i.e. in the years of relative stability in the political system, crude oil production steadily increased. However, 2011 brought a complete reversal of the situation. Instead of rising, oil production plummeted. This can be explained through the prism of politics, as that was the year the populace rebelled against their long-standing leader, Muammar Gaddafi. A visionary, who had long been an enemy to the West, yet maintained firmly that oil was the way to build a strong Libya, Gaddafi was also disliked by many of his citizens. This was proven when protests in Benghazi quickly spread nationwide, and a new rebel-led government, the National Transitional Committee, was recognised by the EU and NATO as Libya's official representative in foreign affairs. Attempts to bring back order to a collapsing system notwithstanding, the man who had been accused of human rights violations and embezzlement was found murdered in mid-October of 2011. What followed were not the time of peace and prosperity, but an era of internal warring and instability. It is at this moment that we can clearly prove how susceptible to internal strife crude oil exportation can be. Up to 2011, the average annual number of barrels being produced per day had been on an upward trend, as per Gaddafi's vision. GDP was also on the rise and seemed to be positively correlated to crude oil export, a fact that is lent credence by the majority share that crude oil exportation has in Libya's overall exports.

Figure 3



Source: tradingeconomics.com

## The relation between foreign policy and crude oil

In the years 2000 to 2011, Gaddafi's foreign policy experienced a pro-Western shift. This can be explained by the US-Iraq war and how Saddam Hussein, another anti-Western politician with radical ideals, was dispatched. Hussein's demise may have proven to Gaddafi that acting out against the West could lead to a degradation of internal prosperity. What is more, foreign relations between Libya and the West had been on a downward spiral due to Gaddafi's aggressive character and unwillingness to cooperate. The most far-reaching of Gaddafi's acts against the powers of the West were two terrorist incidents in 1986 and 1988, the consequences of which were debilitating to Libya's growth for close to two decades. They occurred at a disco in Berlin and onboard a plane flying over Scotland, respectively, and among the victims were citizens both British and American in nationality. Gaddafi's government denied allegations that placed blame for the attacks in Libyan hands, and the growing conflict escalated when two Libyans were taken into custody for investigation. The United States retaliated against Libya, as did Great Britain. Libya, which since the day Gaddafi took power had been becoming more nationalised, now went on the offensive against the West.

The subsequent years saw a steady decline in Libyan-American and Libyan-British relations, with ambassadors being called back from Libya, further bombings occurring and economic sanctions being imposed. It was not until the early 2000s that the situation took a turn for the better, when the United States and Libya began to mend their relations following Libya's decision (1999) to surrender the two men suspected of the '86 bombing in Berlin. The warming of relations continued in the following years, resulting in a lifting of sanctions, a diplomatic visit by the British Prime Minister, Tony Blair, in 2004, and finally – full restoration of diplomatic relations between the US and Libya in 2006.

Throughout all those years of political sanctions and uncertainty, decreased crude oil exportation and a subsequent drop in GDP ensued, as foreign companies had halted their investing in Libyan crude oil. This is understandable, as fears of a further degradation in the situation would have been enough to cause distrust on behalf of the oil drilling companies. Crude oil ties in with this situation in two ways: it was one reason why it took so long to impose sanctions in the first place, but it was also the reason why GDP stagnated so much in the period during which sanctions were in effect (Figure 3).

More noticeable, though, is how the Libyan economy drew to a halt after the upheaval of 2011 and Gaddafi's death. One era came to an end, a new one began. Similar to new governments formed in the wake of the Arab Spring, the National Transitional Council that had been formed by the rebels was the one to organise an election, and a new order was to be set. In the end, however, the NTC and the incipient government, chaired by the General National Congress (GNC), were not successful in establishing peace and order. In 2014, unrest was still prevalent, and a united Libya never emerged. The GNC was not widely accepted, with one of its opponents inciting a new rebellion. It was in 2016 that General Khalifa Haftar, leading the Libyan National Army (LNA), made a resonant move against the Tripolitanian government and seized control of oil export terminals in eastern Libya<sup>10</sup>. The seizure could not be deemed non-aggressive, and tensions had been on the rise since then. There was nonetheless talk of a potential ceasefire in 2020, though it quickly re-escalated into conflict<sup>11</sup>. Nowadays, Libya is divided into multiple camps, with two dominant ones: the UN-backed Tripoli in the northwest, and the LNA-backed Derna in the far east. The latter is in charge of a significant part of Libya, and supplements its military might with soldiers from the Russian Private Military Company, Wagner Group<sup>12</sup>.

What is interesting is the main resource being fought over by the two warring sides in the Libyan civil war, and that is crude oil. If crude oil is responsible for such a significant portion of Libyan exports (95%) and if it has so direct an influence on GDP, how can it not be crucial to control as much of Libya's crude oil reserves as possible in order to gain a strategic advantage on the arena of international relations?

The most recent years of the Libyan civil war may be the key to cementing the truth of crude oil's weight in foreign policy. Years of internal warring came to a tentative close in mid-November of 2020, in large part due to the efforts of the UN in the region. Tentative, because the reverberations of the years of domestic warring can still be felt in Libya, and April saw some of the biggest oil producing companies, Sirte Oil Co. and Arabian Gulf Oil Co., forced

<sup>10</sup> Oyeniyi, Bukola A., *The History of Libya*, Greenwood, California 2019.

<sup>11</sup> *Fleshing Out the Libya Ceasefire Agreements*, Crisis Group Middle East and North Africa, Briefing N°80 Rome/Brussels, 4 November 2020, source: <https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/b080-libya-ceasefire-agreement-2.pdf> [accessed: April 18th 2021].

<sup>12</sup> Allahoum R., Chughtai A., *Libya mapping areas of military control*, "aljazeera.com", source: <https://www.aljazeera.com/news/2020/7/27/libya-mapping-areas-of-military-control> [accessed: April 18th 2021].

to drastically cut down on oil production due to severe underfunding by the government. Such issues are apparently not new, as Figure 2 clearly shows that fluctuations are not new in Libyan oil production. More resounding, however, is the fact that general Haftar went so far as to sacrifice national revenue for a strategic move in domestic and foreign policy. Days before the International Berlin Conference, meant to seek out a peaceful solution to the crisis in Libya, the Petroleum Facilities Guards froze the country's crude oil production by closing facilities in Sidra, Ra's Lanuf, Briga, Zuetine, and Hariga. Such a move bears striking similarities to Saudi Arabia's play in the previous century, and it only strengthens the premise that it is, indeed, a weapon when wielded by the right men.

## CRUDE OIL IN CÔTE D'IVOIRE

### Crude oil production and export

Although Figure 1 brought to light how minor the oil reserves of Côte d'Ivoire are compared to those of Libya, its export accounted for 7% of its total exports in 2019<sup>13</sup>. Côte d'Ivoire has the privilege of owning the best-operating oil refinery in the entire region of Sub-Saharan Africa, known officially as the Societe Ivoirienne de Raffinage (SIR). It has succeeded in accumulating considerable wealth in part thanks to its exploitation of crude oil, even with such minor reserves as Côte d'Ivoire's 100 m barrels, which give it the 70th position on the list of world oil reserves ranked by country<sup>14</sup>. In the late 2000s it was quite promising that Côte d'Ivoire's neighbours, Ghana and Nigeria, both had significant oil reserves in the depths of their territorial waters. In spite of a large part of Ivorian waters being heretofore unexplored, an educated guess was taken that Ivorian waters held further supplies of oil<sup>15</sup>. The problem, though, is that exploration in the country's oil fields may not

<sup>13</sup> *Côte d'Ivoire Imports and Exports*, "Trendeconomy.com", source: <https://trendeconomy.com/data/h2/CoteDIvoire/TOTAL>, [accessed: 31st May 2021].

<sup>14</sup> *Côte d'Ivoire Oil Reserves, Production and Consumption*, "wordlometers.com", source: <https://www.worldometers.info/oil/Côte-d-ivoire-oil/#:~:text=Oil%20Reserves%20in%20C%C3%B4te%20d'Ivoire&text=C%C3%B4te%20d'Ivoire%20holds%20100%2C000%2C000,5.4%20times%20its%20annual%20consumption> [accessed: 31st May 2021].

<sup>15</sup> *Côte d'Ivoire Energy Sector*, 70478 v1.

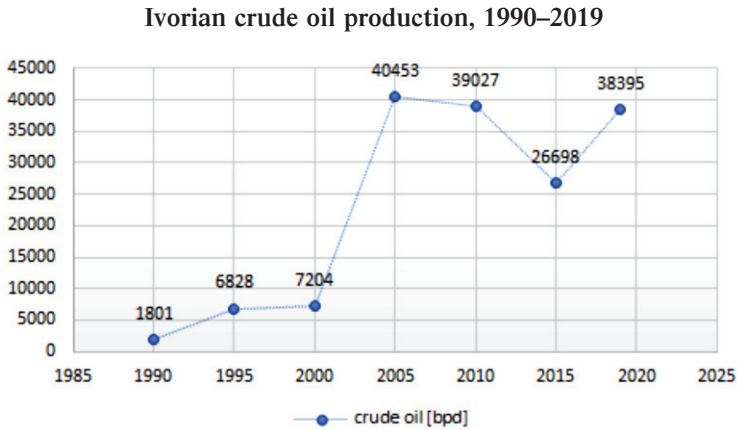
increase in speed in the nearest future, as a major oil company announced its decision to halt its exploration in 2016. Lukoil, a significant Russian oil and gas producer, declared that the exit from Côte d'Ivoire was one of many exits from countries with unstable political scenes. This only confirms how fickle crude oil exportation can be, as it can only be a source of prosperity if the state's political climate is not so chaotic as to make production and exportation impossible, or at least problematic.

The other side of the Lukoil coin is that Côte d'Ivoire was, in fact, able to attract Russia's attention. Clearly a part of Russia's ambitions to become a powerful player in Africa by leveraging its companies, exploring crude oil in Western Africa was an attempt at building a presence in the region. This is a different approach to the use of crude oil as a tool in foreign policy, but it deserves some attention. Here, it is not only the state that holds crude oil reserves that is exploiting its resources to strengthen its position. It is also a powerful external player that has chosen a potential regional powerhouse as its strategic partner in order to establish a presence in the area. The strategy is none other than geo-economic in nature, as it evidently focuses on building relations on an economic level in order to achieve mutual benefits.

The one caveat is that these relations require a certain level of stability, and that is something that Côte d'Ivoire has been lacking for around two decades, starting from 1999, not long after the death of the man who had ruled unceasingly for 33 years. Félix Houphouët-Boigny was unarguably the founder of Côte d'Ivoire's political system, yet the state he left behind upon his death was not equipped to self-govern peacefully. Ethnic conflicts led to subsequent presidents fighting amongst each other, and there was even a brief period of incarceration for one of the former presidents, Henri Bedie. To add fuel to the fire, the destructive wave of the Arab Spring doesn't seem to have avoided Côte d'Ivoire, as 2010-2011 was a tumultuous year filled with internal warring amongst presidential candidates. That same year, unsurprisingly, caused a sudden drop in crude oil production.

All the political turmoil did not limit itself to the realm of politics, and crude oil production seems to have reflected that truth (Figure 4). Minor growth was recorded in the years 1990-2005, with skyrocketing growth in the years 2000-2005. But all the years of civil warring that followed impacted the efficiency of the country's oil exportation, and they did not go unnoticed by foreign investors who became wary of the situation. That is, after all, why Lukoil chose to back out of doing business in Côte d'Ivoire.

Figure 4



Source: IEA oil information 2020

### Crude oil leveraged in ivorian foreign policy

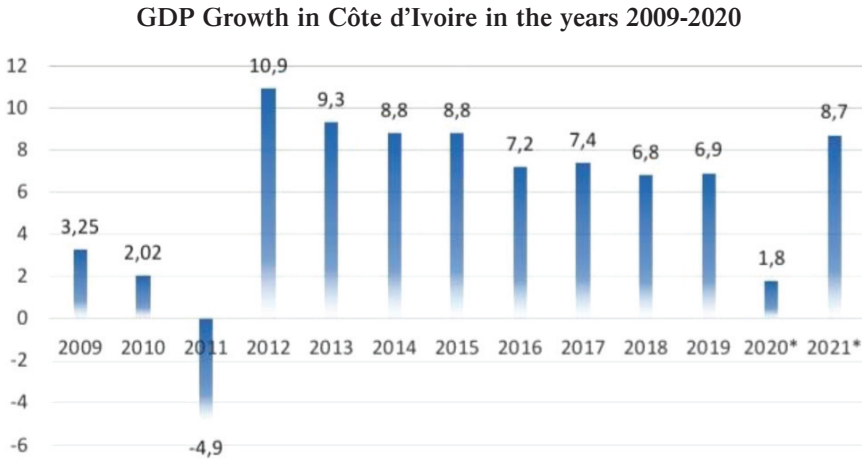
It has been mentioned before that Russia was at one time interested in exploring Ivorian oil reserves. That interest was part of Russia's strategy to establish its presence in Africa, and it coincidentally allowed certain countries, such as Côte d'Ivoire, to reap the benefits of that interest.

This is related to the notion that crude oil can be used as a tool of foreign policy, and in more ways than one. Yet Côte d'Ivoire's strategy is not limited to distant, transcontinental actors. In fact, Côte d'Ivoire has an additional advantage in that it is the second largest economy in West Africa and has more advanced oil refineries than some of its neighbours, such as the more oil-rich Nigeria. Its economic growth has systematically outsped most other Sub-Saharan countries, and many African countries in general. This is shown in Figure 5, which depicts a growth trend that surpasses most modern European countries.

The fact that SIR is so technologically advanced compared to some of its neighbouring counterparts means that Côte d'Ivoire has something that, potentially, is even more valuable than resources themselves – the tools to process those resources. SIR is a state-owned refinery, one that, judging by the \$660 m loan it was granted in 2019, is reasonably well funded<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> *Ivory Coast's SIR Oil Refinery receives \$660 million loan from AFC*, "Energy Capital & Power", source: <https://energycapitalpower.com/2019/01/09/ivory-coasts-sir-oil>

Figure 5



Source: worldbank

Established not long after the initial discovery of crude oil reserves in the 1980s, the height of its activity did not come until after 1992, when oil production in Côte d'Ivoire finally sped up. From that moment on, SIR has maintained its national monopoly on oil refining, however, it does not limit itself to Ivorian oil. In fact, it receives oil from neighbouring countries such as Cameroon, Angola and Nigeria, the leader in terms of oil production in West Africa<sup>17</sup>. This means that, were Côte d'Ivoire's oil reserves to run out in the near future, there is a valuable asset to be perceived in its oil refining industry. It stands to reason that outside further exploration, there is a great advantage in terms of economic growth, and it lies in the potential to expand Côte d'Ivoire's oil refining facilities. Crude oil would then become a means to an end as opposed to a strategy on its own, yet it unquestionably would make certain actors more dependent upon Ivorian oil refining.

refinery-receives-660-million-loan-from-afc/#:~:text=Ivory%20Coast's%20SIR%20Oil%20Refinery%20receives%20%24660%20million%20loan%20from%20AFC,-January%209%2C%202019&text=The%20development%20finance%20institution%20Africa,oil%20refinery%20in%20West%20Africa [accessed: 1st June 2021].

<sup>17</sup> Serge-B. Adiko, Kemalov R.A., *Development of the Petroleum Refining in the Republic of Côte d'Ivoire – Primary Processing of Refining*, International Journal of Engineering & Technology, 7 (4.36) (2018) 991–996.



## THE DIFFERENCES AND SIMILARITIES BETWEEN LIBYA AND CÔTE D'IVOIRE

It has been made clear by now that Libya and Côte d'Ivoire possess vastly differing crude oil reserves. One country is a globally recognised, big time exporter experiencing serious internal conflict and regular production issues. The other barely registers on the global oil reserves ranking, yet still exports its minor reserves to its neighbours (and also experiences internal conflict on a regular basis).

Libya and Côte d'Ivoire clearly have certain similarities, but it is their differences that can help better understand how crude oil is used strategically in these areas. It is important to begin with the scope of their crude oil's influence.

In 2019, crude oil exports accounted for as much as 85.7% of Libya's total exports, reaching a sum of \$22.5 bn. In that same year, Côte d'Ivoire's petroleum exports accounted for 7.4% (refined oil) and 6.85% (crude oil) of total exports, giving a 14.25% total share in export at a value of \$1.96 bn<sup>18</sup>. The latter country cannot hold a candle to the former in terms of sheer scale and profit. Differences notwithstanding, there is a reason why each of the countries has a strategic role in their respective regions, and crude oil plays a role.

First and foremost, Libya is in greater danger of failure, as the stakes are higher and the international interference is greater. Libya is a minefield of underlying strategic warfare, and at this point its oil can be seen as a tool of foreign policy. The warring sides of the civil war fight over it and sabotage each other's production of oil in order to undermine their political standing. At the time of writing this paper, the on-going tentative peace talks that have been in progress since at least October 2020 are once again being thrown into chaos due to the reluctance to withdraw foreign mercenaries. This reluctance comes not only from the warring factions, but also from external players such as Russia<sup>19</sup>, who hopes to build its position in Africa by way of investing in both Libyan and Ivorian oil.

---

<sup>18</sup> *Cote d'Ivoire, Libya*, "OEC", sourced from: <https://oec.world/en/profile/country/civ> [accessed: June 3, 2021].

<sup>19</sup> Wagner Group has been stationed in Libya and other war torn African countries for many years now, making those countries increasingly dependent on Russian military assistance. It is a problem that is currently a global issue, as Private Military Companies (PMCs) are largely underregulated, barring the Montreux Document of 2008. Initiated by the Red Cross, the convention was meant to curb the uncontrolled proliferation of PMCs and their interference in internal affairs, yet its effectiveness is arguable.



This begs the question whose foreign policy is crude oil a tool of. It appears that more hands pull the strings that machinate the African oil market and political scene. An idea that has been quietly formulating throughout this paper is brought to the forefront: a country's resources serve not only that country's position in the geoeconomics capacity, but can also be surreptitiously fought over by countries that are only indirect actors.

The next field of comparison is the impact of oil export on GDP growth. Once again, Libya seems to be at a disadvantage in this regard, as such a significant portion of its total exports is tied to oil and fluctuations in oil production and export seem to be reflected in its GDP growth trends. The export balance in Côte d'Ivoire, on the other hand, is more cacao-heavy. As crude oil plays an overall smaller role in trade, changes in oil production do not have a visible impact on GDP. In some ways, Côte d'Ivoire is in a better position as its exports are more varied, from cacao and petroleum to gold, cashew and rubber<sup>20</sup>. This diversification means that that smaller level of dependency can protect the country's interests by decreasing the degree to which changes in the oil market and changes in relations with other countries can affect trade.

In spite of the evidence, it is not entirely easy to assess which of the countries better utilises its crude oil as a tool of foreign policy. It cannot be ignored that neither of the countries is politically stable. In 2020, Côte d'Ivoire experienced internal conflict when president Ouattara changed the constitution to make his third presidency possible. In that same year, Libyan oil production came to a halt when general Haftar acted out against the Libyan peace conference in Berlin. Yet both countries are in the position to gain more if they build a stable environment that is inviting for investors. Crude oil is highly dependent on both internal and external factors, and so any hope for a profitable future lies in attracting investment, a formidable challenge for Côte d'Ivoire, and fostering peace, a feat Libya has been struggling to achieve for more than a decade at this point.

## PERSPECTIVES FOR THE FUTURE

The future of both Libya and Côte d'Ivoire hangs in the balance. Neither is ready to achieve a level of regional hegemony, though Libya seemed to be on that path in the early 2000s, back when Muammar Gaddafi was in charge.

---

<sup>20</sup> *Ibidem.*

But the situation is not as bleak as it may sound, and considerable efforts could lead to the fruition of either country's ambitions.

For Libya, that path requires, above all, an end to the civil war. This will become clearer in the near future, as peace talks continue and concessions are made. It seems that the political climate in Libya is still shaped by aggression, and it may be that crude oil will not be produced in quantities large enough to lead to rapid growth in the near future. This means that stability must come first.

For Côte d'Ivoire, the matter is rather one of ability. Though the system is slightly more stable, investors are at times uncertain of the political system. Thus, Côte d'Ivoire would also benefit from an improved system, one that is more transparent and engenders less uncertainty as to the continued functioning of the state.

While stability is being ensured in both countries, modernisation is required. Neither Libya nor Côte d'Ivoire are entirely equipped to maximise the potential of their oil producing and refining markets. Some facilities have been damaged due to internal warring, and there have been instances of power outages due to disruptions in power supply. Furthermore, Nigeria, Côte d'Ivoire's neighbour and regional rival, hopes to build a more modern refinery to reduce its need to outsource refining to Côte d'Ivoire. This is where foreign investors can play a role; yet, once again, a decrease in instability is required for this to happen.

Obstacles aside, both countries can still find ways to make their crude oil a more valuable tool than it currently is. The awareness of oil's bargaining value is there; it needs only to be properly understood and applied. It is not simply the total oil reserves a country has, but its ability to exploit them. In this case, we return to the idea of foreign policy and its innumerable determinants. Crude oil's economic and political weight is largely dependent on internal, subjective determinants such as the political system and activity of foreign policy officials. These would be able to market crude oil in such a way as to attract the attention of foreign investors, therefore potentially improving another internal, though objective determinant – economic potential.

Finally, the geopolitics and geoeconomics of this case need to be taken into account. The reason why a country like Côte d'Ivoire is even appealing as a crude oil exporter and exploration region, is the same reason why Libya has so much backing from Western, African and Middle Eastern countries – their oil is a means to an end, which strives to build a greater political and economic presence in the international relations arena.

## LIST OF REFERENCES

## Group publications

Molo B., *Podstawowe pojęcia i kategorie międzynarodowych stosunków politycznych*, *Międzynarodowe Stosunki Polityczne*, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne, Kraków 2008.

## Monographies

Oyeniya, Bukola A., *The History of Libya*, Greenwood, California 2019.

## Articles

Brown K.L., *Venezuela Joins Mercosur: The Impact Felt around the Americas*, *Law and Business Review of the Americas*, Vol. 16. No. 1, article 6, 2010  
<https://core.ac.uk/download/pdf/147642229.pdf>

*Côte d'Ivoire Energy Sector*, 70478 v1.

*Fleshing Out the Libya Ceasefire Agreements*, *Crisis Group Middle East and North Africa*, Briefing N°80 Rome/Brussels, 4 November 2020, source: <https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/b080-libya-ceasefire-agreement-2.pdf>, [accessed April 18th 2021].

*How Geopolitics Can Influence Markets*, CFA Institute Research Foundation, 2020.

*Libyan oil: Prospects for stability and growth*, Apicorp Energy Research, Vol. 03 No. 14 | November 2018 [https://www.apicorp.org/Research/EnergyResearch/2018/APICORP\\_Energy\\_Research\\_V03\\_N14\\_2018.pdf](https://www.apicorp.org/Research/EnergyResearch/2018/APICORP_Energy_Research_V03_N14_2018.pdf)

Serge-B. Adiko, Kemalov R.A., *Development of the Petroleum Refining in the Republic of Côte d'Ivoire- Primary Processing of Refining*, *International Journal of Engineering & Technology*, 7 (4.36) (2018) 991–996.

Tunander O., *Swedish-German geopolitics for a new century*, *Review of International Studies* (2001).

## Internet

Allahoum R., Chughtai A., *Libya mapping areas of military control*, “aljazeera.com”, source: <https://www.aljazeera.com/news/2020/7/27/libya-mapping-areas-of-military-control>, [accessed: April 18th 2021].

- Côte d'Ivoire Imports and Exports*, "Trendeconomy.com", source: <https://trendeconomy.com/data/h2/CoteDIvoire/TOTAL>, [accessed: 31st May 2021].
- Cote d'Ivoire, Libya*, "OEC", sourced from: <https://oec.world/en/profile/country/civ>, [accessed: June 3rd 2021].
- Cote d'Ivoire Oil Reserves, Production and Consumption*, "wordlometers.com", source: <https://www.worldometers.info/oil/Côte-d-ivoire-oil/#:~:text=Oil%20Reserves%20in%20C%3%B4te%20d'Ivoire&text=C%3%B4te%20d'Ivoire%20holds%20100%2C000%2C000,5.4%20times%20its%20annual%20consumption>, [accessed: 31st May 2021].
- Ivory Coast's SIR Oil Refinery receives \$660 million loan from AFC*, "Energy Capital & Power", source: <https://energycapitalpower.com/2019/01/09/ivory-coasts-sir-oil-refinery-receives-660-million-loan-from-afc/#:~:text=Ivory%20Coast's%20SIR%20Oil%20Refinery%20receives%20%24660%20million%20loan%20from%20AFC,-January%209%2C%202019&text=The%20development%20finance%20institution%20Africa,oil%20refinery%20in%20West%20Africa>, [accessed: 1st June 2021].

## LIBYA AND CÔTE D'IVOIRE:

### TWO COUNTRIES, ONE RESOURCE, DIFFERING APPROACHES

#### Abstract

In modern international relations, resources such as crude oil play a key role as a bargaining chip in trade and politics. It can therefore be stated that it can be effectively wielded as a tool in foreign policy. Yet each actor that has access to crude oil must conceive of its own strategy to effectively use that resource. The article focuses on Libya and Côte d'Ivoire as two examples of vastly different approaches to the idea of crude oil as a geoeconomic resource.

It introduces the topic with an explanation of how geopolitics and geoeconomics differ, yet it then focuses on how crude oil production and trade can be an expression of foreign policy. The following chapters elucidate how the concept of building status and prestige through crude oil is dependent upon various factors. It begins by expounding on the historical aspect of crude oil production in the eponymous countries. It continues on to analyze economic and statistical data on crude oil reserves and production, as well as additional key indicators such as GDP growth and political stability.

These factors, analyzed in tandem, provide a foundation for understanding how the political situation in Libya and Côte d'Ivoire can influence crude oil production. Furthermore, they allow for a crucial point to be made in the following chapters of the article. Namely, crude oil export can be a highly effective means of building economic relations and, consequently, political prestige. However, the article leads to an important conclusion in addition to this. This process of crude oil exploitation can only be carried out if and when the internal political climate of a country allows for it, as ineffective and crisis-addled governments are ineffectual in how they conduct their foreign policy.

Keywords: crude oil, foreign policy, geoeconomics, Libya, Côte d'Ivoire, political stability

#### LIBIA I WYBRZEŻE KOŚCI SŁONIOWEJ: DWA KRAJE, JEDEN ZASÓB, RÓŻNE PODEJŚCIA

##### Streszczenie

W nowoczesnych stosunkach międzynarodowych zasoby takie jak ropa naftowa odgrywają kluczową rolę w handlu i polityce. Można zatem stwierdzić, że jest ona skutecznym narzędziem polityki zagranicznej. Każdy podmiot, który ma do niej dostęp, musi jednak opracować własną strategię skutecznego jej wykorzystania. W artykule skupiono się na Libii i Wybrzeżu Kości Słoniowej jako dwóch przykładach bardzo różnych podejść do koncepcji ropy naftowej jako zasobu geogospodarczego.

Przedstawiono i wyjaśniono w nim, w jaki sposób geopolityka i geoeconomia różnią się od siebie, a następnie omówiono, jak produkcja ropy naftowej i handel nią mogą być wyrazem polityki zagranicznej. W dalszych rozdziałach wyjaśniono, w jaki sposób koncepcja budowania statusu i prestiżu poprzez ropę naftową zależy od różnych czynników. Rozpoczęto od objaśnienia historycznego aspektu wydobywania ropy naftowej w tych krajach. Dalej, przeanalizowano dane gospodarcze i statystyczne dotyczące rezerw i wydobywania ropy naftowej, a także dodatkowe kluczowe wskaźniki, takie jak wzrost PKB i stabilność polityczna. Czynniki te, analizowane wspólnie, stanowią podstawę do zrozumienia, w jaki sposób sytuacja polityczna w Libii i Republice Wybrzeża Kości Słoniowej może wpłynąć na wydobywanie ropy naftowej. Ponadto, pozwalają one na poruszenie kluczowej kwestii w kolej-

nych rozdziałach artykułu. W szczególności, eksport ropy naftowej może być wysoce skutecznym środkiem budowania stosunków gospodarczych, a co za tym idzie, prestiżu politycznego. Jednakże, artykuł ten prowadzi dodatkowo do ważnych wniosków. Proces wydobywania ropy naftowej może być przeprowadzony tylko wtedy, gdy pozwala na to wewnętrzny klimat polityczny danego kraju, ponieważ nieskuteczne i dotknięte kryzysem rządy nie są w stanie prowadzić swojej polityki zagranicznej.

Słowa kluczowe: ropa naftowa, polityka zagraniczna, geoeconomia, Libia, Wybrzeże Kości Słoniowej, stabilność polityczna

**Cite as:**

Legień, N. (2021) 'Libya and Côte d'Ivoire: two countries, one resource, differing approaches'. *Mysł Ekonomiczna i Polityczna* 1(71), 146–166. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.07/n.legien

**Cytuj jako:**

Legień N., *Libia i Wybrzeże Kości Słoniowej: dwa kraje, jeden zasób, różne podejścia*, „Mysł Ekonomiczna i Polityczna” 2021 nr 1(71), s. 146–166. DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.07/n.legien

**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**

**Ewelina Florczak\***

E. MĄCZYŃSKA, P. PYSZ (RED.),  
SPOŁECZNA GOSPODARKA RYNKOWA I INTEGRACJA EUROPEJSKA  
W CZASACH DZIEJOWEGO PRZEŁOMU,  
POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE – FUNDACJA KONRADA  
ADENAUERA, PRZEDSTAWICIELSTWO W POLSCE, WARSZAWA 2020

DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.08/e.florczak

Odnosząc się do głównego tematu recenzowanej publikacji, należy nawiązać najpierw do ordoliberalizmu, doktryny ekonomicznej, na której została oparta gospodarka zachodnioniemiecka po II wojnie światowej. Najogólniej, stanowi ona „uporządkowany” liberalizm, łączący liberalne poglądy z elementami myśli konserwatywnej oraz katolicką nauką społeczną<sup>1</sup>. Społeczna gospodarka rynkowa, która powstała na fundamencie ordoliberalizmu, łączy efektywność gospodarowania ze szczytną ideą sprawiedliwości społecznej<sup>2</sup> i jak podawał twórca tej koncepcji Alfred Müller-Armack, jest syntezą wolności na rynku z realizacją celów zabezpieczenia socjalnego<sup>3</sup>, którą realizator „cudu gospodarczego” w Niemczech – Ludwig Erhard – uzupełnia „moralną odpowiedzialnością każdej jednostki ludzkiej w stosunku społeczeństwa jako całości (...)”<sup>4</sup>.

Monografia *Społeczna Gospodarka Rynkowa i integracja europejska w czasach dziejowej przełomu* pod redakcją E. Mączyńskiej i P. Pysza została opracowana przez czołowych w Polsce naukowców badających problematykę

---

\* Ewelina Florczak – dr, Uczelnia Łazarskiego w Warszawie, e-mail: ewelina.florczak@gmail.com; ORCID: 0000-0002-5958-7163.

<sup>1</sup> M. Dahl, *Polska i niemiecka polityka konkurencji w świetle teorii ordoliberalizmu i koncepcji społecznej gospodarki rynkowej*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2013, nr 3(42).

<sup>2</sup> T. Gardziński, *Konstytucyjny zapis o społecznej gospodarce rynkowej szansą rozwojową Południowego Podlasia*, „Kwartalnik Celny” 2015, nr 1/2, s. 26.

<sup>3</sup> E. Mączyńska, P. Pysz, *Społeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 311.

<sup>4</sup> L. Erhard, *Wirtschaft und Bildung*, [w:] L. Erhard, *Gedanken aus fünf Jahrzehnten*, red. K. Hohmann, Econ Verlag, Düsseldorf–Wien–New York 1988, s. 515.



społecznej gospodarki rynkowej. Cechuje się przede wszystkim aktualnością w nawiązywaniu do zmian w gospodarce i postrzeganiu ekonomii w okolicznościach turbulencji spowodowanych pandemią koronawirusa. Nasuwa się tu pytanie o aktualność tematyki społecznej gospodarki rynkowej w kontekście nowych zjawisk XXI wieku. Czy system mający swoje korzenie w początku poprzedniego stulecia, który apogeum rozwoju przeszedł w połowie XX wieku, może nadal, a jeśli tak, w jakim stopniu odnosić się do dzisiejszej rzeczywistości?

Na powyższe pytanie odpowiadają poszczególne rozdziały monografii, które stanowią różnorodne, a jednocześnie spójne tematyczne studium rozważań o obecności społecznej gospodarki rynkowej w trzeciej dekadzie XXI wieku. W pierwszym rozdziale E. Mączyńska nakreśla kontekst aktualności zagadnienia i udowadnia, że „obecny pandemiczny kryzys stworzy korzystne podłoże do bardziej konsekwentnej polityki wdrażania tej koncepcji w praktyce”. Dotyczy to przede wszystkim potrzeby przywracania ładu społeczno-ekonomicznego, który do niedawna był zdominowany przez paradygmat neoliberalny. W sytuacji pandemii coraz częściej zauważamy aktywną rolę państwa i zabiegi prowadzące do tworzenia warunków przede wszystkim niwelujących nierówności społeczne i gospodarcze.

Drugi rozdział książki jest analizą podstaw omawianej koncepcji. Rozważania przeprowadzone są w kolejności uwzględniającej fazy rozwoju i implementacji SGR: (1) punkt startu koncepcji SGR i socjalistycznej gospodarki planowej po roku 1945, (2) realizacja koncepcji SGR i socjalistycznej gospodarki planowej w Niemczech i socjalistycznych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, (3) koncepcja SGR od fazy wolnorynkowej euforii końca lat 80. XX wieku aż do kryzysu światowego 2008–2009, (4) korekta zaniedbań polityki socjalnej, (5) szanse na powrót konceptualnej myśli społeczno-gospodarczej Waltera Euckena i Ludwiga Erharda.

Autorzy słusznie zauważają, że SGR to koncepcja, która powstawała w bardzo trudnym dla świata okresie, zwłaszcza dla niemieckich intelektualistów z lat 30. i 40. XX w. Twórcy SGR potrafili postawić jednak jasną i zdecydowaną diagnozę trapiących ich rzeczywistość problemów i zaproponować skuteczne środki naprawcze.

Po drugie znaczenie nadają SGR jej fundamenty intelektualne, integrujące wiele dziedzin nauk społecznych; jest ona przy tym odrębna od zogniskowanych założeń szkół i przedstawicieli różnych nurtów myśli ekonomicznej. Przede wszystkim należy przywołać tu relację celów ekonomicznych gospodarowania i aspektów antropologicznych, socjologicznych, religijnych i etycznych.

Jak zaznaczają autorzy, stworzony przez Euckena kanon wartości ordoliberalnych jako propozycja systematyzacji i dookreślenia wartości europejskich nie

stanowi anachronicznego narzędzia, a wręcz przeciwnie – powoływanie się na niego pozwoliłoby złagodzić i przyspieszyć proces zrastania się w ramach Europy starych i młodszych państw UE. Również w kontekście relacji polskoniemieckich warto przy okazji różnego rodzaju dyskusji stawiać pytanie o to, na ile Niemcy i na ile Polska wprowadza w życie rozwiązania ordoliberalne. Jest to szczególnie interesujące zagadnienie w roku 2021 – dacie skłaniającej do refleksji na okoliczność trzydziestolecia polsko-niemieckiego traktatu o dobrym sąsiedztwie.

Kolejny rozdział monografii, zatytułowany *Chrześcijańskie korzenie Społecznej Gospodarki Rynkowej*, zaznacza bliskie relacje między SGR a katolicką nauką społeczną. Szczególnie wskazano encyklikę papieża Jana Pawła II *Centesimus annus* z 1991 roku, w której widać dużą zgodność między podejściem katolickiej doktryny społecznej do ładu gospodarczego i zasadami SGR. „W encyklice tej wyróżnia się dwa rodzaje kapitalizmu: „nieokiełznany” kapitalizm, w którym działalność gospodarcza nie jest ujęta ani w ściśle określone ramy prawne, ani etyczne i z tego powodu nie można go akceptować; kapitalizm, w którym uznaje się pozytywną rolę mechanizmu rynkowego, przedsiębiorców z ich kreatywnością i własności prywatnej wraz z wynikającą z niej odpowiedzialnością za właściwe wykorzystanie środków produkcji”. Jan Paweł II w swej encyklice nie promuje więc „czystej” gospodarki rynkowej jako jedyne i słusznego ustroju gospodarczego, ale uznaje pozytywną rolę rynku w procesie alokacji zasobów i zaspokajania potrzeb materialnych ludzi. Potwierdza również zasadniczą rolę przedsiębiorstwa, własności prywatnej oraz wolnej inicjatywy człowieka w procesie gospodarowania.

Ciekawą propozycją tematyczną jest rozdział M. Miszewskiego *Idee ordoliberalizmu wobec współczesnego przesilenia cywilizacyjnego*. Jak twierdzi autor, „ograniczeniem ciężącym na teoretycznych podstawach ekonomii ordoliberalnej jest swoista mistyfikacja państwa jako konstytutywnego elementu ładu instytucjonalnego”. Wskazuje on refleksyjnie, że obecna rzeczywistość społeczno-gospodarczo-polityczna nie pozwala na ugruntowaną koncepcję państwa dbającego o długookresowy dobrobyt społeczny. Nie ma również pewności, że celem polityków mogą być ordoliberalne koncepcje polityki gospodarczej, w tym przede wszystkim konsekwencja ich zdyscyplinowanego wdrażania. W jego opinii teoria ordoliberalna pomija też kwestię inkluzywności tworzonego zgodnie z jej postulatami ładu.

Miszewski pyta przy tym wprost, do czego w tak przedstawionym świecie może dążyć dorobek myśli ordoliberalnej. Autor przede wszystkim zarzuca brak spójności i integralności współczesnym dążeniom do niwelowania cywilizacyjnych zagrożeń, co uniemożliwia w pełni realizację założeń społecznej gospodarki rynkowej.

W rozdziale *Ewolucja i wyzwania natury ekonomicznej stojące przed unijną polityką konkurencji po 2004 roku* K. Kamińska nawiązuje do jednej z kluczowych wytycznych społecznej gospodarki rynkowej, jakim jest polityka konkurencji. Odnosi się szeroko do przyłączenia do Wspólnoty Europejskiej 10 nowych państw. Ważnym etapem zmian było zaostrenie od końca lat 90. XX wieku walki z porozumieniami kartelowymi. Istota tych zmian dotyczyła z jednej strony decentralizacji polityki konkurencji, a z drugiej coraz większej roli zaawansowanych analiz ekonomicznych i doradztwa ekonomicznego związanego z aspektami wolnej konkurencji.

Z kolei H. Bąk w rozdziale *Społeczne aspekty irlandzkiego modelu rozwoju gospodarczego. Wybrane zagadnienia* prezentuje ścieżki rozwojowe irlandzkiej gospodarki, kładąc akcent na rozwój gospodarczy od 1987 roku do czasu wybuchu światowego kryzysu gospodarczego 2008+. Wybór cezury 1987 nie ma charakteru arbitralnego, a wynika z faktu, że wówczas doszło do przełomu społeczno-politycznego i zawarcia pierwszej umowy partnerstwa społecznego, która zapoczątkowała tworzenie zmodyfikowanej formy ładu społecznego, co stworzyło podstawy specyficznej irlandzkiej formy społecznej gospodarki rynkowej.

Różnorodność tematyczna monografii wskazuje na to, jak szerokie zastosowanie ma społeczna gospodarka rynkowa, nie tylko w świecie analiz naukowych, ale również licznych aspektów życia społeczno-gospodarczego. Obecny okres zmian i refleksji o przyszłości i rozwoju cywilizacji wydaje się pozbawiony przemysłanych standardów kierunkowych. Społeczna gospodarka rynkowa jest tym zakresem założeń, który wciąż może być wykorzystywany dla poprawy standardów polityki gospodarczej i jakości życia społecznego. Monografia jest wartościowym, wartym kontynuacji wkładem w rozważania dotyczące społecznej gospodarki rynkowej i ordoliberalizmu.

**Cytuj jako:**

Florczak E., recenzja książki: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa i integracja europejska w czasach dziejowego przełomu*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne – Fundacja Konrada Adenauera, Przedstawicielstwo w Polsce, Warszawa 2020, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2021, nr 1(71), s. 168–171. DOI: 10.26399/meip.1(71).2020.08/e.florczak

**Cite as:**

Florczak, E. (2021), book review (in *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(71), 168–171): E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna Gospodarka Rynkowa i integracja europejska w czasach dziejowego przełomu*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne – Fundacja Konrada Adenauera, Przedstawicielstwo w Polsce, Warszawa 2020. DOI: 10.26399/meip.1(71).2020.08/e.florczak

**Piotr Stolarczyk\***

MARCIN ŁUSZCZYK,  
WPROWADZENIE DO EKONOMII ROZWOJU TRWAŁEGO,  
POLSKIE WYDAWNICTWO EKONOMICZNE, WARSZAWA 2020

DOI: 10.26399/meip.1(71).2021.09/p.stolarczyk

Przed przystąpieniem do omówienia monografii Marcina Łuszczyka warto zaznaczyć, iż ekonomia trwałego, czy też inaczej zrównoważonego rozwoju, jest koncepcją, w której łączy się próbę nakreślenia nowej, lepiej opisującej wyzwania współczesnego świata, teorii ekonomii z próbą tworzenia warunków dla zrównoważonego rozwoju.

Zrównoważony rozwój polega na wzroście gospodarki przy jednoczesnym zaspokajaniu potrzeb społecznych, zwiększaniu spójności społecznej z uwzględnieniem wyrównywania szans, ograniczaniu rozwarstwienia społecznego, przeciwdziałaniu dyskryminacji, a zarazem dbaniu o jakość środowiska naturalnego (w tym mieści się ochrona zasobów naturalnych oraz przeciwdziałanie szkodliwemu wpływowi konsumpcji i produkcji na środowisko naturalne).

Główne rozważania w ramach ekonomii zrównoważonego rozwoju krążą wokół pytania, w jaki sposób można osiągnąć trwały wzrost gospodarczy prowadzący do uzyskania zadowalającego standardu ekonomicznego w granicach tolerancji natury oraz realizować zasadę sprawiedliwości wewnątrz- i międzypokoleniowej.

W adekwatny sposób ilustruje to tzw. trójkąt celów zrównoważonego rozwoju<sup>1</sup>. Pokazuje on, że do budowania ekonomii trwałego rozwoju wymagane jest nie tylko ugruntowanie świadomości dotyczącej ekologii, która skutkuje troską o środowisko naturalne w działaniach społeczeństwa przemysłowego.

---

\* Piotr Stolarczyk – dr, Uczelnia Łazarskiego, e-mail:piotrstolarczyk@o2.pl, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0089-7252>

<sup>1</sup> H. Rogall, *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*, Zysk i S-ka, Poznań 2010.

Niezwykle istotny jest społeczny i ekonomiczny wymiar społeczeństwa przyszłości, dla którego granicą jest tolerancja natury.

Podstawowa różnica pomiędzy ekonomią zrównoważonego rozwoju a klasyczną ekonomią występuje w definicji czynników produkcji. W ekonomii klasycznej wyróżnia się czynniki produkcji, takie jak praca oraz kapitał (i ziemię). Obecnie, w ujęciu szerszym, w ramach kapitału wyróżnia się następujące kategorie. Po pierwsze, kapitał naturalny obejmujący ziemię i w tym zasoby naturalne. Po drugie, kapitał ludzki uwzględniający wiedzę oraz umiejętności. Po trzecie, kapitał wytworzony przez człowieka, w skład którego wchodzi infrastruktura gospodarcza obejmująca maszyny i budynki. W ekonomii zrównoważonego rozwoju szczególne znaczenie nadaje się zasobom naturalnym. Zalicza się do nich wszystkie składniki przyrody, które można podzielić na cztery poniżej wskazane kategorie. Są to tzw. zasoby odnawialne, które wyczerpują się w wyniku zbyt szybkiej eksploatacji, nieuwzględniającej tempa odtwarzania (flora i fauna), nieodnawialne surowce i nośniki energii pierwotnej, takie jak węgiel, ropa naftowa i gaz ziemny, zasoby quasi-niewyczerpalne, takie jak słońce, wiatr, oraz podstawowe elementy środowiska naturalnego, takie jak gleba, woda, powietrze.

Koncepcja ekonomii rozwoju zrównoważonego sięga lat 60. i 70. XX wieku. W związku z coraz głośniejszym akcentowaniem na światowym forum problemów dotyczących środowiska naturalnego, w ekonomii pojawiły się głosy podkreślające problemy środowiskowe i obawy przed wyczerpywaniem się nieodnawialnych zasobów naturalnych, dostrzeżono też postępujące zanieczyszczanie naturalnego środowiska. Dodatkowo zaczęto akcentować wysokie tempo przyrostu demograficznego w biedniejszych częściach świata, które pogłębiało rozwarstwienie pomiędzy społeczeństwami krajów rozwiniętych oraz tych o niskim dochodzie. Powstała neoklasyczna ekonomia środowiska i zasobów naturalnych, która za główny cel przyjęła ochronę zasobów naturalnych. Ta stała się zatem zagadnieniem ekonomicznym. Wspomniana teoria postuluje racjonalne (ograniczone) wykorzystywanie zasobów, umożliwiające wzrost dobrobytu.

Warto w tym miejscu przypomnieć, iż ekonomia klasyczna rozwijająca się w XVIII i XIX wieku nie zajmowała się specjalnie znaczeniem zasobów naturalnych dla gospodarki. Jako nauka społeczna tego czasu koncentrowała się na poszukiwaniu drogi do rozwoju gospodarczego i społecznego. Głównym celem stawało się wyjaśnienie, jak powstają ceny dóbr i na jakich zasadach dobra są dzielone. Ekonomia neoklasyczna późniejszego okresu skupiała uwagę na opisywaniu oraz próbie wyjaśnienia procesów gospodarczych jako procesów wymiany na rynkach dóbr oraz czynników wytwórczych (pracy i kapitału).

Termin „zrównoważony rozwój” wszedł do powszechnego użytku pod koniec lat 80. XX wieku, po tym gdy pojawił się w publikacji *Nasza wspólna przyszłość* (ang. *Our Common Future*), znanej także jako Raport Brundtland (1987 rok)<sup>2</sup>. Czytamy w nim: „stabilny rozwój oznacza rozwój, który zaspokaja potrzeby obecne, nie pozbawiając przyszłych pokoleń możliwości zaspokojenia ich potrzeb”. Autorzy dokumentu traktują gospodarkę i ekologię jako zintegrowane komponenty systemu, w którym cele ekonomiczne i ekologiczne powiązane są z celami sprawiedliwych szans dostępu do zasobów naturalnego środowiska.

Współcześnie zrównoważony rozwój leży również w polu zainteresowań wielu innych organizacji międzynarodowych poza Organizacją Narodów Zjednoczonych, takich jak Unia Europejska, Światowa Organizacja Zdrowia, Światowa Organizacja Handlu, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju.

Aktualna dziś Agenda na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030 zawierająca Cele Zrównoważonego Rozwoju została zaakceptowana przez wszystkie 193 państwa członkowskie ONZ rezolucją Zgromadzenia Ogólnego w 2015 roku. Przyjęta agenda określa 17 celów zrównoważonego rozwoju, z planem ich osiągnięcia do 2030 roku. Dotyczą one pięciu obszarów: ludzie (ang. *people*), planeta (ang. *planet*), dobrobyt (ang. *prosperity*), pokój (ang. *peace*) oraz partnerstwo (ang. *partnership*) – są to tzw. cele 5 x P.

Biorąc powyższe pod uwagę, monografia Marcina Łuszczyka porusza współczesne i aktualne zagadnienia związane z uwarunkowaniami trwałego rozwoju. Autor analizuje trwały rozwój w układzie człowiek – środowisko – gospodarka, stawiając jednocześnie tezę, iż równowaga w tak zdefiniowanym systemie jest warunkiem zaspokajania potrzeb społecznych w długim okresie.

Monografia składa się z czterech rozdziałów. W pierwszym rozdziale autor scharakteryzował główne teorie ekonomii, które wpływały na rozwój gospodarek do XX wieku. Poczynając od starożytnych nurtów ekonomii (myśli Ksenofonta i Arystotelesa), Łuszczyk przeprowadził osoby czytające przez główne teorie myśli ekonomicznej w średniowieczu (merkantyzm, fizjokratyzm), ekonomii klasycznej (m.in. Smitha, Benthama) i zakończył na krytyce socjalizmu. Rozdział drugi jest historyczną kontynuacją analizy przeprowadzonej w rozdziale pierwszym. Autor skoncentrował się na wybranych współczesnych teoriach ekonomii. Zaliczył do nich keynesizm, neoliberalizm, ordoliberalizm oraz nowe koncepcje ekonomii instytucjonalnej

<sup>2</sup> *Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development*, UN.org [dostęp: 2.02.2022].

i behawioralnej. W rozdziale trzecim zaś omówił teoretyczne aspekty pomiaru wartości gospodarki, dobrobytu oraz jakości życia. Podstawowym wskaźnikiem pomiaru wartości gospodarki jest PKB. Autor przedstawił formułę jego obliczeń oraz uwypuklił ograniczenia, jakie płyną ze sposobu rachunku tego wskaźnika dla pomiaru dobrobytu społecznego. W części rozdziału trzeciego autor przedstawił rozważania na temat szczęścia oraz jakości życia, w rozdziale czwartym natomiast dotyczące determinant rozwoju cywilizacyjnego oraz wyzwań, jakie stoją przed światową gospodarką. Do najważniejszych barier przyszłego rozwoju zaliczył zmiany demograficzne (w tym problem niekontrolowanej migracji), zmiany klimatyczne, nadmierną eksploatację surowców energetycznych; wskazał też negatywne konsekwencje globalizacji. Ostatnią część monografii stanowią wnioski i rekomendacje.

Recenzowana monografia jest wartościową publikacją, którą warto polecić studentom oraz pracownikom akademickim.

**Cytuj jako:**

Stolarczyk P., recenzja książki: Marcin Łuszczczyk, *Wprowadzenie do ekonomii rozwoju trwałego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2020, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2021, nr 1(71), s. 172–175. DOI: 10.26399/meip.1(71).2020.09/p.stolarczyk

**Cite as:**

Stolarczyk, P. (2021), book review (in *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(71), 172–175): Marcin Łuszczczyk, *Wprowadzenie do ekonomii rozwoju trwałego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2020. DOI: 10.26399/meip.1(71).2020.09/p.stolarczyk



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 stosowne zasady. 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, bądź 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/ka składa oświadczenie, którego celem jest zapobieganie praktykom ghostwriting/guestautorship.

## 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 rzetelnie.

### **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 *Ius Novum* 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 in-existent 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](mailto: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, 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, faksu, e-mail, stopień lub tytuł naukowy, nazwę instytucji naukowej, w której autor jest zatrudniony.

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 wyżej 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. Powyższa 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.

Powyższe 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](mailto: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 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

Oficyna Wydawnicza  
Uczelni Łazarskiego  
02-662 Warszawa, ul. Świeradowska 43  
tel.: (22) 54 35 450  
fax: (22) 54 35 392  
e-mail: [wydawnictwo@lazarski.edu.pl](mailto:wydawnictwo@lazarski.edu.pl)  
[www.lazarski.pl](http://www.lazarski.pl)

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 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 roku na kierunku stosunków międzynarodowych działa Centrum Naukowe Uczelni Łazarskiego i Instytutu Studiów Politycznych PAN. Kierunek ten w 2016 roku 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 trzech kierunkach: 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 lub zaraz po studiach.

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 Stanów Zjednoczonych.

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