

ISSN 2081-5913



**M
Y
Ś
L**

**EKONOMICZNA
i
POLITYCZNA**

1 (68)2020

Uczelnia Łazarzkiego

MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA

MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA

1 (68) 2020

DOI: 10.26399/meip.1(68).2020



Uczelnia Łazarzkiego

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 Copey (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. Krystyna Iglicka-Okólska, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)
prof. dr hab. Natalia V. Kulikova (Lomonosov Moscow State University)
dr hab. Krzysztof Łazarski, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)
dr hab. Daria Nałęcz, Uczelnia Łazarskiego (Lazarski University)
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)
Andrzej Podraza, członek (member), Zdzisław Puślecki, członek (member), Krzysztof Szewior, członek (member)
Janusz J. Węc, członek (member), Konstanty A. Wojtaszczyk, 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)
Adam Figurski – 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) – prof. dr hab. Dariusz K. Rosati
nauki polityczne (political science), stosunki międzynarodowe (international relations),
europeistyka (European studies) – prof. dr hab. Józef M. Fiszer, nauki prawne (law) – prof. dr hab. Zbigniew Lasocik
finanse i bankowość (finance and banking) – dr Piotr Stolarczyk, statystyka (statistics) – dr Krystyna Bąk
nauki o zarządzaniu (management) – prof. dr hab. Jerzy Kisielnicki

RECENZENCI ZAGRANICZNI / FOREIGN REVIEWERS

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

REDAKTOR PROWADZĄCY / EXECUTIVE EDITOR

Dorota Koprońska

TŁUMACZENIE I WERYFIKACJA JĘZYKOWA / TRANSLATION AND COPY EDITING

Grzegorz Butrym, Elwira Stefańska

KOREKTA / PROOFREADING

Joanna Klos

Wersją pierwotną czasopisma jest wersja papierowa.
The original version of the journal is the printed version.

Pełne teksty artykułów wraz ze spisem treści i streszczeniami w językach: polskim, angielskim i rosyjskim są zamieszczone na stronie internetowej (Full texts of the articles along with the table of contents and Summaries in Polish, English and Russian 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

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 2020

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

e-mail: wydawnictwo@lazarski.edu.pl



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa (DTP, printing and binding):

Dom Wydawniczy ELIPSA

ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa

tel. 22 635 03 01, e-mail: elipsa@elipsa.pl

SPIS TREŚCI

Od Redakcji	9
-------------------	---

ARTYKUŁY I STUDIA

Jerzy Wieczorek

Egoizm ekonomiczny. Prawda czy fałsz?	13
---	----

Paweł Antoszak

Analiza zmian na rynku pracy w Polsce w latach 2009–2018	33
--	----

Aigerim Anvarbek Kyzy

Impact of technological progress on economic growth in developed countries. Accounting for model uncertainty and reverse causality	56
--	----

Kakhaber Djakeli

Political Branding Tools in Post-Soviet Countries and Archetypes of Jung. Case of Georgia	106
--	-----

Mateusz W. Kuliński

Geneza i rozwój unormowań <i>compliance</i>	122
---	-----

RECENZJE

Robert Łoś, <i>Soft power w stosunkach międzynarodowych</i> , Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2017, ss. 324 (Stanisław Koziej)	145
---	-----

Józef M. Fiszer, Mateusz Czasak, <i>Trójkąt Weimarski. Geneza i działalność na rzecz integracji Europy w latach 1991–2016</i> , Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2019, ss. 494 (Adrian Chojan)	149
---	-----

Noty o Autorach	153
-----------------------	-----

CONTENTS

Editorial 9

ARTICLES AND STUDIES

Jerzy Wieczorek

Economic egoism. True or false? 13

Paweł Antoszak

Analysis of changes in the labour market in Poland in 2009–2018 ... 33

Aigerim Anvarbek Kyzy

Impact of technological progress on economic growth
in developed countries. Accounting for model uncertainty
and reverse causality 56

Kakhaber Djakeli

Political Branding Tools in Post-Soviet Countries and Archetypes
of Jung. Case of Georgia 106

Mateusz W. Kuliński

The origin and development of compliance regulations 122

REVIEWS

Robert Łoś, *Soft power w stosunkach międzynarodowych [Soft power
in international relations]*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego,
Łódź 2017, 324 pages (Stanisław Koziej) 145

Józef M. Fiszer, Mateusz Czasak, *Trójkąt Weimarski. Geneza
i działalność na rzecz integracji Europy w latach 1991–2016
[Weimar Triangle. The genesis and activity for the integration
of Europe in the years 1991–2016]*, Instytut Studiów Politycznych
PAN, Warszawa 2019, 494 pages (Adrian Chojan) 149

Notes on the authors 154

СОДЕРЖАНИЕ

От редакции 9

СТАТЬИ И ИССЛЕДОВАНИЯ

Ежи Вечорэк

Экономический эгоизм. Правда или ложь? 13

Павел Антошак

Анализ изменений на рынке труда в Польше в 2009–2018 годах 33

Айгерим Анварбек Кызы

Влияние технологического развития на экономический
рост развитых государств. Учёт неопределённости
в вопросе о модели и обратной связи 56

Кахабер Джакели

Инструменты политического брендинга в постсоветских государствах
и архетипы Юнга. Пример Грузии 106

Матеуш В. Кулиньски

Генезис и развитие принципов соответствия (*compliance*) 122

РЕЦЕНЗИИ

Роберт Лось, *Мягкая сила (soft power) в международных отношениях*,
Издательство Лодзинского университета, Лодзь 2017, стр. 324
(Станислав Козей) 145

Юзеф М. Фишер, Матеуш Часак, *Веймарский треугольник.
Генезис и деятельность по интеграции Европы в 1991–2016 гг.*,
Институт политических исследований Польской академии наук,
Варшава 2019, стр. 494 (Адриан Хоян) 149

Сведения об Авторах 155

OD REDAKCJI

Przekazujemy Państwu pierwszy w 2020 roku numer kwartalnika „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”. Bieżący numer czasopisma składa się z dwóch części – pierwszej obejmującej artykuły naukowe oraz drugiej – obejmującej recenzje prac naukowych. Zakres merytoryczny wpisuje się w jego tożsamość łączącą wiedzę ekonomiczną, społeczno-gospodarczą oraz problematykę międzynarodową.

Pierwszą część otwiera publikacja autorstwa Jerzego Wieczorka pt. „Egoizm ekonomiczny. Prawda czy fałsz?”. Autor, wyjaśniając istotę tytułowego egoizmu oraz ukazując problemy nierówności społecznych, dochodzi do wniosku, iż egoizm ekonomiczny jest emanacją różnego rodzaju partykularyzmów, opartych na wąsko pojętych interesach. Problematykę egoizmu ekonomicznego wpisuje także w kwestie nieprzewidywalne jak np. pandemia koronawirusa, która – zdaniem Autora – wzmacnia jego negatywne aspekty.

W drugim artykule, autorstwa Pawła Antoszaka, analizie poddane zostało ważne zagadnienie sytuacji na rynku pracy w Polsce. Autor identyfikuje czynniki, które miały wpływ na sytuację osób pracujących w Polsce w latach 2009–2018. Artykuł ten nabiera szczególnego znaczenia w kontekście potencjalnych zmian na rynku pracy spowodowanych pandemią koronawirusa w Polsce w 2020 roku i będzie – mam nadzieję – zaproszeniem do dyskusji i przeprowadzenia podobnych analiz za pierwszy kwartał 2020 roku.

Trzeci artykuł, autorstwa Aigerimy Anvarbek Kyzy, pt. „Impact of technological progress on economic growth in developed countries. Accounting for model uncertainty and reverse causality” ukazuje związek między determinantami innowacji technologicznej a wzrostem gospodarczym. Autorka przy zastosowaniu odpowiedniego aparatu badawczego (uśrednianie modelu Bayesa przy słabej egzogeniczności) i przeprowadzeniu badań empirycznych doszła do interesujących wniosków, że każdy z przyjętych wskaźników innowacji technologicznej miał pozytywny wpływ na PKB na mieszkańca, a wydatki na badania i rozwój mają największy wpływ na wzrost gospodarczy.

Kolejny, czwarty tekst pt. „Political Branding Tools in Post-Soviet Countries and Archetypes of Jung. Case of Georgia”, autorstwa Kakhabera Djakeli, dotyka interesującego zagadnienia, jakim jest branding polityczny i wykorzystywane w jego ramach narzędzia. Autor w swoich rozważaniach nie tylko wyjaśnia pojęcie brandingu politycznego, ale także ukazuje mechanizmy upadku marki w niektórych krajach postsowieckich za pośrednictwem gruzińskiego przykładu tzn. zaskakującej porażki zorientowanego na Zachód Zjednoczonego Ruchu Narodowego prezydenta Gruzji Micheila Saakaszwiliego z nowo utworzoną koalicją Georgian Dream.

Ostatni artykuł niniejszego wydania, autorstwa Mateusza W. Kulińskiego, zatytułowany „Geneza i rozwój unormowań *compliance*” w interesujący sposób ukazuje początki tytułowych procesów w Stanach Zjednoczonych. Problematyka *compliance* w dalszym ciągu nie została w polskiej nauce dogłębnie przeanalizowana, choć ma coraz częstsze zastosowanie w dziedzinie biznesowej.

Oddawany w Państwa ręce numer „Myśli Ekonomicznej i Politycznej” zamykają dwie recenzje autorstwa Stanisława Kozieja i Adriana Chojana, poświęcone kolejno pojęciu *soft power* w stosunkach międzynarodowych oraz roli Trójkąta Weimarskiego.

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

A R T Y K U Ł Y I S T U D I A

Jerzy Wieczorek*

EGOIZM EKONOMICZNY. PRAWDA CZY FAŁSZ?

DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.01/j.wieczorek

Obyś żył w ciekawych czasach.

Chińskie przysłowie

WPROWADZENIE

Rozważania na temat egoizmu ekonomicznego napotykać wiele trudności zarówno na płaszczyźnie definicji, jak i ocen. Niewątpliwie ma to pewien związek z brakiem literatury przedmiotu i niemożnością sprawdzenia, jak inni spoglądają na interesujące nas zagadnienie. Głównym jednak problemem są kontrowersje, budzące często skrajne emocje. Za przykład może posłużyć sprawa nierówności w zakresie bogactwa. Abstrahując od aspektu psychologicznego, związanego niejednokrotnie z trywialnymi ludzkimi odczuciami, kwestia ta jest istotna z punktu widzenia oceny funkcjonowania współczesnej gospodarki narodowej, a zwłaszcza globalnej. Rozległość tematu zmusza do spojrzenia w ramach tego opracowania na wybrane jego aspekty.

1. EGOIZM FINANSOWO-PODATKOWY

Publikowane z okazji corocznych spotkań Światowego Forum Ekonomicznego w Davos raporty organizacji pozarządowej Oxfam zajmującej się ubóstwem i nierównościami epatują światową opinię publiczną szokującymi wręcz informacjami o ogromnych dysproporcjach w zakresie bogactwa. Przepaść

* Jerzy Wieczorek – dr hab., prof. Uczelni Łazarskiego w Warszawie, e-mail: jerzy.wieczorek@hotmail.com; ORCID: 0000-0002-8505-8353

dzieli tych, którzy posiadają go wiele, oraz tych, którzy egzystują dzięki symbolicznym wręcz środkom finansowym. Przykładowo w raporcie z 2020 roku mowa o tym, iż niemal wszyscy obecni miliarderzy świata (według Oxfamu jest ich 2153) dysponują większym majątkiem niż 60% globalnej populacji (4,6 mld osób). Inne zestawienie niesie jeszcze większy ładunek emocjonalny – zgodnie z wyliczeniami Oxfamu pobranie podatku tylko w wysokości 0,5% od majątku najbogatszych, stanowiących zaledwie 1% ludzkości, wystarczyłoby na sfinansowanie w ciągu najbliższej dekady 117 mln miejsc pracy w sektorze edukacji i ochrony zdrowia! Widać zatem dobitnie, że operuje się tu takimi argumentami, aby odium za nędzę i związane z nią negatywne zjawiska społeczne, zwłaszcza w dziedzinie edukacji i zdrowia, dotykające ogromne rzesze ludzi na świecie i co najbardziej bulwersujące – głównie dzieci, spadało na barki bardzo wąskiej grupy ludzi, czyli miliarderów¹.

Wielu badaczy problemu nierówności i ubóstwa podkreśla, że używają do analizowania tego zagadnienia metodologię cechującą ogromne słabości, co każe powątpiewać w rzetelność formułowanych wniosków, a nawet nasuwa myśl o świadomych nadużyciach. Wskazuje się również, że prezentowane tezy mają w znacznym stopniu charakter populistyczny i demagogiczny, obliczony przede wszystkim na wywołanie emocji, a nie na prowadzenie rzeczowej dyskusji. Niewątpliwie dysonans poznawczy wywołuje także to, że apriorycznie stawiane tezy nie zawsze znajdują potwierdzenie w rzeczywistości. Przykładowo przywódcy Chin prezentowali swój kraj na forum międzynarodowym jako ten, który charakteryzuje się egalitaryzmem w życiu społecznym, co ma potwierdzać pryncypia ich „socjalistycznej gospodarki rynkowej”². Temu propagandowemu obrazowi fakty zasadniczo jednak zaprzeczają. Przeciętna wielkość PKB *per capita* osiąga w Chinach zaledwie 1/5 analogicznego wskaźnika w USA, zaś milionerów jest w ChRL więcej niż w Stanach Zjednoczonych. Co więcej, 1% chińskiego społeczeństwa stanowią właściciele 1/3 bogactwa Kraju Środka³.

¹ S. Roston, *Raport Oxfam 2020: Dwa tysiące miliarderów ma więcej niż 60 proc. populacji ludzkiej*, PolskaTimes.pl, <https://www.polskatimes.pl/raport-oxfam-2020-dwa-tysiace-miliarderow-ma-wiecej-niz-60-proc-populacji-ludzkiej/ar/c3-14726500>; *Raport Oxfam „Time to care”*, <https://www.oxfamamerica.org/explore/research-publications/time-care/>, dostęp 20.01.2020; M. Żuławiński, *Czy biedni zyskają na tym, że bogaci zbiednieją? [Analiza]*, Bankier.pl, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/czy-biedni-zyskaja-na-tym-ze-bogaci-zbiednieja-Raport-Oxfam-analiza-7809242.html>, dostęp 24.01.2020.

² X. Feng, *US attacks on Chinese state-owned companies reflect a double standard*, „Financial Times”, 24.06.2019.

³ *China's future*, „The Economist”, 23.02.2019.

Dokonanie racjonalnej oceny nierówności ekonomicznych we współczesnym świecie jest zatem zadaniem niezwykle złożonym. Pozostaje bowiem otwarte zagadnienie, czy analizy wybitnych ekonomistów, niejednokrotnie uhonorowanych najwyższymi międzynarodowymi wyróżnieniami, chociażby Nagrodami Nobla, przybliżają nas do obiektywnej odpowiedzi na szereg pytań dotyczących: przyczyn powstawania nierówności, ocen ich wpływu na procesy społeczno-ekonomiczne i polityczne czy sposobów rozwiązania wywołanych przez nie problemów w różnej skali i dziedzinach. Proponowane remedia koncentrują się zresztą bardziej na leczeniu objawów istniejących już trudności niż na identyfikacji zasadniczych przyczyn ich powstawania i poszukiwaniu efektywnych rozwiązań⁴.

Gromadzenie bogactwa jest bezsprzecznie znaczącym motywatorem działania ludzkiego. Nie próbując otwierać w tym miejscu pola do rozważań chociażby o tym, w jaki sposób jest gromadzony majątek, przez kogo i czemu/komu ma on służyć, warto skupić uwagę na propozycjach znalezienia narzędzi, które zapewnią większą sprawiedliwość społeczną. Odrzucając rozwiązania radykalne typu podział bogactwa według leninowskiej zasady „grab, co zagrabione”, można zwrócić uwagę na te zwłaszcza teorie, które zasadzają się na stosowaniu systemu podatkowego jako środka dzielenia bogactwa uznanego powszechnie w cywilizacji europejskiej za zasadny zarówno od strony prawno-ekonomicznej, jak i z punktu widzenia norm społecznych.

Obecnie powszechnie stosowany w gospodarce narodowej państw rozwiniętych jest podatek progresywny. Jak słusznie zauważa Thomas Piketty:

„podatek progresywny wyraża w pewnym sensie idealny kompromis między sprawiedliwością społeczną a indywidualną wolnością”⁵.

Podatek ten, stosowany wobec dochodów zarówno osób fizycznych, jak i prawnych, spadków i kapitału, oprócz celów fiskalno-budżetowych ma za zadanie ograniczać bogactwo, które w społecznej ocenie jest nadmierne i ekonomicznie nieproduktywne. Bardzo wysokie stawki podatkowe, sięgające historycznie nawet 90%, przede wszystkim w krajach anglosaskich, mają sprawić, że nadmierne bogactwo stanie się niezwykle kosztowne „w użyciu”, i zniechęcać do takiego modelu gospodarowania.

⁴ T. Piketty, *Ekonomia nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015; *idem*, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015; J. Stiglitz, *Freefall. Jazda bez trzymanki*, PTE, Warszawa 2010; *idem*, *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.

⁵ T. Piketty, *Kapitał...*, *op. cit.*, s. 629.

Notowany w ostatnich latach fenomenalny wręcz wzrost dochodów największych koncernów globalnych, głównie informatycznych, oraz właścicieli tych koncernów (np. Elona Muska z Tesli, znanej głównie z produkcji samochodów elektrycznych, oraz właściciela PayPal i SpaceX, czy Jeffa Bezosa z Amazona, firmy zajmującej się nie tylko sprzedażą wysyłkową), w połączeniu z coraz ostrzejszą krytyką gwałtownie rosnących nierówności w świecie ponownie ożywiły dyskusję na temat poszukiwania efektywnych sposobów bardziej sprawiedliwego dzielenia bogactwa w skali globalnej. Warto odnotować tu kolejne nawoływania Piketty'ego, który wraz z Emmanuelem Saezem i Gabrielem Zucmanem w ich najnowszej publikacji *Capital and Ideology* postuluje wprowadzenie nawet 90-procentowego podatku od bogactwa⁶.

Wśród argumentów na rzecz prohibicyjnego wręcz opodatkowania nadmiernych dochodów pojawiają się również te, które można by zakwalifikować jako polityczne. Socjalistyczny kandydat na prezydenta Francji François Hollande obiecywał w swojej kampanii wyborczej, że po objęciu urzędu wprowadzi 75-procentowy podatek od szczególnie wysokich dochodów. Uzyskawszy nominację na prezydenta, nigdy nie zdecydował się na realizację tej obietnicy. Byłoby nadużyciem stwierdzenie, że stanowiło to tylko cyniczną i populistyczną propozycję służącą pozyskaniu głosów, zwłaszcza tych, którzy reprezentują lewicowe poglądy i których w owym czasie we Francji nie brakowało. Zapewne Hollande przecenił możliwości realizacji tego postulatu, który spotkał się z – co prawda dyskretnie wyrażanym – bardzo niechętnym przyjęciem francuskiego wielkiego kapitału. Hasła opodatkowania nadmiernych dochodów oligarchów pojawiły się również ostatnio w propozycjach prezydenta Rosji, zgłoszonych w ramach pakietu pomocy dla tamtejszej gospodarki przeżywającej kryzys podczas epidemii koronawirusa. Wydaje się, że w ten sposób z jednej strony Władimir Putin pragnie pozyskać dodatkowe środki, których zaczyna dramatycznie brakować w budżecie wskutek gwałtownej obniżki cen światowych na główne produkty eksportowe Rosji – ropę naftową i gaz ziemny, z drugiej natomiast po raz kolejny przekonać „lud” o karzącej chciwych „bojarów ekonomicznych” ręce dobrego i sprawiedliwego „cara”.

Warto odnotować, że próby użycia narzędzi fiskalnych do realizacji idei „sprawiedliwości społecznej” w zakresie podziału bogactwa były i są podejmowane w innych krajach, w których ideologia socjalistyczna czy wręcz komunistyczna nigdy nie zapuściła głęboko korzeni w świadomości społecznej. Chodzi tu o toczącą się obecnie prezydencką kampanię wyborczą w USA, w której czołowi kandydaci demokratów próbują pozyskać wyborców argumentami na rzecz opodatkowania majątków milionerów i miliardarów. Wysokość podatku

⁶ *Measuring the 1%*, „The Economist”, 30.11.2019.

należy wprawdzie oceniać jako niewspółmiernie niższą niż ta, która była już stosowana w USA (w latach czterdziestych ubiegłego wieku na mocy Victory Tax Act⁷), jednak zarówno Elizabeth Warren (proponująca 5% podatku od majątku powyżej 1 mld dol.), jak i Bernie Sanders (8% od majątku powyżej 10 mld dol.) uczynili z tego postulatu zasadniczy oręż wyborczy⁸.

Nie są celem artykułu dogłębne rozważania nad tym, jak w społeczeństwie amerykańskim przyjmuje się tego rodzaju quasi-socjalistyczne koncepcje demokratów, można jednak, bez obawy popełnienia zasadniczego błędu, zaryzykować tezę, że nadal w USA popularny jest mit „od pucybuta do milionera”. Przeciętny wyborca amerykański, zwłaszcza z terenów postindustrialnych, jest bardziej wrażliwy na argumenty dotyczące przede wszystkim zagwarantowania mu miejsca pracy, przynoszącego przyzwoite dochody i zapewniającego jego rodzinie godziwy byt. Koncepcja tworzenia warunków dla realizacji idei bezpieczeństwa ekonomicznego, która zdaje się być podstawą polityki prezydenta Donalda Trumpa, powoduje, że hasła eliminowania nierówności materialnych za pomocą podatków progresywnych, nawet bardzo wysokich, nie jawią się obecnie w USA jako szczególnie atrakcyjne.

Operowanie bardzo wysokimi stawkami podatku progresywnego może w określonych warunkach okazać się wysoce nieefektywne, a nawet wręcz szkodliwe dla gospodarki. Posługując się prostym przykładem krzywej obrazującej zależność pomiędzy wielkością podatku progresywnego i generowanych przez ten środek fiskalny dochodów budżetowych, łatwo zauważyć, że w tej mierze istnieje punkt optimum. Dalsze zwiększanie stawki podatku progresywnego prowadzi do spadku dochodów budżetowych (zob. rysunek 1). Za Pikettyem podatek nieefektywny z punktu widzenia dochodów państwa można określić mianem konfiskacyjnego⁹. Stosując go, władza kreuje zjawisko gospodarcze znane pod pojęciem ucieczki w szarą strefę.

Oczywiście pojęcie szarej strefy fiskalnej łączy się z wieloma innymi kwestiami, nie tylko w kontekście ucieczki od podatku konfiskacyjnego. Tak zwana optymalizacja podatkowa stosowana jest zwłaszcza przez koncerny międzynarodowe, które z racji globalnego zasięgu swych operacji używają niejednokrotnie wielu różnych technik i sposobów, czy też – powiedzmy wprost – oszustw podatkowych. Pojawiające się eufemizmy w rodzaju „inżynierii podatkowej” czy „kreatywnej księgowości” kryją nie tylko przestępcze praktyki. Są one od dawna narzędziem służącym działaniom, które bardzo trafnie Joan Robinson określiła

⁷ T. Piketty, *Kapitał...*, *op. cit.*, s. 631.

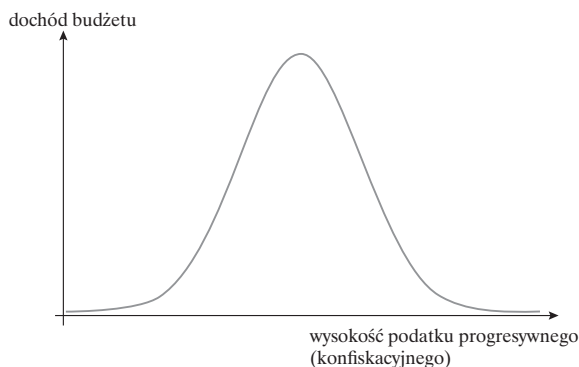
⁸ *Outrages fortune. A new paper makes a novel argument for wealth taxes*, „The Economist”, 5.10.2019; *Trading blows*, „The Economist”, 24.08.2019.

⁹ T. Piketty, *Kapitał...*, *op. cit.*, s. 629.

mianem „polityki zubożania sąsiadów”, zaś Thomas Piketty „opróżnianiem bazy podatkowej sąsiadów”¹⁰. Oznacza to, że w procederze uczestniczą nie tylko ci, którzy bezpośrednio okradają narodowego fiskusa, ale również „paserzy”, czyli kraje określane mianem rajów podatkowych. O tym, jak bardzo zyskowne są tego rodzaju praktyki, mogą świadczyć szacunki Piketty’ego, według których pozabawienie krajów czerpiących ogromne zyski z gromadzenia w swoich instytucjach finansowo-bankowych nieopodatkowanego w kraju pochodzenia kapitału mogłoby doprowadzić do spadku ich PKB o 10, a nawet 20%¹¹.

Rysunek 1

Zależność dochodu budżetu od wysokości podatku progresywnego



Źródło: opracowanie własne.

Ocena wielkości kapitału *offshore* jest niezwykle złożonym zadaniem i zazwyczaj operuje się wyłącznie szacunkami w tym zakresie. Bez względu na stosowaną metodologię, zawodną generalnie w świetle niezwykle wyrafinowanych sposobów ukrywania kapitału w rajach podatkowych, jego wielkości są po prostu ogromne. W zamieszczonym na łamach bardzo opiniotwórczego w USA czasopisma „Foreign Affairs” artykule na temat rajów podatkowych wymieniony wcześniej Gabriel Zucman ocenia kapitał *offshore* na 8,7 bln dol., co stanowiło w 2018 roku 10% światowego PKB. Inny ekonomista, James Henry, uważa tę wielkość za znacznie zaniżoną – w jego opinii należy mówić o kwocie z przedziału pomiędzy 24 a 36 bln dol. Według pisma „Fortune” 500 amerykańskich korporacji ukrywa poza granicami USA 2,6 bln dol. Opublikowany w 2014 roku raport Senatu USA ocenił straty amerykańskiego fiskusa na 150 mld dol. rocznie¹².

¹⁰ T. Piketty, *Kapitał...*, *op. cit.*, s. 655.

¹¹ *Ibidem*.

¹² N. Shaxson, *How to Crack Down on Tax Havens*, „Foreign Affairs”, March–April 2018.

Interesującym przyczynkiem do rozważania zjawiska egoizmu ekonomicznego, stawiającego pod znakiem zapytania podstawowe pryncypia integracji w ramach UE, jest migracja wpływów z CIT i VAT z jednych do drugich państw członkowskich. Z raportu Polskiego Instytutu Ekonomicznego, przygotowanego na Światowe Forum Ekonomiczne w Davos w 2020 roku, wynika, że rocznie ok. 60 mld euro z podatku CIT wypływa z takich państw jak Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Włochy, Hiszpania, Szwecja i Austria, zaś z tej sumy ponad 48 mld euro trafia do Holandii, Irlandii, Belgii, Luksemburga, Malty i Cypru. W przypadku VAT z kolei tę swoistą lukę oblicza się na 64 mld euro rocznie, zaś PIT – 46 mld euro. Uszczelnienie luki w zakresie CIT przyniosłoby UE wpływy znacznie większe niż wydatki na jej politykę spójności w latach 2014–2020 (ok. 350 mld euro). W świetle powyższego straty budżetu Polski z powodu niekontrolowanego wypływu dochodów z VAT w ubiegłych latach nie wymagają szerszego komentarza¹³.

Ofiarą nieuczciwych praktyk z zakresu optymalizacji podatkowej padają przede wszystkim te państwa, których systemy gospodarcze wykazują wiele dystrofii. UNCTAD szacuje, że w skali rocznej korporacje międzynarodowe pozbawiają kraje słabo rozwinięte dochodów z podatków w wysokości od 70 do 120 mld dol.¹⁴ Propagandę pomocy gospodarczej, zwłaszcza humanitarnej, dla krajów rozwijających się, głoszoną zwłaszcza przez tych, którzy czerpią kolosalne zyski z procederu polegającego na kradzieży w tych krajach dochodów z podatków, trudno nawet określić mianem ponurej farsy.

Podejmowane przez OECD czy Komisję Europejską próby stworzenia w państwach członkowskich uniwersalnych zasad takiego ładu podatkowego, który wyeliminowałby lub zasadniczo ograniczył obecne negatywne zjawiska, są nadal dość dalekie od oczekiwań. Na pewno działania OECD na rzecz zwiększenia przejrzystości finansów międzynarodowych, takie jak ustalenia o automatycznej wymianie informacji bankowych celem zniechęcania do nielegalnych transferów finansowych, walka z praniem pieniędzy, starania o upowszechnienie minimalnej stawki CIT, aby ograniczyć czy wręcz zlikwidować konkurencję pomiędzy krajami w tej dziedzinie, są bardzo ważne dla rzetelnej współpracy wszystkich stron. Nadal jednak interesy państw są zbyt rozbieżne, by odnotować znaczący postęp. Z bardzo zresztą prostego powodu. Przeciwni istotnym dla sprawy posunięciom są ci, którzy nie chcą stracić korzyści finansowych związanych przede wszystkim z historycznymi „tradycjami” gromadzenia obcych kapitałów, bez względu na ich pochodzenie.

¹³ M. Cedro, *Już nie trzeba na Kajmany. Raje podatkowe są w Europie* „Dziennik Gazeta Prawna”, 22.01.2020.

¹⁴ N. Shaxson, *How to Crack Down...*, *op. cit.*

Z kolei o braku solidarności w UE może przykładowo świadczyć inicjatywa Francji, aby w UE wprowadzić podatek od dochodów wielkich amerykańskich korporacji informatycznych z tytułu np. reklam. Warto przy tej okazji podkreślić, że podjęta przez Francję w 2019 roku decyzja o wprowadzeniu tego podatku w wysokości 3% spotkała się ze zdecydowaną krytyką administracji Donalda Trumpa i groźbami wprowadzenia ceł odwetowych na tradycyjnie eksportowane przez Francję produkty do USA¹⁵. Nadal nie została do końca rozstrzygnięta decyzja Komisji Europejskiej o tym, by firma Apple zapłaciła Irlandii zaległe podatki w wysokości 14 mld dol. Wielce zastanawiające jest przy tym to, że w tej kwestii znacząco opieszale są działania najwyższej instancji prawnej UE. Trybunał Sprawiedliwości UE, który ma się ostatecznie wypowiedzieć, nadal – jak ironicznie zauważa „The Economist” – „żuje sprawę”¹⁶. W kontekście tej opieszłości TSUE budzi zdziwienie niezwykle szybkie zajęcie się przez Trybunał badaniem przestrzegania praworządności w Polsce.

W rozważaniach o realnej kolizji nadmiernego bogactwa z ubóstwem pojawiają się również opinie inspirowane ideami o charakterze moralno-etycznym. Dlaczego krezusi w Szwecji czy w Szwajcarii nie budzą takich kontrowersji jak ci w innych krajach, nie wyłączając naszego? Aby to wytłumaczyć, stosuje się pewne kategorie behawiorystyczne, mające wykazać, że ważką sprawą jest prospołeczna postawa bogaczy: nie tylko ich umiar i brak ostentacji w korzystaniu z dóbr materialnych oraz skromność, ale też konkretne działania o charakterze charytatywnym¹⁷. Ma to zresztą głęboko zakorzenioną historyczną tradycję w amerykańskim społeczeństwie, gdzie filantropijne postawy miliarderów przekładały się na budowę obiektów publicznych służących zdrowiu, edukacji i kulturze. Także właściciel Microsoftu Bill Gates nie stroni obecnie od tego rodzaju działań. Abstrahując od tego, że takie gesty są życzliwie traktowane przez fiskusa, nie można nie zauważyć, iż prowadzą one do znaczącego ocieplenia wizerunku bogatych mecenasów. Wprawdzie trzeba patrzeć na rzeczywistość badacze problematyki wielkich fortun, wcześniej już wymieniani Piketty, Saez i Zucman, niezmiennie twierdzą, iż

„koncentracja bogactwa prowadzi do koncentracji władzy, co w konsekwencji podważa demokrację”¹⁸,

¹⁵ *Trading...*, *op. cit.*

¹⁶ *In the dock. Corporate tax*, „The Economist”, 28.09.2019.

¹⁷ *In the rich man's world. Where billionaires are surprisingly popular*, „The Economist”, 30.11.2019.

¹⁸ *Outrages fortune...*, *op. cit.*

społeczeństwo rozwiniętych krajów życzliwie patrzy jednak na tych, którzy skłonni są dzielić się z innymi bogactwem i generalnie, jeśli nawet nie w pełni taką postawę akceptuje, to *summa summarum* toleruje obecną stratyfikację materialną.

Ilustracją tezy o tym, że najbardziej interesujące scenariusze wydarzeń pisze samo życie, jest nieoczekiwany zbieg dwóch zjawisk, które wcześniej przewinęły się przez nasze rozważania, w różnych kontekstach. Chodzi tu mianowicie o epidemię koronawirusa i egoizm ekonomiczny. Premier Włoch Giuseppe Conte zwrócił się do władz UE, aby te wsparły jego kraj finansowo w walce z epidemią, która zbiera tam szczególnie tragiczne żniwo. Jego postulat jest również wynikiem bardzo ostrej krytyki postawy władz UE ze strony opozycji we Włoszech – według niej obywatele włoscy ponoszą konsekwencje jawnego egoizmu zarówno instytucji unijnych, jak i poszczególnych państw członkowskich. Najbardziej charakterystyczny reprezentant włoskiej opozycji Matteo Salvini publicznie stawia pod znakiem zapytania sens członkostwa Włoch w UE, skoro w tak trudnej sytuacji włoskie społeczeństwo nie może liczyć na unijne wsparcie. Włochy pragnęłyby uzyskać tę pomoc z funduszy, które mogą być uruchamiane w ramach Europejskiego Mechanizmu Stabilności (European Stability Mechanism – ESM). To właśnie z tych środków ratowano m.in. Grecję, której dług publiczny w stosunku do PKB jest najwyższy w strefie euro. Władze Włoch, mających drugie po Grecji największe zadłużenie wśród państw tej strefy, najwidoczniej liczyły na to, że oto otwiera się prosta droga do skorzystania z pomocy w ramach ESM¹⁹. Różnorodne formy finansowego wsparcia dla walki z epidemią, o jakie ubiegały się Włochy w ramach strefy euro, zostały określone mianem koronaobligacji i były postrzegane przez rząd włoski jako wyraz „solidarności” unijnej.

Te postulaty odrzucają zdecydowanie Niemcy i Holandia. Dlaczego? Z bardzo prostego powodu – pomoc z funduszy ESM obciążałaby bowiem głównie te dwa kraje, nie mają one zaś najmniejszej ochoty na to, aby ich podatnicy ponosili dodatkowe ciężary finansowe. Jest to zresztą w strefie euro element szerszego zagadnienia dotyczącego tzw. uwspólnotowienia długu. Należy również zaznaczyć, że pomoc dla Grecji była efektem długotrwałych negocjacji i została udzielona pod warunkiem spełnienia przez ten kraj szeregu zobowiązań, bardzo dla społeczeństwa greckiego uciążliwych. Czy zatem można tu mówić o egoizmie zarówno na poziomie państw członkowskich, jak i instytucji unijnych? Czołowi przedstawiciele UE zdecydowanie odrzucają zarzuty braku

¹⁹ *Transcript of Klaus Regling's interview for the Financial Times*, ESM, <https://www.esm.europa.eu/interviews/transcript-klaus-reglings-interview-financial-times>, dostęp 31.03.2020.

solidarności i przedstawili program szerokiej pomocy finansowej dla krajów członkowskich borykających się ze skutkami epidemii koronawirusa. Nie można jednak nie dostrzec, że to zagrożenie dla życia obywateli i gospodarki UE obnażyło istotne słabości w funkcjonowaniu mechanizmów integracyjnych i wręcz cofnęło ich niektóre rezultaty do punktu wyjścia. Najbardziej spektakularnym tego dowodem jest zamknięcie granic w strefie Schengen i zawieszenie jednej z fundamentalnych wolności w ramach UE, a mianowicie swobodnej migracji ludności. Z drugiej strony optymistyczną przesłanką jest to, że historycznie i poniekąd paradoksalnie każdy kryzys w łonie Unii wyzwalał proces sanacji i postępu. Nie ma powodu sądzić, że obecnie będzie inaczej.

2. EGOIZM HANDLOWY

Signum temporis obecnego etapu rozwoju gospodarki światowej stanowi niezwykle szybki postęp w zakresie technologii informatycznych. Dotyczy to przede wszystkim wielkich koncernów amerykańskich, takich jak Microsoft, Apple, Amazon, Alphabet (mający w swej strukturze Google) i Facebook, których wartość giełdowa wynosi obecnie 4,3 bln dol.²⁰ Tylko jedna z tych firm – Apple – jest warta tyle, ile wynosi giełdowa kapitalizacja 30 czołowych firm w Niemczech czy 200 największych firm w Australii. By lepiej zobrazować wielki i stale rosnący dystans pomiędzy globalnymi koncernami, warto porównać dla przykładu dwie firmy. Z jednej strony amerykańska Tesla kreuje w światowym przemyśle motoryzacyjnym postęp naukowo-technologiczny i uzyskuje zyski nadzwyczajne (*vide* teoria cyklu życia produktu), z drugiej strony natomiast niemiecki Volkswagen (VW) stał się imitatorom tego postępu i musi się kontentować coraz bardziej mizernymi dochodami. W rezultacie istniejąca od niedawna Tesla, która wyprodukowała w 2019 roku niecałe 500 tys. elektrycznych samochodów, jest więcej warta niż synonim niemieckiej prosperity gospodarczej – Volkswagen wytwarzający ponad 10 mln samochodów w tym samym roku²¹.

Czołowi menedżerowie niemieckiej gospodarki uderzyli na alarm na łamach „Financial Times”. W ich opinii VW może podzielić los Nokii, nie tak dawno lidera na światowym rynku smartfonów. Dostrzegają oni wyraźnie, że czołowe niemieckie firmy wręcz zastygły w rozwoju, podczas gdy amerykańskie koncerny nie tylko są liderami w zakresie R&D, ale i wykazują takie zdolności

²⁰ *The tech offensive. Silicon Valley in the cross-hairs*, „The Economist”, 5.10.2019.

²¹ P. McGee, G. Chazan, *The fear of being bitten by Big Tech*, „Financial Times”, 30.01.2020.

marketingowe, jakich ani na szerszą skalę, ani nawet w ogóle nie znają niemieckie przedsiębiorstwa. Firmy zza oceanu nieustannie przekształcają swoją ofertę produkcyjną i działania na rynku (np. Amazon jest również potentatem w zakresie technologii komputerowej opartej na operacjach w chmurze); nie tylko pozyskują szeroką klientelę, ale i uzależniają ją od swoich technologii (np. Androidu w smartfonach). Ponadto Amerykanie stosują coraz szerzej tzw. uberyzację, wykorzystując zdolność zaspokajania indywidualnych potrzeb konsumentów. W związku z tym analitycy zaczęli lansować pogląd o coraz dalej posuniętym, wręcz „narkotycznym” uzależnieniu konsumentów od realizowania ich potrzeb. Amerykańskie koncerny informatyczne są nie tylko zresztą monopolistami, dyktującymi konsumentom ceny swoich produktów, ale również monopsonami, narzucającymi ceny dostawcom. W tym drugim przypadku używają daleko idącą możliwość kontroli płac i warunków zatrudnienia w firmach, które są poddostawcami, oczywiście w taki sposób, aby maksymalnie obniżyć koszt dostaw. W sumie realizując, co warto jeszcze raz mocno podkreślić, zyski nadzwyczajne, umacniają swoją pozycję produkcyjną i marketingową na rynku światowym.

Jedynym obecnie konkurentem, który rzucił wyzwanie pozycji firm amerykańskich, są ich odpowiedniki technologiczno-produkcyjne z Chin. Warto spojrzeć na to zagadnienie z punktu widzenia wyścigu między wyżej wymienionymi firmami w dziedzinie sztucznej inteligencji (AI). Ten, kto uzyska prymat, będzie bez wątpienia hegemonem nie tylko w dziedzinach *stricto* ekonomicznych. Bazując na podniesionych przez amerykańską matematyczkę Cathy O’Neil etycznych aspektach AI, można przywołać sformułowaną przez nią tezę, że algorytmy to opinie wyrażone liczbami²². W związku z tym nasuwa się pytanie: czyje są to opinie? Logiczna odpowiedź wydaje się banalnie prosta: opinie są tego, któremu mają one służyć. Chodzi zatem oczywiście o tych, którzy używając AI, pragną realizować w sposób optymalny swoje interesy. Na płaszczyźnie ekonomicznej AI ma wspomagać firmy tak, aby dominując na rynku, mogły osiągać możliwie największe zyski. Skoro to nie jest takie łatwe, bo pojawiają się konkurenci zagraniczni, którzy zaczynają coraz bardziej zagrażać przeważającej pozycji firm krajowych na rynku światowym, to zazwyczaj w sukurs przychodzi państwo, mające w arsenale polityki handlowej bardzo rozbudowany oręż obronno-ofensywny. Posługując się retoryką o charakterze militarnym, używa się takich pojęć, jak „uzbrajanie polityki handlowej” (*weaponising trade policy*), celem obrony „bezpieczeństwa narodo-

²² M. Hefernan, *Artificial intelligence raises ethical questions we struggle to answer*, „Financial Times”, 10.04.2019.

wego”²³. Jest to bardzo przebiegły sposób postępowania, który wykorzystuje luki w zasadach WTO, ograniczające arbitralność decyzji w zakresie ochrony rynku i chęć omijania procedur dotyczących sporów.

Dzięki tego rodzaju filozofii głównym orężem obecnej administracji prezydenta USA w walce z konkurencją z Chin jest stary jak świat protekcyjizm, i to w najbardziej prymitywnej formie, bo taryfowej. Przejawom tej polityki i związanych z nią negatywnych konsekwencji, nie tylko dla gospodarki światowej, ale również dla gospodarstw rodzinnych w USA (w postaci wzrostu cen, w wyniku wyższych ceł, podnoszących koszt utrzymania w skali roku o 831 dolarów²⁴), poświęcono zresztą wiele publikacji²⁵. Zwraca przy tym uwagę bardzo krytyczny ton publicystów wobec takiej polityki pod hasłem *America first*. Michael Jacobides, profesor London Business School, wypowiadając się na temat krucjaty USA przeciwko chińskiej firmie Huawei, mówi o znacznych szkodach, jakie przynosi nacjonalistyczna polityka handlowa obecnej administracji Stanów Zjednoczonych²⁶.

W tego rodzaju publikacjach mowa również o tym, że działania mające za cel utrzymanie monopolu za wszelką cenę rodzą skrajny egoizm, niepohamowaną chęć dominacji i agresję wobec tych, którzy zagrażają tak zdefiniowanemu narodowemu interesowi. Stosowana przy tym narracja jest przejawem daleko posuniętej hipokryzji i podwójnych standardów prawnie-etycznych, to właśnie obecna administracja USA łamie bowiem wcześniej wspomniane zasady WTO w dziedzinie systemu rozstrzygania sporów. Trzeba też przywołać stwierdzenie o zasadniczym znaczeniu: tego rodzaju walka, polegająca na wywołaniu wojny handlowej i szkodzeniu przeciwnikowi na różnych polach, jest z góry skazana na niepowodzenie. Więcej – „protekcjonizm to samobójcza ideologia”²⁷. Czy próby zagwarantowania sobie dominacji przez 4% ludzkiej globalnej populacji są zatem uprawnione? – takie pytanie pojawia się na łamach światowej prasy biznesowej²⁸. Czy rozrywanie dotychczasowych łańcuchów dostaw w ramach gospodarki światowej, erozja więzów globalnych

²³ T. Harford, *Weaponising the world economy*, „Financial Times”, 15–16.06.2019; A. Sarukhan, *Mexico is being used as a prop in Trump’s political narrative*, „Financial Times”, 17.06.2019.

²⁴ *Hailing tariffs as win, Trump ponders more*, „The New York Times International Edition”, 12.06.2019.

²⁵ Por. np. J. Wieczorek, *USA–Chiny. Partnerzy czy rywale?*, „Realia” 2019, sierpień.

²⁶ M. Jacobides, *Trump’s Huawei ban risks backfiring spectacularly*, „Financial Times”, 10.06.2019.

²⁷ The Editorial Board, *US-China trade war risks a global technology split*, „Financial Times”, 13.06.2019.

²⁸ M. Wolf, *The 100-year fight facing the US and China*, „Financial Times”, 5.06.2019.

za sprawą rozmaitych praktyk nacjonalistycznych, opartych na egoistycznym podejściu i przez to wykluczających szeroko pojętą solidarność, to tylko wynik splotu czynników o krótkotrwałym charakterze, czy też stały kierunek procesów w ramach światowej gospodarki?²⁹ Czy mamy tu do czynienia z prymitywnym darwinizmem w stosunkach międzynarodowych?

3. REFLEKSJE DOTYCZĄCE ZJAWISKA „EGOIZMU EKONOMICZNEGO”

Skoro tradycyjne kryteria oceny przejawów egoizmu ekonomicznego, zwłaszcza etyczno-moralne, wydają się niezbyt adekwatne do pełnego rozpoznania natury tego zjawiska, próbuje się, nie odrzucając oczywiście tradycyjnych, stosować inne. Wśród metod poznawczych, zwłaszcza dotyczących zjawisk mało lub wręcz nieprzewidywalnych (jak np. epidemia koronawirusa), rozwijają się podejścia o charakterze kognitywnym oraz kwantowym³⁰. Oparte są one bowiem na łączeniu różnych dziedzin wiedzy, nawet – jak mogłoby się to pozornie wydawać – niezwiązanych ze sobą.

W rozważanej tu dziedzinie mamy do czynienia ze splotem różnych ocen dotyczących danego zjawiska. Oceny te mają częstokroć ambiwalentny charakter. Czy gromadzenie bogactwa jest naganne? Czy nie jest stymulatorem przedsiębiorczości i swoistą nagrodą za wysiłek i pomysłowość? Mimo wszystkich ułomności system gospodarki rynkowej okazał się w tej mierze najbardziej efektywny. Trudno się zgodzić ze słowami Lestera C. Thurowa:

„kapitalizm jest efektywny właśnie dlatego, że mobilizuje bezwzględne konkurencyjne siły zachłanności oraz pragnienie zdobycia bogactwa, aby wymusić maksymalizację zysku”³¹.

W powyższym twierdzeniu tkwi również element wyraźnie pejoratywny. Motywacja do zdobycia majątku i przedsięwzięte w tym celu działania są mimo wszystko wątpliwe z punktu widzenia moralno-etycznego. Abstrahując od przestępczych sposobów gromadzenia bogactwa, jego znaczące rozmiary budzą niejednokrotnie w ludzkiej percepcji po prostu pospolitą zawiść. Jest ona dodatkowo podsycana podejmowanymi przez wiele majątnych osób działaniami służącymi ukryciu dochodów oraz gromadzonego majątku. Rozważane wcześniej środki fiskalne, mające na celu przeciwdziałanie takim praktykom,

²⁹ Szerzej na ten temat: J. Wieczorek, *Nacjonalizm ekonomiczny. Definicje, oceny i wnioski*, „Realia” 2018, październik.

³⁰ J. Thornhill, *The moment you stop learning, you die*, „Financial Times”, 15–16.06.2019.

³¹ L.C. Thurow, *Przyszłość kapitalizmu*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999, s. 364.

przynoszą częstokroć, z uwagi na podkreślaną już niezwykłą wręcz inwencję ludzką, mizerne rezultaty. Próby pacyfikowania tych odczuć za pomocą działalności charytatywnej niewątpliwie mają pozytywny charakter, nie likwidują jednak całkowicie niechęci, jaką budzi bogactwo, zwłaszcza oceniane jako nadmierne. Ponadto osobom kontestującym nierówności w bogactwie nie przychodzi zazwyczaj do głowy prosta myśl, że w procesie tworzenia dochodów powstają miejsca pracy i dochody z nich płynące.

Te wręcz banalne stwierdzenia są tylko drobnym elementem dyskusji o bogactwie i nierównościach w tym zakresie. Organizacja Oxfam, doskonale zorientowana w sprawach funkcjonowania administracji w krajach słabo rozwiniętych, nie ma najmniejszego zamiaru poruszać sprawy rozkradania przez tamtejsze państwowe instytucje pomocy z zagranicy. Czy nie lepiej rozprawić o egoizmie i znieczulicy bogatych społeczeństw? Zresztą także państwa rozwinięte koncentrują się raczej na leczeniu objawów nierówności niż jej przyczyn. Chociażby dlatego, że roztaczane przed mieszkańcami Europy katastrofalne wizje migracji milionów zdesperowanych biedą mieszkańców Azji i Afryki to nie tylko rezultat obecnych konfliktów lokalnych. To przede wszystkim wynik kolonialnej spuścizny, jaką zostawiły za sobą te państwa europejskie, które zgromadziły wielkie bogactwo w drodze bezwzględnej eksploatacji dawnych kolonii.

Ostra krytyka działań protekcyjnych administracji prezydenta Donalda Trumpa, zwłaszcza wobec Chin, nie może przesłaniać tego, że zdaniem znawców chińskiej gospodarki w Kraju Środka stosunek do kwestii ochrony własności intelektualnej był od dawna bardzo specyficzny. W opisach praktyk chińskich firm podkreśla się, że przez lata kradzież własności intelektualnej z Zachodu była ich normalnym *modus operandi*. Więcej, takie praktyki były bardzo chwalebne, uważano je wręcz za „patriotyczny obowiązek”. Istnieje zresztą chińskie powiedzenie, które jest wielce wymowne: „kradzież książki jest eleganckim wykroczeniem” (*to steal a book is an elegant offense*). Notabene pierwszy patent w Chinach zarejestrowano w 1985 roku. Dla porównania – w USA miało to miejsce w 1790 roku³².

Ambiwalentny stosunek do cudzej własności w Chinach ma być, zdaniem niektórych badaczy tego zagadnienia, zwłaszcza chińskich, dowodem na to, że zachodnie wartości nie są kompatybilne w takim czy innym zakresie z tymi, które wyrastają z konfucjańskiego modelu społecznego i jego zasad. Jest to zagadnienie o zasadniczym znaczeniu dla dotychczasowego porządku społeczno-ekonomicznego współczesnego świata. Formułowane jest w nawią-

³² *Believe it or not, Chinese firms are not all serial intellectual-property thieves*, „The Economist”, 9.02.2019.

zaniu do tego zagadnienia pytanie: czy dotychczasowe reguły, wytworzone na gruncie łańskiejskiej kultury i cywilizacji, mogą być nadal traktowane jako uniwersalne w skali globalnej? Nie bez znaczenia jest przy tym to, że ten, kto ustanawia określone prawa i reguły, mając ponadto odpowiednią moc sprawczą, jest ich egzekutorem i beneficjentem. Zatem powojenny światowy ład ekonomiczny jest, w opinii tych, którzy go kontestują, emanacją interesów najbardziej rozwiniętych krajów, z USA na czele. Kontestatorami tego ładu są głównie Rosja, Chiny, Indie i Turcja. Coraz większą popularność w tych krajach zyskuje pogląd, że ich wartości kulturowo-cywilizacyjne, wyrastające na gruncie historycznego doświadczenia i intelektualnego dorobku znacznie starszego niż np. amerykański mają odrębną specyfikę. Zgodnie z tą filozofią nie może być mowy o państwie narodowym (*nation state*), lecz o państwie cywilizacyjnym (*civilisation state*), mającym specyficzne interesy i naturalne prawo do ich realizacji według własnych kryteriów³³.

Geneza takich koncepcji i podejmowane próby zasadniczych zmian w dotychczasowym modelu funkcjonowania gospodarki światowej świadczą również o tym, że mające okcydentalną proveniencję poglądy w odniesieniu do rozważanych wcześniej zagadnień trzeba poddać na nowo poważnej dyskusji. Jeśli przykładowo w niektórych państwach takie kategorie korupcji jak *wziatki* czy *bakszys* są kulturowo mocno osadzone w rzeczywistości gospodarczej, prawa człowieka nigdy nie były przestrzegane w sposób, który w okcydentalnym porządku prawnym uważany jest za oczywisty, zaś przywódcy tych państw uzyskują status dożywotni – to jak należy się odnieść do perspektyw współpracy międzynarodowej opartej na wspólnych wartościach?

PODSUMOWANIE

Z powyższych rozważań wynika, że próba jednoznacznego zdefiniowania pojęcia egoizmu ekonomicznego jest bardzo złożona, o ile w ogóle możliwa. Spojrzenie o charakterze etyczno-moralnym wydaje się bardzo zawodne. Z kolei podejście oparte na przesłankach empirycznych wykorzystywane jest częstokroć do formułowania ocen mających charakter ideologiczny. Nadaje się im charakter instrumentalny, nakierowany na realizację apriorycznie definiowanych celów politycznych.

Stąd bierze się zatem daleko idąca ambiwalentność ocen egoizmu ekonomicznego. Upraszczając sprawę, można by posłużyć się popularnym twier-

³³ G. Rachman, *The rise of the civilisation state*, „Financial Times”, 5.03.2019.

dzeniem: punkt widzenia zależy od punktu siedzenia. W tym nurcie rozważań sytuuje się kolejna, podobnego rodzaju, konstatacja, iż syty głodnemu nie wierzy. Kto zatem ma rację? Czy próbując rozstrzygnąć ten dylemat, ktoś już nie powiedział, że byt określa świadomość?

W obszarze krzyżujących się podejść i ocen egoizmu ekonomicznego można jednak się zgodzić na przyjęcie poglądu, że jest on emanacją różnego rodzaju partykularyzmów, opartych na wąsko pojętych interesach. Jest również kategorią dynamiczną, bardzo zmienną i także przez to, co wielokrotnie podkreślano, wieloznaczną i niepoddającą się jednoznacznym ocenom. Mając świadomość złożoności tego zjawiska, budzącego, generalnie, raczej negatywne odczucia, należy jednak nie ustawać w wysiłkach ku pozytywnej transformacji. Ta na pozór banalna „prawda”, wpisana w dogmaty różnych wiar, leży u podstaw racjonalnego bytu każdej społeczności.

BIBLIOGRAFIA

- Cedro M., *Już nie trzeba na Kajmany. Raje podatkowe są w Europie*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 22.01.2020.
- Feng X., *US attacks on Chinese state-owned companies reflect a double standard*, „Financial Times”, 24.06.2019.
- Harford T., *Weaponising the world economy*, „Financial Times”, 15–16.06.2019.
- Hefernan M., *Artificial Intelligence raises ethical questions we struggle to answer*, „Financial Times”, 10.04.2019.
- Jacobides M., *Trump’s Huawei ban risks backfiring spectacularly*, „Financial Times”, 10.06.2019.
- McGee P., Chazan G., *The fear of being bitten by Big Tech*, „Financial Times”, 30.01.2020.
- Oxfam, Raport „Time to care”, https://assets.oxfamamerica.org/media/documents/FINAL_bp-time-to-care-inequality-200120-en.pdf, dostęp 20.01.2020.
- Piketty T., *Ekonomia nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Piketty T., *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Rachman G., *The rise of the civilisation state*, „Financial Times”, 5.03.2019.
- Rosłon S., *Raport Oxfam 2020: Dwa tysiące miliarderów ma więcej niż 60 proc. populacji ludzkiej*, PolskaTimes.pl, <https://www.polskatimes.pl/raport-oxfam-2020-dwa-tysiące-miliarderow-ma-wiecej-niz-60-proc-populacji-ludzkiej/ar/c3-14726500>, dostęp 20.01.2020.

- Sarukhan A., *Mexico is being used as a prop in Trump's political narrative*, „Financial Times”, 17.06.2019.
- Shaxson N., *How to Crack Down on Tax Havens*, „Foreign Affairs” 2018, March–April.
- Stiglitz J., *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Stiglitz J., *Freefall. Jazda bez trzymanki*, PTE, Warszawa 2010.
- „The Economist”, *Believe it or not, Chinese firms are not all serial intellectual-property thieves*, 9.02.2019.
- „The Economist”, *China's future*, 23.02.2019.
- „The Economist”, *In the dock. Corporate tax*, 28.09.2019.
- „The Economist”, *In the rich man's world. Where billionaires are surprisingly popular*, 30.11.2019.
- „The Economist”, *Measuring the 1%*, 30.11.2019.
- „The Economist”, *Outrages fortune. A new paper makes a novel argument for wealth taxes*, 5.10.2019.
- „The Economist”, *The tech offensive. Silicon Valley in the cross-hairs*, 5.10.2019.
- „The Economist”, *Trading blows*, 24.08.2019.
- The Editorial Board, *US-China trade war risks a global technology split*, „Financial Times”, 13.06.2019.
- „The New York Times International Edition”, *Hailing tariffs as win, Trump ponders more*, 12.06.2019.
- Thornhill J., *The moment you stop learning, you die*, „Financial Times”, 15–16.06.2019.
- Thurow L.C., *Przyszłość kapitalizmu*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999.
- Transcript of Klaus Regling's interview for the Financial Times*, ESM, <https://www.esm.europa.eu/interviews/transcript-klaus-reglings-interview-financial-times>, dostęp 31.03.2020.
- Wieczorek J., *Nacjonalizm ekonomiczny. Definicje, oceny i wnioski*, „Realia” 2018, październik.
- Wieczorek J., *USA–Chiny. Partnerzy czy rywale?*, „Realia” 2019, sierpień.
- Wolf M., *The 100-year fight facing the US and China*, „Financial Times”, 5.06.2019.
- Żuławiński M., *Czy biedni zyskają na tym, że bogaci zbiednieją? [Analiza]*, Bankier.pl, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/czy-biedni-zyskaja-na-tym-ze-bogaci-zbiednieja-Raport-Oxfam-analiza-7809242.html>, dostęp 24.01.2020.

EGOIZM EKONOMICZNY. PRAWDA CZY FAŁSZ?

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza ekonomicznych aspektów rozważanego w artykule zjawiska. Jest ono zazwyczaj postrzegane w kategoriach etyczno-moralnych, zaś sformułowane wnioski mają charakter powierzchowny, nacelowany na ukazywanie objawów. Podjęta w artykule analiza jest natomiast próbą identyfikacji przyczyn sprawczych. Nikt nie próbuje zaprzeczyć oczywistym faktom: gromadzenie bogactwa jest nierozzerwalnie związane z ludzką naturą i mechanizmami gospodarki rynkowej. Z tego biorą się ogromne nierówności społeczno-ekonomiczne, które rozmaite podmioty krajowe i globalne krytykują. Nierówności są tym bardziej rażące, że odnotowuje się zarówno bardzo liczne nadużycia w procesie tworzenia majątku, jak i ukrywanie go przed fiskusem. Właściciele wielkich fortun próbują wprawdzie pacyfikować nieprzyjazne czy wręcz wrogie nastawienie do nich, m.in. poprzez działania charytatywne, nie zmienia to jednak w zasadniczy sposób faktu: rozbieżności pomiędzy dochodami i majątkiem w skali lokalnej i globalnej różnych warstw społeczno-zawodowych we współczesnym świecie rozwierają się. Innym bardzo wymownym przejawem egoizmu ekonomicznego jest wzrost w ostatnich latach protekcjonizmu w wymianie międzynarodowej. Podsycany przez nacjonalizm ekonomiczny dezorganizuje tę wymianę, a zwłaszcza rozrywa istotne zarówno dla gospodarek poszczególnych krajów, jak i gospodarki globalnej łańcuchy dostaw. Jeśli do tego dodać inne zjawiska, np. epidemię koronawirusa, które wzmacniają negatywne aspekty egoizmu ekonomicznego, powstaje obraz pesymistyczny. To jednak oczywiście nie powinno osłabiać niczyjej motywacji w walce z negatywnymi zjawiskami.

Słowa kluczowe: egoizm ekonomiczny, egoizm fiskalno-finansowy, egoizm handlowy, protekcjonizm, nacjonalizm ekonomiczny

ECONOMIC EGOISM. TRUE OR FALSE?

Abstract

The aim of the article is to analyse the economic aspects of the phenomenon considered. It is usually perceived in ethical and moral terms, and the conclusions drawn are superficial, aimed at showing symptoms. However,

the analysis undertaken in the article is an attempt to identify the efficient causes. Everyone seems to acknowledge the obvious fact that accumulating wealth is inseparable from human nature and market economy mechanisms. This results in huge socio-economic inequalities, which are widely criticized. This is even more the case when inequalities result from fraud and tax evasion. Although the owners of great fortunes try to pacify the unfriendly or even hostile attitude towards them, including through charity, however, this does not fundamentally address the rising gap between incomes at national and global level among various socio-professional categories. Another very telling sign of economic egoism is the rise of protectionism in international trade in recent years. Fuelled by economic nationalism, it disorganizes global exchanges by breaking down supply chains, which are equally important for individual economies and the global economy. If you add to this other phenomena, such as the coronavirus epidemic, which reinforce even further the negative consequences of economic egoism, then we are faced with a gloomy picture of the future of the world economy. This should mobilize us even more in the fight against its negative manifestations.

Key words: economic egoism, fiscal and financial egoism, commercial egoism, protectionism, economic nationalism

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭГОИЗМ. ПРАВДА ИЛИ ЛОЖЬ?

Резюме

Целью исследования является анализ экономических аспектов анализируемого в его рамках явления. В большинстве случаев экономический эгоизм рассматривается с этической и моральной точек зрения, а сформулированные при этом выводы имеют поверхностный характер и направлены на выявление симптомов и признаков. Предпринятый в данной статье анализ представляет собой попытку выявления причинных связей. Никто не опровергает очевидных фактов: накопление богатства неразрывно связано с человеческой природой и механизмами рыночной экономики. Это приводит к проявлениям огромного социально-экономического неравенства, которое подвергается критике со стороны различных национальных и глобальных организаций. Неравенство представляется еще более вызывающим, поскольку наблюдаются многочисленные злоупотребления как в процессе создания материальных ценностей, так и при сокрытии их от налоговых органов. Правда, владельцы

больших состояний пытаются нивелировать недоброжелательное или даже враждебное отношение к ним, в том числе через благотворительную деятельность, что, однако, не меняет существенного факта: существуют «ножницы» между доходами и размером имущества как в локальном, так и в глобальном масштабе различных социальных и профессиональных групп в современном мире. Другим, достаточно показательным признаком экономического эгоизма является рост протекционизма в международном обмене в последние годы. Подстрекаемый экономическим национализмом, протекционизм дезорганизует данный обмен, в частности, разрывает цепочки поставок, которые являются существенными как для экономики отдельных стран, так и для мировой экономики. Если добавить к этому другие явления, усиливающие негативные проявления экономического эгоизма, например, эпидемию коронавируса, создается пессимистическая картина. Однако это не должно ослаблять какую бы то ни было мотивацию в борьбе с негативными явлениями.

Ключевые слова: экономический эгоизм, фискальный и финансовый эгоизм, коммерческий эгоизм, протекционизм, экономический национализм

Cytuj jako:

Wieczorek J., *Egoizm ekonomiczny. Prawda czy fałsz?*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2020 nr 1(68), s. 13–32. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.01/j.wieczorek

Cite as:

Wieczorek, J. (2020), ‘Egoizm ekonomiczny. Prawda czy fałsz?’ [‘Economic egoism. True or false?’], *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(68), 13–32. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.01/j.wieczorek

ANALIZA ZMIAN NA RYNKU PRACY W POLSCE W LATACH 2009–2018

DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.02/p.antoszak

WPROWADZENIE

Problemy rynku pracy należą do podstawowych zagadnień współczesnej gospodarki. Dotyczą one świadczonej przez czynnik ludzki usługi pracy oraz oczekiwań pracowników odnoszących się do rozwoju i płacy. Postawy i zachowania ludzi angażujących działania, umiejętności i wiedzę stanowią określone nakłady i przynoszą wymierne efekty tak w gospodarce jako całości systemowej, jak i w poszczególnych jej działach czy też organizacjach gospodarczych¹. Rynek pracy to jeden z trzech rynków czynników produkcji (obok rynku ziemi i kapitału). Przedmiotem wymiany na tym rynku jest praca rozumiana jako towar, różniący się jednak od innych dóbr. Praca to działalność człowieka odzwierciedlająca ogół fizycznych i psychicznych cech umożliwiających mu świadczenie różnorodnych usług mających na celu wytwarzanie wartości użytkowych. Podejście takie prowadzi do stwierdzenia, że praca jest towarem osobliwym i specyficznym. Z jednej strony jest ona towarem sprzedawanym przedsiębiorcy jako czynnik produkcji, a z drugiej źródłem dochodu pracownika, dzięki któremu kupuje on środki konsumpcji, stwarzając popyt na towary, a tym samym na pracę². Zasoby pracy zarówno w skali organi-

* Paweł Antoszak – dr, Instytut Prawa i Ekonomii, Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, e-mail: pawelantoszak@ukw.edu.pl; ORCID: 0000-0002-6641-1211

¹ W. Jarmołowicz (red.), *Rynek pracy w warunkach zmian ustrojowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003, s. 10.

² H. Januszek, *Kapitał społeczny na rynku pracy*, [w:] *idem* (red.), *Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne*, „Zeszyty Naukowe” nr 42, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 33.

zacji gospodarczej, jak i gospodarki narodowej i światowej są szczególnie cenne, a ich możliwie pełne wykorzystanie to podstawa rozwoju nie tylko gospodarczego, ale i cywilizacyjnego³. Z pojęciem pracy kojarzy się nie tylko mniej lub bardziej produktywny pracownik czy też zespół lub grupa ludzka, ale także wymagający i suwerenny konsument oraz potencjalny i zyskujący na znaczeniu przedsiębiorca. Pracownik, za sprawą społecznej wrażliwości na godne warunki oraz na godną płacę, to także pożądanym w negocjacjach partner⁴. Nadzwyczajna pozycja pracy ludzkiej we współczesnej gospodarce, specyficzne cechy i właściwości rynku pracy, a także ścisłe związki oraz współzależności łączące ten rynek z innymi rynkami świata produktów i usług finalnych oraz zasobów kapitału i ziemi są powodem do stawiania wciąż nowych pytań o miejsce tego rynku w gospodarce, o sposób jego funkcjonowania oraz panujące na nim warunki równowagi i nierównowagi, o różne relacje konkurencji oraz rodzaje i segmenty samego rynku, o najbardziej wreszcie istotne funkcjonalne i instytucjonalne czynniki determinujące jego działanie⁵. Rynek pracy w odróżnieniu od innych czynników produkcji nie może być analizowany wyłącznie w kategoriach ekonomicznych. Człowiek jest oczywiście jednym z zasobów ekonomicznych, a jego praca tworzy nowe wartości ekonomiczne. Jest właścicielem swej siły roboczej, którą oferuje na rynku pracy i na którą na rynku tym panuje określony popyt. Człowiek jest jednak również istotnym elementem rzeczywistości pozagospodarczej: społecznej, kulturowej, politycznej, moralnej i psychicznej. Przedmiotu wymiany na rynku pracy nie stanowi on, lecz jego praca. Nie ma ona charakteru abstrakcyjnego, lecz konkretny i nie da się jej oderwać od wykonującej ją podmiotu⁶.

Jednym z ważnych zagadnień współczesnego rynku pracy jest jego elastyczność. Chodzi nie tylko o elastyczność popytu i podaży na tym rynku, ale także zasadę swobody kontraktowania. Regulacje administracyjne ograniczają swobodę kontraktowania i nadmierną regulację stosunków pracy. Nawet gdy celem regulacji tych stosunków przez państwo jest ochrona praw pracowniczych i upodmiotowienie ludzi pracy, skutek takich działań bywa często

³ W. Jarmołowicz (red.), *Gospodarowanie pracą we współczesnym przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań 2007, s. 38.

⁴ S. Borkowska (red.), *Rynek pracy wobec integracji z Unią Europejską*, IPISS, Warszawa 2002, s. 122.

⁵ W. Jarmołowicz, M. Knapińska, *Polityka państwa na rynku pracy w warunkach transformacji i integracji gospodarczej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, s. 22.

⁶ H. Paszke, W. Piotr, *Spoleczno-ekonomiczne uwarunkowania rynku pracy menedżerów*, [w:] W. Jarmołowicz (red.), *Rynek pracy...*, *op. cit.*, s. 51–52.

odmienny od zamierzonego. Regulacje te wprowadzają na rynku pracy głęboki podział na dwie kategorie ludzi: *insiders* oraz *outsiders*⁷. Silna i bezpieczna pozycja tych pierwszych oznacza jednocześnie długotrwałe bezrobocie tych drugich⁸.

Rynek pracy i zachodzące na nim zjawiska cechują się ogromnym zróżnicowaniem. Wynika to z wielu czynników, takich jak bardzo różnorodna struktura podaży, jak i popytu na pracę. Każdy podmiot oferujący swoją pracę charakteryzuje się indywidualnym zestawem cech, umiejętności i kompetencji, jak również oczekiwaniami w zakresie wynagrodzenia i warunków pracy. Wynagrodzenia natomiast są czynnikiem motywującym pracowników. Również pracodawcy zgłaszający popyt na pracę mają określone preferencje dotyczące zatrudnianych osób, obejmujące nie tylko wspomniane kompetencje, lecz również stopień zaangażowania. Nie bez znaczenia pozostaje także specyfika samych usług pracy, znacząco odmienna od dóbr oferowanych w ramach innych rynków. W obliczu tego zróżnicowania wszelka ingerencja w rynek pracy służąca ograniczaniu bezrobocia i łagodzeniu jego skutków jest przedsięwzięciem niezwykle trudnym i złożonym⁹.

1. ZATRUDNIENIE W POLSCE

Ocenę przeciętnego zatrudnienia w Polsce w latach 2009–2018 przedstawia tabela 1. Zauważmy, że w 2009 roku przeciętne zatrudnienie w Polsce kształtowało się na poziomie 9768,1 tys. osób. Z tego najwięcej zatrudnionych było w przemyśle – 2725,4 tys. osób, w handlu i naprawach samochodów – 1611,5 tys. osób, oraz w edukacji – 1039,0 tys. osób. Najmniej natomiast w działalności związanej z kulturą, rozrywką i rekreacją – 128,5 tys. osób, oraz w pozostałej działalności usługowej – 98,4 tys. osób. Jak łatwo zauważyć, w ostatnim dwudziestoleciu trend charakteryzujący większość rozwiniętych gospodarek zmienia także polską rzeczywistość: stale zmniejszało się zatrudnienie w rolnictwie, rosło za to w przemyśle. Rozwój przemysłu, szczególnie wytwarzającego produkty o wysokiej wartości dodanej, jest więc w Polsce

⁷ G.S. Becker, *Job Market: Europe Doesn't Have Anything to Boast About*, New York 1997, s. 56.

⁸ H. Paszke, *Postęp i regres w zarządzaniu zasobami ludzkimi w Europie*, [w:] Z. Galor, B. Goryńska-Bittner (red.), *Stara i Nowa Europa*, Poznań 2000, s. 157–172.

⁹ E. Kryńska, E. Kwiatkowski, *Podstawy wiedzy o rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 11–12.

niezbędny. Na bazie mocno rozwiniętego przemysłu powinno się rozwijać sektor usługowy.

Przeciętne zatrudnienie w całym badanym okresie rosło z wyjątkiem lat 2012 i 2013. Rok 2009 był związany z początkiem kryzysu gospodarczego. Na koniec 2018 roku przeciętne zatrudnienie w Polsce kształtowało się na poziomie 10606,2 tys. osób. Z tego najwięcej zatrudnionych było w przemyśle – 2905,2 tys. osób, w handlu i naprawach samochodów – 1726,4 tys. osób, oraz w edukacji – 1090,5 tys. osób. Ponownie najmniej natomiast w działalności związanej z kulturą, rozrywką i rekreacją – 126,7 tys. osób, oraz w pozostałej działalności usługowej – 151,1 tys. osób. Najwięcej zatrudnionych przybyło w przemyśle – 180,0 tys. osób. Można zatem wnioskować, że dokonywała się w zatrudnieniu istotna restrukturyzacja gospodarki z „modelu socjalistycznego”, w którym najwięcej osób pracowało w sektorze przemysłowym, na rzecz modelu nowoczesnej gospodarki rynkowej, gdzie na znaczeniu zyskują sektory usługowe i finansowe. Wzrost zatrudnienia można traktować jako dobry znak dla produkcji – z reguły przedsiębiorstwa zwiększają zatrudnienie w okresie dobrej koniunktury i wtedy, gdy z optymizmem patrzą w przyszłość.

Zwiększone zatrudnienie świadczy o rozwoju i dobrej kondycji polskiej gospodarki. Wzrost zatrudnienia to dobra informacja dla inwestorów, ale i pracowników. Zapotrzebowanie na kapitał ludzki daje dobre perspektywy rozwoju dla pracowników. W gospodarce rynkowej niektóre grupy zawodowe muszą się przekwalifikować i to zjawisko jest w Polsce widoczne.

Tabela 1

Przeciętne zatrudnienie w Polsce w latach 2009–2018 (w tys. osób)

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
OGÓŁEM	9768,1	9744,8	9801,9	9719,6	9566,0	9700,6	9823,0	9945,8	10411,2	10606,2
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	148,3	143,9	144,0	142,9	142,5	145,8	145,1	144,8	148,3	147,5
Przemysł	2725,4	2696,1	2714,2	2674,2	2627,2	2676,5	2705,6	2734,3	2849,7	2905,4
Budownictwo	706,6	674,4	705,2	670,9	604,3	590,0	592,8	594,3	614,1	640,5
Handel i naprawy pojazdów	1611,5	1598,7	1580,3	1559,3	1529,4	1562,4	1596,4	1614,8	1690,0	1726,4
samochodowych										
Transport i gospodarka magazynowa	581,8	582,5	589,3	591,1	585,2	593,9	609,6	624,2	680,6	709,1
Zakwaterowanie i gastronomia	180,9	175,7	173,7	174,8	170,0	171,1	172,0	173,4	193,6	195,7
Informacja i komunikacja	195,7	195,3	198,2	204,2	207,4	216,8	229,2	246,5	258,8	267,5
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	278,9	281,7	280,5	285,7	279,2	278,9	268,4	264,3	270,2	268,2
Obstuga rynku nieruchomości	140,0	142,0	146,7	142,1	138,4	143,1	141,8	142,6	152,5	147,6
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	326,3	328,4	339,4	346,1	350,0	365,9	374,3	386,5	406,8	427,3

Tabela 1 – cd.

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Administrowanie i działalność wspierająca Administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenia społeczne	320,8	353,8	359,2	355,8	366,0	382,5	401,9	425,8	479,3	480,3
Edukacja	629,5	642,8	630,3	629,4	623,9	621,6	619,4	617,3	621,1	621,8
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	1039,0	1035,9	1039,8	1044,7	1027,5	1036,3	1046,5	1057,2	1087,4	1090,5
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	656,5	667,8	667,9	666,6	664,6	667,6	669,4	671,2	689,9	700,6
Pozostała działalność usługowa	128,5	130,3	131,7	129,5	119,6	120,8	120,9	121,4	125,3	126,7
	98,4	95,5	101,5	102,3	130,8	127,4	129,7	127,3	143,6	151,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Przebiegłe zatrudnienie, Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej* 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, GUS, Warszawa 2010, s. 263–264, 2011, s. 227–228, 2012, s. 233–234, 2013, s. 242–243, 2014, s. 244–245, 2015, s. 246–247, 2016, s. 246–247, 2017, s. 242–243, 2018, s. 246–247, 2019, s. 246–247.

Korelacja pomiędzy zatrudnieniem w branży przemysłowej a produkcją jest wyraźna, ale próba określenia, czy i ewentualnie z jakim wyprzedzeniem zmiana jednego wskaźnika zapowiada zmianę drugiego, bez uwzględnienia dodatkowych czynników byłaby zbyt dużym uproszczeniem. Istotne dla tej zależności są także:

- koniunktura gospodarcza,
- zamówienia eksportowe krajowe i zagraniczne,
- koszty pracy,
- kursy walutowe.

W toku dalszego postępowania badawczego przeanalizowano dynamikę wzrostu przeciętnego zatrudnienia w Polsce (tabela 2). Z danych w tej tabeli wynika, że wystąpiło dość istotne zróżnicowanie tempa wzrostu zatrudnienia w Polsce. W 2009 roku spadło ono o 0,84%. W tym w niektórych działach spadło o 5,72% (przemysł) i o 3,62% (pozostała działalność usługowa), w innych zaś wzrosło o 5,27% (budownictwo) i o 7,35% (administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenia społeczne). W 2012 roku wystąpiły nieco mniejsze różnice. Przy spadku zatrudnienia w kraju o 0,84% zatrudnienie w informacji i komunikacji wzrosło o 3,03%, a w budownictwie spadło o 4,86%. Jeszcze większe różnice notowano w latach 2014–2018. Mimo że zatrudnienie w Polsce w 2014 roku według sekcji gospodarki narodowej wzrosło o 1,41%, to w niektórych działach nastąpił wzrost o 4,54% (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna), a w innych (pozostała działalność usługowa) spadek o 2,60%. W 2018 roku, gdy zatrudnienie w Polsce wzrosło o 1,87%, w pozostałej działalności usługowej wzrosło o 5,22%, a w obsłudze rynku nieruchomości spadło o 3,21%. Porównując dynamikę wzrostu zatrudnienia w poszczególnych sekcjach gospodarki narodowej w latach 2009–2018, nietrudno zauważyć, że w nich wszystkich osiągnięte tempo wzrostu w latach 2009–2013 było niższe niż w latach 2014–2018. Na przykład w przemyśle zatrudnienie spadło w 2009 roku o 5,72%, podczas gdy w 2014 roku wzrosło o 1,06%, a w 2016 roku o 1,95%.

O skali przyspieszenia dynamiki wzrostu przeciętnego zatrudnienia w tym okresie świadczyło to, że w 2017 roku we wszystkich sekcjach gospodarki narodowej w Polsce osiągnięto wyższą dynamikę wzrostu. Zmienność dynamiki wzrostu zatrudnienia powodowała, że w dłuższym czasie dynamika wzrostu między sekcjami w wielu przypadkach się wyrównywała.

Tabela 2

Dynamika wzrostu przeciętnego zatrudnienia w Polsce w latach 2009–2018 w proc. (rok poprzedni = 100)

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
OGÓŁEM	99,16	98,92	100,59	99,16	98,42	101,41	101,26	101,25	104,68	101,87
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	99,06	97,03	100,07	99,24	99,72	102,32	99,52	99,79	102,42	99,46
Przemysł	94,28	98,92	100,67	98,53	98,24	101,88	101,09	101,06	104,22	101,95
Budownictwo	105,27	95,44	104,57	95,14	90,07	97,63	100,47	100,25	103,33	104,30
Handel i naprawy pojazdów	98,65	99,21	98,85	98,67	98,08	102,16	102,18	101,15	104,66	102,15
samochodowych										
Transport	96,58	100,12	101,17	100,31	99,00	101,49	102,64	102,40	109,04	104,19
i gospodarka magazynowa										
Zakwaterowanie	99,23	97,13	98,86	100,63	97,25	100,65	100,53	100,81	111,65	101,08
i gastronomia										
Informacja	103,22	99,80	101,48	103,03	101,57	104,53	105,72	107,55	104,99	103,36
i komunikacja										
Działalność finansowa	98,66	101,00	99,57	101,85	97,73	99,89	96,24	98,47	102,23	99,26
i ubezpieczeniowa										
Obsługa rynku nieruchomości	100,94	101,43	103,31	96,86	97,40	103,40	99,09	100,56	106,94	96,79
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	103,95	100,64	103,35	101,97	101,13	104,54	102,30	103,26	105,25	105,04

Tabela 2 – cd.

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Administrowanie i działalność wspierająca	100,25	110,29	101,53	99,05	102,87	104,51	105,07	105,95	112,56	100,21
Administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenia społeczne	107,35	102,11	98,06	99,86	99,13	99,63	99,65	99,66	100,62	100,11
Edukacja	101,64	99,70	100,38	100,47	98,35	100,86	100,98	101,02	102,86	100,29
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	102,35	101,72	100,01	99,81	99,70	100,45	100,27	100,27	102,79	101,55
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	103,63	101,40	101,07	98,33	92,36	101,00	100,08	100,41	103,21	101,12
Pozostała działalność usługowa	96,38	97,05	106,28	100,79	127,86	97,40	101,81	98,15	112,80	105,22

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

2. PRACUJĄCY W POLSCE

Dalsze rozważania dotyczyć będą analizy i oceny sytuacji pracujących w Polsce w latach 2009–2018 na podstawie danych zaprezentowanych w tabeli 3. Jak wynika z tej tabeli, występowały duże różnice pomiędzy liczbą pracujących osób w Polsce w latach 2009–2018. W 2009 roku liczba ta ogółem wynosiła 13782,3 tys. osób, w tym pracujących w sektorze publicznym było 3606,5 tys. osób, a w sektorze prywatnym – 10175,8 tys. osób. Zatrudnionych na podstawie stosunku pracy zanotowano 10735,5 tys. osób, natomiast pracodawców i pracujących na własny rachunek było 3348,5 tys.

Warto zauważyć, że liczba pracujących ogółem rosła do 2011 roku. Pracujących w sektorze publicznym było coraz mniej i na koniec 2011 roku liczba ta wynosiła 3486,5 tys., a w sektorze prywatnym rosła do 10746,1 tys. osób. Od 2011 roku zwiększała się liczba pracujących, a to przekładało się na zmniejszenie stopy bezrobocia. Właśnie w gospodarce rynkowej w rozumieniu klasyków większość aktywności koncentruje się wokół podmiotów prywatnych. Istotne było to, że w 2012 roku liczba pracujących ogółem w Polsce spadła do 14172,0 tys. Można stwierdzić, że liczba pracujących w Polsce była uzależniona od warunków gospodarczych w kraju i za granicą, a jej spadek w 2012 roku był efektem kryzysu gospodarczego na świecie. Od 2013 roku nastąpił wzrost liczby pracujących w Polsce i na koniec tego roku liczba pracujących ogółem wynosiła 14244,3 tys., w tym pracujących w sektorze publicznym było 3375,0 tys. osób, a w sektorze prywatnym – 10869,3 tys. osób. Zatrudnionych na podstawie stosunku pracy zanotowano 10404,6 tys. osób, natomiast pracodawców i pracujących na własny rachunek – 3785,0 tys. Na koniec 2018 roku liczba pracujących ogółem wynosiła 15949,7 tys. osób, w tym pracujących w sektorze publicznym 3403,7 tys. osób, a w sektorze prywatnym – 12546,0 tys. osób. Zatrudnionych na podstawie stosunku pracy zanotowano 11792,0 tys., natomiast pracodawców i pracujących na własny rachunek – 4110,6 tys.

Tabela 3
Pracujący w Polsce w latach 2009–2018

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Osoby w tys.									
OGÓLEM	13782,3	14106,9	14232,6	14172,0	14244,3	14563,4	14829,8	15177,7	15710,8	15949,7
Sektor publiczny	3606,5	3570,7	3486,5	3427,0	3375,0	3377,1	3343,6	3337,8	3371,3	3403,7
Sektor prywatny	10175,8	10536,2	10746,1	10745,0	10869,3	11186,3	11486,2	11564,3	12339,5	12546,0
Z liczby ogółem:	10375,5	10410,2	10441,3	10343,8	10404,6	10665,7	10854,8	11176,0	11580,8	11792,0
– zatrudnieni na podstawie stosunku pracy	3348,5	3641,8	3735,4	3773,2	3785,0	3843,6	3922,6	3951,8	4081,7	4110,6
– pracodawcy i pracujący na własny rachunek, w tym gospodarstwa indywidualne w rolnictwie	1967,0	2216,2	2216,2	2216,2	2216,2	2216,2	2216,2	2216,2	2216,2	2216,2
– osoby wykonujące pracę nakładczą	1,7	1,5	1,4	1,2	1,0	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6
– agenci	12,8	9,6	10,6	10,3	10,4	10,2	9,3	8,7	6,8	6,4

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie: *Pracujący*, Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, GUS, Warszawa 2010, s. 256, 2011, s. 221, 2012, s. 227, 2013, s. 237, 2014, s. 239, 2015, s. 241, 2016, s. 242, 2017, s. 252, 2018 s. 241, 2019, s. 241.

Jak pokazuje tabela 4 w latach 2009–2018 odnotować można dynamikę wzrostu liczby pracujących w Polsce powyżej 100%, co oznacza wzrost liczby pracujących. Wyjątkiem były lata 2009 i 2012, kiedy dynamika spadła poniżej 100% i nastąpił spadek liczby pracujących. W 2009 roku dynamika liczby pracujących spadła o 1,82%, w sektorze publicznym nastąpił spadek o 0,41%, a w prywatnym o 2,31%. Dynamika liczby zatrudnionych na podstawie stosunku pracy spadła o 1,45%, a pracodawców i pracujących na własny rachunek – o 3,04%. Liczba pracujących w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie pozostała niezmienną w porównaniu z 2008 rokiem. Dynamika liczby osób wykonujących pracę nakładczą spadła aż o 57,50%, natomiast dynamika liczby agentów wzrosła o 56,10%. W 2013 roku dynamika liczby pracujących wzrosła o 0,51%, w sektorze publicznym nastąpił spadek o 1,52%, a w prywatnym wzrost o 1,16%. Dynamika liczby zatrudnionych na podstawie stosunku pracy wzrosła o 0,59%, a pracodawców i pracujących na własny rachunek o 0,31%. Liczba pracujących w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie nie zmieniła się. Dynamika liczby osób wykonujących pracę nakładczą spadła aż o 6,67%, natomiast dynamika liczby agentów wzrosła o 0,97%.

W analizowanym okresie spadała dynamika liczby pracujących w sektorze publicznym, a w sektorze prywatnym rosła. Dynamika liczby pracujących na podstawie stosunku pracy rosła, z wyjątkiem roku 2009 i 2012. Natomiast dynamika liczby pracodawców i pracujących na własny rachunek w 2009 roku kształtowała się na poziomie 96,96%. W 2010 roku wzrosła i wynosiła 108,76%, a następnie spadała i osiągnęła 100,71% w 2018 roku. Na koniec 2018 roku dynamika liczby pracujących wzrosła o 1,52%, w sektorze publicznym nastąpił wzrost o 0,96%, a w prywatnym wzrost o 1,67%. Dynamika liczby zatrudnionych na podstawie stosunku pracy wzrosła o 1,82%, a pracodawców i pracujących na własny rachunek o 0,71%. Liczba pracujących w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie oraz liczba osób wykonujących pracę nakładczą nie zmieniła się. Dynamika liczby agentów spadła o 5,88%. Sektor usług staje się coraz ważniejszą częścią każdej gospodarki, która przyczynia się do rozwoju działalności gospodarczej. Rynek pracy w sektorze publicznym charakteryzuje się przerostem zatrudnienia oraz małą mobilnością pracujących¹⁰.

¹⁰ M.W. Socha, U. Sztanderska, *Labor Market in the Transition to the Market Economy in Poland*, Polish Policy Research Group Warsaw University, PPRG Discussion Papers No. 2, Warsaw 1991, s. 2–3.

Tabela 4

Dynamika wzrostu liczby pracujących w Polsce w latach 2009–2018

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Dynamika w proc. (rok poprzedni = 100)									
OGÓLEM	98,18	102,36	100,89	99,57	100,51	102,24	101,83	102,35	103,51	101,52
Sektor publiczny	99,59	99,01	97,64	98,29	98,48	100,06	99,01	99,83	101,00	100,96
Sektor prywatny	97,69	103,54	101,99	99,99	101,16	102,92	102,68	100,68	106,70	101,67
Z liczby ogółem:	98,55	100,33	100,30	99,07	100,59	102,51	101,77	102,96	103,62	101,82
– zatrudnieni na podstawie stosunku pracy	96,96	108,76	102,57	101,01	100,31	101,55	102,06	100,74	103,29	100,71
– pracodawcy i pracujący na własny rachunek, w tym gospodarstwa indywidualne w rolnictwie	100,00	112,67	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
– osoby wykonujące pracę nakładczą	42,50	88,24	93,33	85,71	83,33	80,00	87,5	85,71	100,00	100,00
– agenci	156,10	75,00	110,42	97,17	100,97	98,08	91,18	93,55	78,16	94,12

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie tabeli 3.

3. KOSZTY PRACY W POLSCE

Kolejne rozważania dotyczyć będą analizy i oceny kosztów pracy w Polsce w latach 2009–2018. W tym celu wykorzystane zostaną dane o kosztach pracy na 1 zatrudnionego w podziale na 1 godzinę przepracowaną (tabela 5). W 2009 roku koszt pracy na 1 zatrudnionego wynosił 4232,68 zł, w przeliczeniu na 1 godzinę przepracowaną – 30,51 zł. W 2010 roku koszty pracy na 1 zatrudnionego kształtowały się na poziomie 4388,31 zł, a w przeliczeniu na 1 godzinę przepracowaną – 31,58 zł. W 2011 roku koszty pracy na 1 zatrudnionego kształtowały się na poziomie 4633,95 zł, a na 1 godzinę przepracowaną – 33,14 zł. Do końca 2018 roku koszty pracy wzrastały do poziomu 6150,58 zł. Koszty pracy w roku 2018 w porównaniu do roku 2009 wzrosły zatem o 145,31%. Według raportu Ministerstwa Gospodarki koszty pracy miały do niedawna decydujące znaczenie w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej Polski. Rozwój gospodarczy Polski oraz procesy globalizacyjne sprawiły jednak, że czynnik ten traci na znaczeniu. Inwestorzy poszukujący przewag kosztowych coraz częściej decydują się na wybór bardziej konkurencyjnych pod względem kosztów regionów. Mimo to na tle innych krajów Unii Europejskiej wysokość kosztów pracy w Polsce jest nadal relatywnie niska.

Tabela 5

Koszty pracy w Polsce w latach 2009–2018 (w zł)

Rok	na 1 zatrudnionego (przeciętnie miesięcznie)	na 1 godzinę przepracowaną
2009	4232,68	30,51
2010	4388,31	31,38
2011	4633,95	33,14
2012	4758,64	33,99
2013	4985,54	35,37
2014	5149,18	36,42
2015	5348,81	37,51
2016	5573,26	38,64
2017	5759,06	40,71
2018	6150,58	43,63

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Koszty pracy*, Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, GUS, Warszawa 2010, s. 270, 2011, s. 234, 2012, s. 248–249, 2013, s. 250, 2014, s. 251, 2015, s. 253, 2016, s. 253, 2017, s. 254, 2018, s. 254, 2019, s. 254.

Zgodnie z definicją Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) koszt pracy to całkowity koszt poniesiony przez pracodawcę w związku z zatrudnieniem pracownika. W ten sposób rozumiany koszt pracy obejmuje: wynagrodzenie za wykonaną pracę, wynagrodzenie za czas niewykonywania pracy, premie i gratyfikacje, koszt posiłków, napojów, płatności w naturze, koszt mieszkań pracowników ponoszonych przez pracodawcę, wydatki pracodawcy na ubezpieczenia społeczne, koszty szkolenia ponoszone przez pracodawcę, świadczenia społeczne i inne, takie jak koszty transportu pracowników, odzież robocza, koszty rekrutacji oraz podatki traktowane jako koszty pracy. Ze względu na coraz częstszy brak pracowników koszty pracy nie będą mogły stanowić najważniejszego czynnika przy zatrudnianiu.

W latach 2009–2018 dynamika kosztów pracy w Polsce kształtowała się na poziomie powyżej 100% (tabela 6). Można zauważyć, że dynamika kosztów na 1 zatrudnionego od 2009 roku do 2010 roku spadała z 106,18% do 103,68%. W 2011 roku koszty wzrosły do 105,60%, a od 2012 roku spadły. W 2018 roku dynamika kształtowała się na poziomie 106,80%. Dynamika kosztów pracy na 1 godzinę opłaconą i przepracowaną rosła z roku na rok o około 2–4%, wyjątkiem były lata 2009, 2011, 2017 i 2018, w których zanotowano wzrost o 5–10%. Mimo że wysokość kosztów pracy w Polsce należy do najniższych w Europie, nadal wyraźnie one rosną. Pod względem tempa wzrostu kosztów pracy Polska znajduje się w unijnej czołówce.

Tabela 6

Dynamika wzrostu kosztów pracy w Polsce w latach 2009–2018 w proc.
(rok poprzedni = 100)

Rok	na 1 zatrudnionego (przeciętnie miesięcznie)	na 1 godzinę przepracowaną
2009	106,18	109,55
2010	103,68	102,85
2011	105,60	105,61
2012	102,69	102,56
2013	104,77	104,06
2014	103,28	102,97
2015	103,88	102,99
2016	104,20	103,01
2017	103,33	105,36
2018	106,80	107,17

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 5.

4. PRZYJĘCIA I ZWOLNIENIA PRACOWNIKÓW

W 2009 roku liczba przyjętych osób do pracy wynosiła 1525,6 tys., a współczynnik przyjęć kształtował się na poziomie 18,8%. Natomiast zwolnionych w tym roku było 1660,5 tys., a współczynnik zwolnień wynosił 20,4%. Liczba przyjętych osób była niższa niż zwolnionych. Taka sytuacja była efektem kryzysu gospodarczego na świecie. Istotne było to, że od 2010 roku nastąpił wzrost liczby przyjętych i zwolnionych osób. W 2010 roku przyjęto do pracy w transporcie 1614,5 tys. osób, współczynnik przyjęć wynosił 20,3%. Natomiast zwolniono z pracy 1557,8 tys. osób, współczynnik zwolnień kształtował się na poziomie 19,5%. W 2012 roku nastąpił spadek zarówno liczby przyjętych, jak i zwolnionych – tych pierwszych do poziomu 1587,7 tys. osób, a tych drugich do 1623,9 tys. osób. W tym roku także liczba przyjętych była niższa niż liczba zwolnionych osób. Od 2013 roku nastąpił wzrost zarówno liczby przyjętych, jak i zwolnionych osób. W 2016 roku liczba przyjętych osób wynosiła 1908,6 tys. przy współczynniku przyjęć 22,7%; zwolnionych było 1742,8 tys., przy współczynniku zwolnień 21,2%. Na koniec 2018 roku z kolei liczba przyjętych osób wynosiła 2291,4 tys. przy współczynniku przyjęć 27,1%; zwolnionych było 2000,5 tys. przy współczynniku zwolnień 23,5%. Można powiedzieć, że przyjęcie bądź zwolnienie pracowników uzależnione było od sytuacji gospodarczej kraju, a to przekładało się na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw. W całym analizowanym okresie z wyjątkiem lat 2009 i 2012 przyjęto więcej pracowników, niż zwolniono. Dynamika wzrostu liczby przyjętych do pracy w 2009 roku wynosiła 72,29%. Od 2010 roku do 2011 roku wzrastała z 105,83% do 112,65%. W 2012 roku zaś spadła do 87,30%. To efekt kryzysu gospodarczego w 2009 roku oraz drugiej jego fazy w 2012 roku. Od 2013 roku nastąpił wzrost dynamiki i z lekkimi wahaniami trwał do 2017 roku. Na koniec 2018 roku dynamika liczby przyjętych do pracy spadła do 99,81%. Natomiast dynamika liczby zwolnionych z pracy w 2009 roku wynosiła 82,20%. Od 2010 roku zaczęła rosnać do końca 2011 roku i wynosiła 113,29%. W 2012 roku spadła do 92,02% i niestety rosła do 2015 roku, podczas gdy w 2016 roku nastąpił spadek. W 2018 roku dynamika wzrostu zwolnień z pracy wynosiła 95,18%.

W najbliższych latach należy spodziewać się dalszego wzrostu liczby przyjęć do pracy, a także liczby zwolnień z pracy ze względu na rozwój gospodarczy kraju. Liczba przyjęć do pracy będzie zdecydowanie przewyższała liczbę zwolnień z pracy.

Tabela 7

**Przyjęci do pracy i zwolnieni z pracy oraz tempo wzrostu przyjęć i zwolnień
w Polsce w latach 2009–2018**

Rok	Przyjęci do pracy			Zwolnieni z pracy		
	Ogółem w tys.	Współczynnik przyjęć w proc.	Dynamika w proc.	Ogółem w tys.	Współczynnik zwolnień w proc.	Dynamika w proc.
2009	1525,6	18,8	72,29	1660,5	20,4	82,20
2010	1614,5	20,3	105,83	1557,8	19,5	93,82
2011	1818,7	22,7	112,65	1764,8	22,0	113,29
2012	1587,7	19,7	87,30	1623,9	20,1	92,02
2013	1606,0	20,2	101,15	1497,7	18,9	92,23
2014	1709,4	21,5	106,44	1537,0	19,3	102,62
2015	1804,0	22,3	105,53	1666,4	20,6	108,42
2016	1908,6	22,7	105,80	1742,8	21,2	104,58
2017	2295,7	26,3	120,28	2101,9	23,9	120,60
2018	2291,4	27,1	99,81	2000,5	23,5	95,18

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Przyjęcia do pracy. Zwolnienia z pracy*, Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, GUS, Warszawa 2010, s. 267–268, 2011, s. 231–232, 2012, s. 236–237, 2013, s. 247–248, 2014, s. 248–249, 2015, s. 250–251, 2016, s. 250–251, 2017, s. 250–251, 2018, s. 250–251, 2019, s. 250–251.

5. BEZROBOTNI ZAREJESTROWANI, STOPA BEZROBOCIA ORAZ OFERTY PRACY

W 2009 roku zarejestrowanych jako bezrobotnych ogółem było 1892,7 tys. osób (tabela 8). Natomiast nowo zarejestrowanych 3083,7 tys. osób, a wyrejestrowanych 2664,8 tys. osób. Stopa bezrobocia wynosiła 12,1%. Liczba ofert pracy kształtowała się na poziomie 21,3 tys. Od 2009 roku rosła liczba zarejestrowanych ogółem oraz stopa bezrobocia, spadała zaś liczba ofert pracy. Było to efektem kryzysu gospodarczego na świecie, który dotknął również Polskę. Sytuacja taka utrzymywała się do końca 2013 roku. Od 2013 roku spadała liczba bezrobotnych zarejestrowanych ogółem, a tendencja ta trwała do końca 2018 roku. W 2016 roku liczba bezrobotnych zarejestrowanych ogółem wynosiła 1335,2 tys., bezrobotnych nowo zarejestrowanych było 2245,7 tys., wyrejestrowanych – 2598,4 tys., stopa bezrobocia wynosiła 8,3%, a ofert pracy było 63,5 tys. Natomiast

na koniec 2018 roku liczba bezrobotnych zarejestrowanych ogółem wynosiła 968,9 tys., bezrobotnych nowo zarejestrowanych było 1662,1 tys., wyrejestrowanych – 1774,9 tys., stopa bezrobocia wynosiła 5,8%, a ofert pracy było 62,7 tys.

Tabela 8

**Bezrobotni zarejestrowani, stopa bezrobocia oraz oferty pracy w Polsce
w latach 2009–2018**

Rok	Bezrobotni zarejestrowani ogółem w tys.	Bezrobotni nowo zarejestrowani w tys.	Bezrobotni wyrejestrowani w tys.	Stopa bezrobocia rejestrowanego w proc.	Oferty pracy w tys.
2009	1892,7	3083,7	2664,8	12,1	21,3
2010	1954,7	3042,0	2979,8	12,4	23,5
2011	1982,7	2591,5	2563,5	12,5	22,0
2012	2136,8	2655,0	2500,8	13,4	23,1
2013	2157,9	2709,4	2688,1	13,4	30,6
2014	1825,2	2452,8	2786,2	11,4	39,7
2015	1563,3	2368,8	2630,6	9,7	51,2
2016	1335,2	2245,7	2598,4	8,3	63,5
2017	1081,7	1914,8	2168,3	6,6	66,9
2018	968,9	1662,1	1774,9	5,8	62,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Bezrobotni zarejestrowani, stopa bezrobocia oraz oferty pracy, Bezrobotni nowo zarejestrowani i wyrejestrowani*, Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, GUS, Warszawa 2010, s. 271–272, 2011, s. 235–236, 2012, s. 240–241, 2013, s. 251–252, 2014, s. 252–253, 2015, s. 254–255, 2016, s. 254–255, 2017, s. 251–252, 2018, s. 255–256.

Dynamika liczby bezrobotnych zarejestrowanych spadła w całym analizowanym okresie z 128,42% w 2009 roku do 89,57% w 2018 roku (tabela 9). Podobnie dynamika liczby bezrobotnych nowo zarejestrowanych – ze 124,51% w 2009 roku do 86,80% w 2018 roku. Tendencja spadkowa to bardzo dobra informacja dla gospodarki. Wyjątkiem był rok 2009 i 2012, kiedy to dynamika rosła, co było związane z kryzysem gospodarczym w Polsce i na świecie. Nieco wolniej rosła z kolei dynamika liczby bezrobotnych wyrejestrowanych. Podsumowując, sytuacja taka mogła być efektem dużego wzrostu dynamiki ofert pracy – z 71,00% w 2009 roku do 124,02% w 2016 roku. Zmniejszył się udział osób długotrwale bezrobotnych, osób zwolnionych z przyczyn dotyczących zakładów pracy oraz osób bezrobotnych zamieszkałych na wsi. Zwiększył się natomiast udział osób dotychczas niepracujących, absolwentów oraz osób bez kwalifikacji zawodowych. W 2018 r. na jedną ofertę było 4 kandydatów.

Tabela 9

Dynamika wzrostu bezrobotnych zarejestrowanych, stopy bezrobocia oraz oferty pracy w Polsce w latach 2009–2018 w proc. (rok poprzedni = 100)

Rok	Bezrobotni zarejestrowani ogółem w proc.	Bezrobotni nowo zarejestrowani w proc.	Bezrobotni wyrejestrowani w proc.	Stopa bezrobocia rejestrowanego w proc.	Oferty pracy w proc.
2009	128,42	124,51	96,92	127,37	71,00
2010	103,28	98,65	111,82	102,48	110,33
2011	101,43	85,19	86,03	100,81	93,62
2012	107,77	102,45	97,55	107,20	105,00
2013	100,99	102,05	107,49	100,00	132,47
2014	84,58	90,53	103,65	85,07	129,74
2015	85,65	96,58	94,42	85,09	128,97
2016	85,41	94,80	98,78	85,57	124,02
2017	81,01	85,27	83,45	79,52	105,35
2018	89,57	86,80	81,86	87,88	93,72

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 8.

PODSUMOWANIE

Po przeprowadzeniu analiz i ocen można stwierdzić, że sytuacja pracujących na rynku pracy w Polsce polepsza się. W latach 2007–2016 można było mówić o dużym zróżnicowaniu wielkości zatrudniania, liczby pracujących oraz liczby przyjętych i zwalnianych osób, gdyż pracodawcy dostosowywali wielkość zatrudniania oraz liczbę pracujących do sytuacji gospodarczej panującej w kraju. Najwięcej zatrudnionych było w przemyśle, w handlu i naprawach samochodów oraz w edukacji. Najmniej natomiast w działalności związanej z kulturą, rozrywką i rekreacją oraz w pozostałej działalności usługowej. Najwyższa była dynamika zatrudnienia w informacji i komunikacji ze względu na rozwój tego działu. Przedsiębiorstwa dostosowywały przeciętne zatrudnienie do panującej koniunktury na rynku oraz do sytuacji w całej gospodarce w kraju i zagranicą. Rosła liczba oraz dynamika liczby pracujących w Polsce, z tym że pracujących w sektorze publicznym było coraz mniej, a w prywatnym coraz więcej. Wpływ na taką sytuację miały także koszty pracy, ich wzrost był na poziomie inflacji. W 2009 roku nastąpił nawet spadek zatrudnienia oraz liczby pracujących. Wynikało to z pogarszającej się sytuacji ekonomicznej

oraz z występującego spowolnienia gospodarczego w kraju i za granicą. Miało to przełożenie na liczbę przyjmowanych i zwalnianych osób. Ogólnie rzecz biorąc, w całym analizowanym okresie spadało bezrobocie, rosła zaś liczba ofert pracy. Koniunktura gospodarcza w Polsce była coraz lepsza, co przekładało się na sytuację na rynku pracy. Nie ulega także wątpliwości, że w obliczu nierównomiernego bezrobocia konieczne staje się zwiększanie nakładów na aktywną politykę rynku pracy. Strategią przyszłości państwa powinna być polityka gospodarcza, której celem byłby rozwój sprawnej i efektywnej gospodarki, umożliwiającej każdemu zdolnemu i chętnemu pracownikowi skorzystanie z prawa do pracy.

BIBLIOGRAFIA

- Becker G.S., *Job Market: Europe Doesn't Have Anything to Boast About*, New York 1997.
- Borkowska S. (red.), *Rynek pracy wobec integracji z Unią Europejską*, IPiSS, Warszawa 2002.
- Januszek H., *Kapitał społeczny na rynku pracy*, [w:] H. Januszek (red.), *Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne*, „Zeszyty Naukowe” nr 42, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.
- Jarmołowicz W. (red.), *Gospodarowanie pracą we współczesnym przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań 2007.
- Jarmołowicz W. (red.), *Rynek pracy w warunkach zmian ustrojowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003.
- Jarmołowicz W., Knapieńska M., *Polityka państwa na rynku pracy w warunkach transformacji i integracji gospodarczej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
- Kryńska E., Kwiatkowski E., *Podstawy wiedzy o rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Paszke H., *Postęp i regres w zarządzaniu zasobami ludzkimi w Europie*, [w:] Z. Galor, B. Goryńska-Bittner (red.), *Stara i Nowa Europa*, Poznań 2000.
- Paszke H., Piotr W., *Spoleczno-ekonomiczne uwarunkowania rynku pracy menedżerów*, [w:] W. Jarmołowicz (red.), *Rynek pracy w warunkach zmian ustrojowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2010*, GUS, Warszawa 2010.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011*, GUS, Warszawa 2011.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012*, GUS, Warszawa 2012.

- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej* 2013, GUS, Warszawa 2013.
Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014, GUS, Warszawa 2014.
Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2015, GUS, Warszawa 2015.
Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016, GUS, Warszawa 2016.
Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2017, GUS, Warszawa 2017.
Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2018, GUS, Warszawa 2018.
Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2019, GUS, Warszawa 2019.
Socha M.W., Sztanderska U., *Labor Market in the Transition to the Market Economy in Poland*, Polish Policy Research Group Warsaw University, PPRG Discussion Papers No. 2, Warsaw 1991.

ANALIZA ZMIAN NA RYNKU PRACY W POLSCE W LATACH 2009–2018

Streszczenie

Celem artykułu jest opisanie sytuacji pracujących w Polsce w latach 2009–2018 oraz identyfikacja czynników, które miały na tę sytuację wpływ. Rozważana jest następująca hipoteza badawcza: sytuacja na rynku pracy w Polsce polepszała się. Zadano przy tym pytania badawcze o to, czy i jak zmieniła się sytuacja pracujących, zatrudnionych oraz koszty pracy, liczone w wysokości przypadającej na jednego zatrudnionego i jedną przepracowaną godzinę. Ocenie poddano również informacje dotyczące bezrobocia z uwzględnieniem bezrobotnych nowo zarejestrowanych i wyrejestrowanych, stopy bezrobocia oraz ofert pracy. Na podstawie tych danych przeprowadzono analizę zmian oraz obliczono dynamikę wzrostu. Korzystano przy tym z danych statystycznych o rynku pracy Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie, publikowanych w Rocznikach Statystycznych Rzeczypospolitej Polskiej za lata 2009–2018 – był to ważny dla Polski okres, który obejmował zarówno lata rozwoju gospodarczego, jak i kryzys gospodarczy oraz czas po kryzysie.

Słowa kluczowe: rynek pracy, pracujący, zatrudnienie, bezrobocie, koszty pracy

ANALYSIS OF CHANGES ON THE LABOR MARKET IN POLAND IN 2009–2018

Abstract

The purpose of the article is to identify the situation of workers and identify factors that affected the situation in the labour market in Poland in 2009–2018. The research hypothesis is that the situation in the labour market in Poland was improving. Research questions, however, are whether and how the situation of workers, employees, and labour costs per employee and hour worked changed. The report also assesses the information on unemployment, including newly registered and deregistered unemployed, the unemployment rate and job offers. Based on these data, an analysis of changes in the level and calculated dynamics of growth is carried out. The statistical data of the labour market of the Central Statistical Office in Warsaw, published in the Statistical Yearbooks of the Republic of Poland for the years 2009–2018, are used for the analysis and evaluation. The years 2009–2018 are adopted for the analysis, because this is an important period for Poland as it covers the economic development, the economic crisis and the period after the crisis.

Key words: labour market, employees, employment, unemployment, labour costs

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ НА РЫНКЕ ТРУДА В ПОЛЬШЕ В 2009–2018 ГОДАХ

Резюме

Цель статьи – анализ ситуации с трудоустройством в Польше в 2009–2018 годах и выявление факторов, оказавших влияние на данную ситуацию. За основу взята следующая исследовательская гипотеза: ситуация на рынке труда претерпевала позитивные изменения. В то же время были поставлены исследовательские вопросы, касающиеся того, изменилась ли и каким образом ситуация работающих и трудоустроенных лиц, а также стоимость труда, рассматриваемая в расчёте на одного работника и на один отработанный час. В статье также содержится информация, касающаяся безработицы, с учётом недавно зарегистрированных безработных и безработных, у которых регистрация закончилась; уровня безработицы и предло-

жений работы. На основе полученных данных произведён анализ изменений и выявлена динамика роста. С этой целью были использованы статистические данные, касающиеся рынка занятости, предоставленные Центральным статистическим управлением в Варшаве, опубликованные в Статистических ежегодниках Республики Польша в 2009–2018 годах – это был значимый период для Польши, который охватывал как годы экономического роста, так и экономический кризис и послекризисные годы.

Ключевые слова: рынок труда, работающий, трудоустройство, безработица, стоимость труда

Cytuj jako:

Antoszak P., *Analiza zmian na rynku pracy w Polsce w latach 2009–2018*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2020 nr 1(68), s. 33–55. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.02/p.antoszak

Cite as:

Antoszak, P. (2020), ‘Analiza zmian na rynku pracy w Polsce w latach 2009–2018’ [‘Analysis of changes in the labour market in Poland in 2009–2018’], *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(68), 33–55. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.02/p.antoszak

Aigerim Anvarbek Kyzy*

IMPACT OF TECHNOLOGICAL PROGRESS
ON ECONOMIC GROWTH
IN DEVELOPED COUNTRIES.
ACCOUNTING FOR MODEL UNCERTAINTY
AND REVERSE CAUSALITY

DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.03/a.a.kyzy

INTRODUCTION

Modern economics has been shaped by the evolution of many theories that have been proven through various studies of many great minds. One of such great minds, Adam Smith, marked the beginning of the contemporary theory of economic growth. Robert Solow¹ and Trevor Swan², who independently introduced neoclassical growth models, were pioneers in this area. Physical capital accumulation was the key mechanism of both models. Assuming the existence of an additional production factor, such as knowledge that is embedded in technological progress and human capital, Solow-Swan models present the most straightforward way of interpreting the growth of per capita output. They assume technological progress as an exogenous factor. In the 1980s endogenous growth theories began their formalisation. Such theories emerged as a response to the criticism of previously mentioned exogenous

* Aigerim Anvarbek Kyzy – Masters Student in Lazarski University, e-mail: aigerimanvar@gmail.com

¹ R. Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, “The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 70, No. 1, 1956, pp. 65–94.

² T. Swan, *Economic growth and capital accumulation*, “Economic Record”, Vol. 32, Issue 2, 1956.

growth theories. Romer³ made the first attempts at endogenising technological progress. In endogenous growth models, the microeconomic basis is used to construct macroeconomic models by looking at the determinants of savings and technological development. In other words, in such models, economic growth results from endogenous mechanisms. The key impact of endogenous growth models is that economic policies such as trade openness, free competition and innovation advancement might have a positive effect on economic growth. Joseph Schumpeter referred to innovation as the “leading engine for economic growth”⁴. According to a generally accepted definition of innovation, it is the introduction of new ways to do things, including new organisational structures as well as new products and processes. Innovation can contribute to an increase in productivity, as the application of technology could lead to more effective use of productive resources. Those countries and firms that innovate demonstrate higher productivity of labour than those that do not. Many authors claim that growth emerges evenly neither between different sectors nor in the same sector. However, it arises in combination with new technologies. Olivier Blanchard noted that the role of technological progress is of utmost importance for long-term economic growth⁵. Such a point of view is commonly shared, but there is no determined way of taking such factors into consideration while constructing a model. Technological progress is generally presented as a result of research and development (R&D) activities as well as intellectual property. R&D involves activities made by the company that will contribute to product enhancement or innovative production methods. It leads to the increase in productivity of firms and, accordingly, to the growth of the economy. Using R&D activities, governments and corporations design new products and services or improve the existing ones. In other words, technological development emerges from deliberate human activity aimed at new technological alternatives that boost manufacturing effectiveness. When new products and services are created and developed, it is intellectual property’s turn represented by patent applications. The value of intellectual property in stimulating economic growth is demonstrated by empirical evidence. Innovation and technological progress should be encouraged because nowadays, they have become

³ P.M. Romer, *Increasing Returns and Long-Run Growth*, “Journal of Political Economy”, Vol. 94, No. 5, 1986, pp. 1002–1037.

⁴ J.A. Schumpeter, *Economic theory and entrepreneurial history*, Change and the entrepreneur: postulates and the patterns for entrepreneurial history, Research Center in Entrepreneurial History, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 1949.

⁵ O. Blanchard, *Macroeconomics*, 7th edition, Pearson, Boston 2017.

a powerful source of economic growth. However, accurately quantifying innovation and its outcomes is not an easy task because the outcomes of innovation can take the form of many distinct intangibles. Accordingly, it is essential to rely on indirect determinants of innovation, such as expenditure on R&D, R&D personnel and patent applications. These three things are the most commonly recognized factors of the level of innovativeness according to the literature on technological innovation. Some countries were initially backward and managed to defy the trend at different times by narrowing the productivity and income gap between themselves and the frontier market countries. Some examples are Finland, South Korea, Singapore, Japan and Israel. These countries that successfully caught up on economic growth and became developed countries are in top rankings of the world's most innovative economies, according to WIPO⁶. Economic growth is explained by a huge number of different theories, which can be compatible with each other, and such a situation can lead to model uncertainty. As a result of the model uncertainty emergence, various combinations of growth theories indicate valid specifications for the growth model. Many researchers adopted a Bayesian Model Averaging (BMA) in order to avoid model uncertainty. Though, most BMA methods have been designed for specific samples of countries assuming exogenous determinants of development. Consequently, another issue, such as the endogeneity of growth determinants arises. Such a dual problem can be solved by the combination of BMA methods and appropriate likelihood function for panel data models with weakly exogenous regressors and fixed effects⁷. This econometric methodology is used in this work, applied to a panel of developed countries over the period 1973–2017. This paper aims to demonstrate the significance of measures of technological development on economic growth and to find out whether expenditure on R&D has the strongest effect on economic growth in developed countries. Accordingly, there are hypotheses that: firstly, technological progress has a positive impact on the growth of the economy, and secondly, expenditure on R&D as a determinant of technological development has the strongest impact on economic growth. Empirical research is an essential part of this work. Based on the availability of data, an analysis of 19 developed countries in 1982–2017 was performed. Growth regressions using panel BMA under

⁶ World Intellectual Property Organization, *World Intellectual Property Indicators 2016*, https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2016.pdf, accessed 10.02.2020.

⁷ E. Moral-Benito, *Growth Empirics in Panel Data Under Model Uncertainty and Weak Exogeneity*, "Journal of Applied Econometrics", Vol. 31, No. 3, 2016, pp. 584–602.

weak exogeneity is conducted in order to discover the statistical correlation of economic growth and determinants of technological development.

The first part of this article presents the evolution of the theory of economic growth and the role of technological innovation during that process. The second part of this paper provides the interpretation of technological innovation, including the specifics of the innovation process, identification of determinants of technological development and the appropriability of research results. The third part provides the analysis of the role of market structure in stimulating technological innovation. The fourth part contains various empirical studies, which were conducted in order to find the statistical correlation between technological innovation and economic growth both at a firm and country levels in developed, developing and least developed countries. The fifth part presents the empirical part of this work, including data description, econometric analysis and the description of the results obtained.

1. THEORETICAL BACKGROUND

1.1. Economic growth theory

In every country, one of the main objectives of all programmes is to achieve a high standard of living, which is a determinant of happiness and well-being of citizens. The primary factor of the standard of life is sustained by economic growth. As claimed by Snowdon and Vane,

“there is no more important issue challenging the research efforts of economists than to understand the causes of economic growth”⁸.

Hence, economists investigate factors that determine the long-run growth of an economy, such as human resources, natural resources, capital formation, technological development, and social and political factors.

1.1.1. Solow growth model

Robert Solow developed a model that explains long-run economic growth using the key physical inputs in the production process, such as labour and capital, together with technological progress, which was assumed to increase

⁸ B. Snowdon, H.R. Vane, *Modern Macroeconomics: Its Origins, Development, and Current State*, Northampton, Massachusetts 2005.

productivity. This model is known as “Solow growth model”, and the aggregate production function is used, showing the relation between the level of output and the levels of various inputs such as capital, labour and technological progress as an exogenous variable over time. According to the model, there was only one commodity, that is overall output, and the economy was closed. The production function used by Solow:

$$Y = A_t F(K, L) \quad (1)$$

Where Y denotes output, K and L represent capital and labour, while the term A_t implies technological change and is supposed to depend merely on time, demonstrating that by the time more will be produced with a given quantity of both capital and labour due to technological progress. In the production function mentioned above the technological change, A_t , is shown outside production function. The reason is that Solow took technological change as an exogenous variable; in other words, it is derived externally. The technological change, the source of long-term economic growth in the model, was not explained by Solow, but was merely assumed⁹. The neoclassical growth model concludes that the economic growth by the capital accumulation leads to only temporary growth, because of diminishing returns, as the rate of population growth, and the readiness of people to save limit the output rise, without technological progress. Hence, according to Snowdon and Vane to keep sustainable and steady long-term growth of output, the model incorporated the influence of technological development. Nevertheless, the model did not exclude a contribution of savings and investment to capital formation but predicted that savings and investment would affect the short-term economic growth rate, rather than the long-term one. Solow performed a significant calculation to show the sources of economic growth over a certain period by examining the United States economic data from 1909 to 1949. Using his theoretical structure, he extracted a portion of economic growth, which was due to more wealth accumulated per person from the advanced technology. In the modern study of economics, these were the first calculations of national growth. Outcomes of calculations showed that technological progress accounted for seven-eighths of the growth of the U.S. economy, while the capital stock increase accounted for only one-eighth of

⁹ J. McArthur, J.D. Sachs, *Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development*, Global Competitiveness Report 2001–2002, Oxford University Press for the World Economic Forum, New York 2002.

the growth per capita income. Solow's theoretical suggestion of his model in which technological progress was the main driver of economic growth, in the long run, was supported by his empirical evaluations.

Solow's works contained an important message that technological innovation must be understood in order to understand long-term economic growth. However, his growth models present a technical challenge because the process of technological change is not interpreted. Solow's followers focused on savings and investment as the primary feature of economic growth instead of studying the sources of long-term technological change. The Solow model was criticized by Snowdon, because technological progress cannot be incorporated as a public good, as all countries have a different level of development, in other words, the availability of technology is different in, for instance, developing and developed countries. The production function in a growth model was showing mixed results for varying levels of capital per worker ratios.

The Solow model is the first model that introduced convergence. It predicts that economies converge to their steady state equilibrium in the long run¹⁰. The model implies that the differences in productivity of workers depend on the country's position. Hence, poorer countries shall grow faster and eventually catch-up with more prosperous countries. Moreover, as countries with a higher ratio of capital per worker have a lower rate of return, capital is assumed to flow from richer countries to poorer ones until rates of return of two countries counterbalance and lead to convergence. Though, access to more productive technology could accelerate the rate of convergence. However, Paul Romer indicated that such a hypothesis that states that economies with low income per capita tend to grow faster than economies with high income per capita is inconsistent with the cross-country evidence.

1.1.2. Romer growth model

Romer was the first economist to clearly express the problem of non-convergence of per capita incomes in different economies. Instead of modifying the Solow model, Romer presented a new, endogenous theory of growth without steady-state income level and with an increase in growth rates over time as well as indefinite income per capita differentials between countries. Technological change is "endogenous" in this theory; in other words, it can depend on the growth of population and accumulation of

¹⁰ K. Beck, M. Grodzicki, *Konwergencja realna i synchronizacja cykli koniunkturalnych w Unii Europejskiej*, Wymiar strukturalny, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2014.

capital. Moreover, Romer's theory binds the creation and development of new ideas, which can increase productivity as well as output, with the number of workers in that area. Hence, an increase in the number of workers in the knowledge sector will lead to economic growth increase.

Furthermore, Romer mentions that the creation of knowledge has positive externalities because as knowledge is generated, it can be freely used, and everyone can benefit from that knowledge. The spillover effect becomes stronger, as ideas develop, and knowledge is created; this affects the economy generating increasing returns. Paul Romer's works are among the first ones to attempt mentioning such issues; however, his assumptions, such as increasing returns were too far from reality. The reason was that both a degree of monopoly power and externality are involved in a market solution, an inefficient outcome is generated. As a result, technological change will not be produced efficiently in unregulated markets.

Romer commented that the Solow model "takes as given the behavior of the variable that it identifies as the main driving force of growth". Solow claims that the technological progress was taken as an exogenous variable to simplify the model and because he did not know how to model it. Although, as claimed by Snowdon and Vane, the technical development was not explained within the model, in the analysis of economic growth, it was highlighted as a significant explanatory factor.

1.1.3. Production function

The most widely used neoclassical production function is the Cobb-Douglas production function as follows:

$$Y = A_t K^\alpha L^{1-\alpha} \alpha \in \{0,1\} \quad (2)$$

Here α and $1-\alpha$ are representing the share of capital and income in national income. Each component of this production function can be divided by labour to see the relation between output per worker and capital per labour with a given technology:

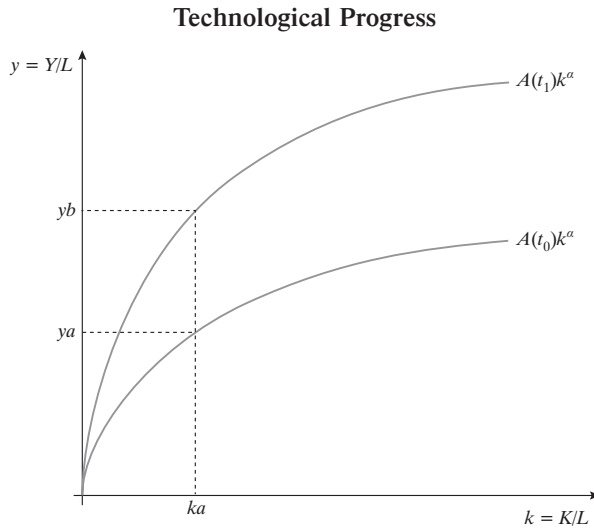
$$Y/L = A(t_0)(K/L) = A(t_0)K^\alpha L^{1-\alpha}/L = A(t_0) \quad (3)$$

With output per worker, Y/L , denoted as y and capital-labour ratio, K/L , denoted as k it gives the following equation:

$$y = A(t_0)k^\alpha \quad (4)$$

According to the previous page-mentioned equation, with a given technological change, an increase in capital per labour will cause an increase in output per worker. While exogenous technological progress from period 0 to period 1 will shift the production function upwards, increasing production per labour, as shown in the graph below.

Figure 1



Source: B. Snowdon, H.R. Vane, *Modern Macroeconomics...*, *op. cit.*

According to a neoclassical definition, technical progress is an autonomous phenomenon that causes the aggregate production function to shift upwards, bringing a higher level of output for each different level of capital per labour. This is demonstrated in Figure 1.

Classical economists such as David Ricardo and John Stuart Mill had a fear of ‘stationary state’ of the economy. They supposed that as capital stock continuously increases, the economy will come to a steady state, meaning that beyond that point, the growth of an economy would stop. This fear was justified at the time because, in research on economic growth technological progress, that could postpone the steady state of the economy, was not considered by economists in their studies.

Technological progress is a significant factor in determining the pace of economic growth. It provides a long-term and sustainable rate of change. According to studies of many economists, it cannot only accumulate capital, but it plays a significant role in increasing long-term output. Technological progress

can lead to increased productivity of labour, capital, and other resources through the discovery of new and improved methods of goods production. It increases total factor productivity (TFP) that is combined productivity of all inputs. The primary outcome of technological progress is that more goods can be produced with a given amount of resources or the given number of products can be produced with fewer resources used. Technology is the leading force of efficient allocation of capital and labour in the economy. Higher output can be the result of a technological boom in different types of industries¹¹.

2. TECHNOLOGICAL INNOVATION

Technological innovation is a major driving force of economic growth and human advancement; however, in technology policy discussions today, this input is often lost or undervalued. The key feature of productivity growth is to do more with less, and as an increasing number of products and services are produced with the same or less manufacturing input than was needed in the past, productivity growth increases citizens' living standards in the long run. Moreover, productivity growth and economic growth are inseparable, while productivity growth also has a strong connection with the process of the creation of new knowledge¹². Consequently, the process of knowledge production is mostly the focus of research on the determinants of economic growth. Romer launched a genuine growth industry with his idea that knowledge is not consistent with the standard assumptions of decreasing returns, but rather shows increasing returns. Briefly, knowledge is a public good that can be used by producers without diminishing the accessibility to others. In other words, this means that it is often non-excludable, meaning that once knowledge exists, it is freely available to everybody to use, and non-rivalrous, meaning that one person's ability to use knowledge does not hinder another person's ability to use it. Thus, the fact that those who invest nothing in knowledge discovery can easily get a "free ride" on other people's inventiveness can demotivate innovators when they cannot capture all the benefits of their inventions. A key reason for patent protection to secure inventors is the non-exclusive nature of technology. Indeed, innovation should also, to a certain extent, be excluded. Otherwise, companies would have little incentive to invest in innovations.

¹¹ O. Blanchard, *Macroeconomics*, *op. cit.*

¹² B. Égert, *Regulation, Institutions, and Productivity: New Macroeconomic Evidence from OECD Countries*, "American Economic Review Papers & Proceedings", No. 5, 2016, p. 106.

2.1. Specifics of innovation process and technological development

Innovation is one of the most widespread terms in today's world; however, what it means precisely can be vague. One determination is that innovation is an implemented novation that provides a qualitative increase in the efficiency of processes or products demanded by the market. It is the outcome of human intellectual activity, imagination, creative process, discoveries, inventions and rationalization. In other words, innovation is

“the development and widespread adoption of new kinds of products, production processes, services, and business and organizational models”¹³.

The concept of “innovation” was developed at the beginning of the 20th century in the scientific works of the Austrian and American economist Joseph Schumpeter as a result of the analysis of “innovative combinations” and changes in the development of economic systems. Schumpeter was one of the first scientists who introduced this term into scientific use in economics. According to Schumpeter,

“innovation can be defined as a series of interactions starting from an idea of innovation ending with its implementation and popularization, the aim of which is a change in a product, technology, and society”¹⁴.

Innovation is not only the introduction of a new product as a final result but all preceding activities, such as an idea, research and development, design, production, marketing, and popularization. Moreover, innovations can be referred to as the process of learning and accumulating knowledge. Such factors as technological progress, expectations of goods and services, customers and competition on markets significantly influence innovation development.

According to Porter¹⁵, innovativeness and competitiveness are closely connected, because the wealth of the nation is elaborated by generations rather than inherited as natural resources, labour force potential or the value of a currency. Porter claims the economic development of a specific

¹³ R.D. Atkinson, S.J. Ezell, *Innovation Economics: The Race for Global Advantage*, Yale University Press, New Haven 2012, p. 8.

¹⁴ J.A. Schumpeter, *Economic theory...*, *op. cit.*

¹⁵ M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, “Harvard Business Review”, 1990, pp. 73–91.

country depends on the implementation of innovations. In other words, the ability of societies to create and accumulate knowledge to introduce innovations influences the country's competitiveness. In Porter's opinion, high innovativeness level of a country directly affects the high living standards of its citizens¹⁶. Economic growth is a measure of the general well-being of the citizens of a particular country. A country's gross domestic product (GDP) and its annual rate of increase are used as a unit of measurement. Such economists as Schumpeter, Solow, Romer, Acemoglu¹⁷, Aghion and Howitt¹⁸, and others have studied factors contributing to economic growth. They have shown that economic growth cannot be explained only by the increase in factors of production, such as capital and labour. "Technical progress" referred to by Solow claims that GDP per capita cannot grow in the long run without an assumption that productivity also grows. Innovation-based models have been established to explain the growth of the economy. Romer introduced one model, according to which innovation leads to productivity growth, because of the creation of new varieties of products, not necessarily improved ones while Aghion and Howitt presented another model that is based on "quality improving innovations that render old products obsolete". Technological progress can be defined as a technical change, that is any technology invented, adopted and improved that improves quality of life and advances the well-being of societies. Technological progress is claimed to be the fundamental force of the long-term increase of a country's welfare, demonstrated in the work of Solow and Swan in the 1950s. According to them, the contribution of factors of production, such as capital and labour, is temporary. According to the Solow-Swan standard model, labour productivity grows either through factor accumulation, that is an addition of more units of capital per worker, or through technological progress. David Ricardo's law of diminishing returns to capital holds that incremental increase in capital amount, while the number of workers stays unchanged, leads to declining increases in output per worker. In such a case, investment becomes less attractive. So, technology progress rather than capital deepening can sustain the growth of the production per worker over the long-term offsetting diminishing returns on capital, as demonstrated in the Solow-Swan model.

¹⁶ M.E. Porter, *The Competitive...*, *op. cit.*

¹⁷ D. Acemoglu, *Introduction to Modern Economic Growth*, Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge 2009.

¹⁸ P. Aghion, P. Howitt, *The Economics of Growth*, The MIT Press, Cambridge 2009.

2.2. Features of the innovation process

As innovation is science-based, higher education is of great importance as a fundamental feature of a country's innovation strategy¹⁹. There is no higher education anywhere in the globe without significant government investment. Investing in science is crucial for technological growth, which leads to economic growth. For instance, the United States, the country with one of the biggest economies worldwide, is heavily investing in basic science through the federal budget. According to Sachs and McArthur, the government budget of the United States for science is nearly 90 billion USD per year or approximately 1% of GDP. Furthermore, as Adam Smith emphasized the division of labour; innovation relies on market-based incentives, especially on the extent to which the market itself is involved. Paul Romer and others emphasized the importance of the market scope for the promotion of innovation. Development of a new idea requires considerable R&D investment, and subsequent sales must recover this fixed cost of innovation. When the potential market for innovation is large, recovering R&D costs is obviously easier. However, high R&D expenses are not justified in a small market. That is one reason why being an open economy is important. An export-oriented economy has the entire world as a potential market, while a closed economy has a limited domestic market having no incentives for innovation and failing to get new ideas from outside. Besides, the innovation process has a basically mixed public and private good nature. A core feature of knowledge is what economists call "non-rivalrous", which implies that the first individual is unable to lose the idea if he discovers a new idea and shares it with others. Ideas are the kind of commodity the use of which by one individual does not imply that it is less accessible for others. Everyone can participate in advancing knowledge without depriving others of the knowledge. Accordingly, the extensive diffusion of ideas benefits society. In order to achieve this, knowledge-based economies strive to distribute fundamental scientific knowledge, new mathematical theorems and the like freely and widely.

The U.S. has a rather efficient patent system, although, now it is a stressed one. Once an inventor files a patent, in exchange for the monopoly privileges of the patent, he or she must reveal in detail what the invention entails. This

¹⁹ D.J. Sachs, J.W. McArthur, *Technological Advancement and Long-Term Economic Growth in Asia*, Technology and the New Economy, [in:] Ch. En Bai, Ch.-W. Yuen (eds.) (emphasis in original), MIT Press, Cambridge 2002, p. 160.

is incredibly crucial when making the knowledge accessible to the public. Also, the system is efficient in processing a vast number of patents, far more than 150,000 annually. After the patent is granted, the judicial system has significant competence to protect intellectual property. Nevertheless, the system is under tremendous stress connected with the suitable patenting scope, the definition of new patent limits and the sheer quantity of new patent applications to be processed.

Moreover, the temporary monopoly rights given to an invention by a patent also encourage discoverers. Patents provide the inventor with financial benefits for a given period but restrict other people's capacity to use the knowledge in society. Patents are restricted to specific new technologies and are granted for a limited period, so that knowledge can subsequently be freely used across society. The cost of permanent monopoly rights would be too high in slowing the spread of new ideas. In the meantime, governments are supporting fundamental scientific discovery by directly subsidizing main research at universities, public research laboratories, and even private firms qualifying for public grants.

2.3. Determinants of technological development

As the rate of technological growth determines the rate of economic growth, it is crucial to know its determinants; in other words, it is essential to understand what affects the technical process. Olivier Blanchard argues that significant discoveries are guided and operated by scientific research and chance rather than any economic forces. Hence, in modern economies, the technological process is generated by a trivial method of research and development practice. Private firms and governments allocate considerable resources to applied research and development, and gradual accumulation of production experience results in economically valuable ideas. R&D is a significant source of technical change as it results in new goods, new processes and new knowledge. R&D activities fundamentally affect the innovation process, and innovation is an essential factor that influences productivity, productivity growth, and competitiveness.

In developed countries with a strong economy, such as the United States, the United Kingdom or Japan, the expenditure on research and development varies between two and three per cent of GDP. Most of the U.S. researchers in the R&D area are working for firms, as every firm wants to increase its chances to discover or develop a new product that will increase its profit.

Spending on R&D is different from investing in machines in the sense that many other firms can use an idea. Hence, this idea must be somehow protected. Accordingly, not only the creation of an idea but also the extent to which a firm benefits from that idea, called appropriability, is essential.

Cavdar and Aydin claimed in their work that fiscal and monetary policies could create only a short-term increase in GDP, while technological progress can lead to the long-term and sustainable growth. Scientific innovation resources have a significant impact on the economic development of a country. Consequently, to maintain their competitiveness, countries must acquire and efficiently use technologies in the production process. These technologies are further developed by means of undertaking the research and development (R&D) activities by corporations or government and by improving services or products or developing new ones. In general, companies prefer technology transfer, because R&D is considered an expensive, risky and time-consuming activity. According to Cavdar, such companies suppose they can accomplish their “technological capacity, knowledge generation, diffusion and application”²⁰ at a moderate cost, more efficiently, and with less risk. However, technology transfer is not enough to sustain the company’s competitiveness, which can be gained only by reaching a sufficient level of investments in technology and innovation. A statement regarding a positive impact of innovation on economic growth is widely recognised. Gurbiel states that in today’s world economy innovation is one of the critical drivers of economic growth. Consequently,

“an appropriate economic policy should concentrate on strengthening these processes throughout the country and easing the flow of information and technology between the main players – innovators, companies, state agencies, and financial institutions”²¹.

Furthermore, Cavdar and Aydin noted the importance of the role science and technology (S&T) played in stimulating economic growth, supporting this statement by the variety of the works of literature identifying this fact. S&T indicators were presented in two distinguished groups: input ones as resources and output ones as a performance. The input indicators are divided into financial and human resources. A financial contribution is indicated

²⁰ C. Cavdar, S. Aydin, *Understanding the Factors Behind Current Account Deficit Problem: A Panel Logit Approach on 16 OECD Member Countries*, “Procedia Economics and Finance”, 2015.

²¹ R. Gurbiel, *Impact of Innovation and Technology Transfer on Economic Growth: The Central and Eastern Europe Experience*, 2002.

by R&D spending as a percentage of GDP, which in general is used for evaluating and comparing technological progress in different countries. And the number of science and technology graduates and the number of researchers employed in R&D indicate human resources. On the other hand, there are output indicators classified by economic, technological and scientific indicators. An indicator of an economy is a share of high-tech exports in total exports of a country. Patents and patent applications measure technological development while research publications indicate a scientific technology output.

The role of innovation is expressed by the level of spending on R&D across different countries around the world. Even though R&D expenditure is frequently used as a determinant of innovation, generally, it is perceived as an imperfect determinant of innovation. The research can be fertile in case the expenditure on R&D leads to the creation of many new products. In such a case, firms will spend even more on R&D, increasing the rate of technological progress. This fertility of research is a result of fruitful interaction between basic research and applied research and development. These two types of investigations highly depend on one another as basic research cannot lead to technological progress on its own, while applied research and development ultimately depend on the basic one. The process of successful technology adaptation to a county's conditions and distribution across companies and sectors is necessary for productive transformation. Indeed, some of the nations with the most significant success in accelerating economic growth, such as Finland, Israel, and South Korea, are world leaders in R&D²². Many authors tried to find out what the relation between IP and the speed of technological growth is, in other words, whether the protection of inventions from their usage without permission accelerates or slows down technological growth. IP is the primary element for the development of a product and a crucial determinant of investment decisions. The most broadly used measures of innovation output, patents, are one form of IP. An organisation or a country that protects IP encourages R&D investments stimulating technological innovation, which is a critical element of competitive maintenance. Kaplan and Norton²³ believe that IP plays a fundamental role in business performance and economic growth in

²² D. Prieto, F.R. Zolessi, *Functional Diversification of the Four MARCKS Family Members in Zebrafish Neural Development*, "Journal of experimental zoology", Part B, Molecular and developmental evolution, No. 1, 2017, pp. 119–138.

²³ R.S. Kaplan, D.P. Norton, *Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*, Harvard Business School Press, Boston 2004.

knowledge-based economies. Investment in R&D has generally been viewed as one of the primary methods for securing technological progress and, thus, innovation and economic development. Moreover, it improves the chance of attaining a greater technology level in companies and areas, enabling them to implement new and superior goods and processes, leading to higher earnings and growth rates.

The pioneers of the Endogenous Growth Model, Romer and Lichtenberg, indicated that the connection between investment in technology and spending on R&D contributes to increased productivity and, thus, growth²⁴. Many studies attempt to clarify the relationship between investment in R&D and growth. In his article, Hall demonstrated that expenditure on R&D is positively correlated with the productivity and profitability of businesses, and producing a comparatively high private rate of return²⁵. Furthermore, by using the Generalized Moment Method (GMM) and panel data from a study of 23 countries between 1992 and 2004, Sadraoui and Zina²⁶ examined the dynamic relationship between R&D activities and economic development. Results proposed a positive and strong relationship between R&D activities and economic development for all analysed nations. Ulku²⁷ explored the impact of innovation on per capita outputs both in developing and developed countries. She examined data on patents and research and development for 20 OECD countries and 10 non-OECD countries from 1981 to 1997. According to the outcomes, there is a positive correlation between per capita GDP and innovation in both OECD and non-OECD nations, whereas the impact of R&D stocks on innovation is only significant in large market OECD nations. Zachariadis indicated that R&D activities lead to patenting, patenting to technological progress, and technological development to economic growth²⁸. He used annual patent statistics, spending on R&D, gross production, and an increase in productivity. His empirical research findings showed that

²⁴ More about the subject in K. Beck, *Determinants of Intra-Industry Trade: An Investigation with BMA for the European Union*, [in:] CBU International Conference. Innovation in Science and Education, 2018, DOI: 10.12955/cbup.v6.1131.

²⁵ B.H. Hall, J. Mairess, *Empirical Studies of Innovation in the Knowledge-Driven Economy*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts 2006.

²⁶ T. Sadraoui, N.B. Zina, *Dynamic panel data analysis for R&D cooperation and growth*, "International Journal of Foresight and Innovation Policy", Vol. 5, No. 4, 2009, pp. 218–233.

²⁷ H. Ulku, *R&D, Innovation, and Economic Growth: An Empirical Analysis*, International Monetary Fund, 2004.

²⁸ M. Zachariadis, *R&D, innovation, and technological progress: a test of the Schumpeterian framework without scale effects*, Department of Economics, Oklahoma State University, Stillwater 2003.

spending on R&D, patenting, and productivity have a positive correlation. Another significant proxy for measuring innovation is patent data. Schmookler²⁹ carried out a thorough examination of the use of patent data and discovered that patent data are data corresponding to significant inventions. It would be adequate to consider patent statistics simply as an indicator of the number of inventions in various areas and periods produced for the private economy. Nevertheless, there are some other studies not showing a significant relationship between patent data and GDP. Employees of R&D department constitute another essential determinant of technological innovation. Researchers are the key component of the R&D processes. Griffith et al.³⁰ define researchers as specialists involved in the designing and development of new knowledge, products, processes, methods and systems. Romer discovers a positive correlation between the number of R&D professionals and the growth rate of productivity in a sample of most developed economies. Furthermore, some other research by Pianta³¹ demonstrated that innovation has a positive effect on production and employment. This positive effect is due to the potential of new equipment, new products, lower prices, higher revenues and investment, greater productivity, impacts on revenue and general demand development. The author also accentuates that, among developed countries, the ones having the highest rates of investment and innovation showed higher growth of production and employment. According to previous studies, expenditure on R&D, the number of patents and the number of scientists and engineers in R&D departments are the measuring tools for the intensity of innovation. Especially in knowledge-based economies, IP plays a fundamental role in the decisions to invest in innovation.

2.4. Appropriability of research results

Another determinant of R&D and technological progress level is the degree of appropriability of research results. Appropriability refers to various means that an economic agent can use to profit from his inventions or innovations, temporarily having some monopoly power over the knowledge that he

²⁹ J. Schmookler, *Invention and Economic Growth*, 1st ed., Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 1966.

³⁰ R. Griffith, S. Redding, J. Reenen, *Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries*, "The Review of Economics and Statistics", 86 (4), 2004, pp. 883–895.

³¹ R.C. Pianta, *Enhancing relationships between teachers and children*, American Psychological Association, Washington 1998.

creates³². There are appropriability mechanisms, such as intellectual property rights (IPRs), including patents, copyright, trademarks, industrial design, utility models and plant breeders' rights. For innovators, "those firms which are first to commercialize a new product or process in the market"³³, the legal protection given to the new product is very important; the firm cannot obtain significant returns without such protection. Competitor or imitator firms can have more profit than the innovator firm by producing the same product. Many sciences and engineering-based companies mistakenly believe that developing new products that meet customer needs will lead to a big success; however, this success will be for a product rather than for the innovator. This situation demonstrates that being first to market is not a source of strategic advantage. Intellectual property rights grant inventors a temporary monopoly on the use of their ideas; hence, they attempt to balance between the way to reward successful research with the social benefits and the widespread adoption of good intentions. Blanchard claimed that patents are the optimal way to protect a new product, as they give an innovator firm the right to prevent others from the production of that product for some time. In practice, according to Teece, patents do not work as they are supposed to work in theory, because they rarely provide perfect appropriability to innovations, except some chemical products and mechanical inventions. Process innovations have fragile protection because the legal requirements to maintain their validity or prove their infringement are high. Moreover, such protection helps to stimulate firms to spend on R&D.

R&D plays a significant role in technological progress; however, for some countries, it is not that important. Researchers emphasize two methods of growth: growth by innovation and growth by imitation. Developed countries, which are at the forefront of technology, must innovate to sustain growth. While developing countries, which have reduced technology availability, must imitate instead of innovating in order to grow. In other words, such countries import and adapt existing technologies rather than produce new ones. This fact justifies weak patent protection in less technologically advanced countries. The inadequate patent protection has one very beneficial advantage: domestic firms can use and adapt foreign technology without being penalized, i.e. paying high royalties to inventors of the technology.

The invention of new processes and products requires significant science and engineering competencies; however, the invention is not enough to

³² D.J. Teece, *Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy*, School of Business Administration, University of California, Berkeley 1986, pp. 285–305.

³³ *Ibidem*.

benefit from innovation, this is only the first step towards the commercial success. The next step is the protection of returns to innovation, that is a big challenge. A firm's ability to appropriate returns determines its performance and future survival. The fact that to obtain profit from inventions innovators should realize the role of the appropriability and the nature of the additional assets required to commercialize their inventions is widely accepted nowadays. Ceccagnoli and Rothaermel³⁴ mention several high-profile examples in which innovators lost to imitators, because of their inability to appropriate returns for their innovations. The issue is that if firms cannot capture the development of new products, they will not engage in R&D; therefore, technological progress will be slow. Hence, the protection of both innovation and its return should be considered before the product is commercialized to stimulate technological development. Generally, a patent is used as a protection of an invention for a specified period. Otherwise, it is useless to invest in R&D and any innovation because the inventor will not be able to benefit. Patents are issued in exchange for a public disclosure after a given period; hence, an invention will make its impact on overall technological progress.

Cavdar and Aydin assert that patents are significant instruments for the protection of the innovation process, that stimulates technological innovation, which functions as a critical tool in gaining competitive advantage. Hence, strengthening patent laws is significant and substantial for the transformation of organizations from imitators to innovators. Most companies use patents as tools to protect innovations against imitators and to receive returns, because innovation and technology development is a very costly process.

2.5. Role of market structure

Optimal market conditions are essential to have an effective and sustainable innovation. Baumol³⁵ provides support for oligopoly as an optimal market structure for innovation. The reason is that in oligopolistic markets, competition affects incentives to innovate, while in monopolistic market firms have less incentive to innovate as they already have profit before the

³⁴ M. Ceccagnoli, F.T. Rothaermel, *Appropriating the Returns from Innovation, Technological Innovation: Generating Economic Results Advances in the Study of Entrepreneurship*, "Innovation and Economic Growth", Vol. 18, No. 3, 2008, pp. 11–34.

³⁵ W.J. Baumol, *Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure*, "American Economic Review", Vol. 72, No. 1, 1982, pp. 1–15.

innovation³⁶. Baumol conducted an unusual and bold research effort that led to the development of the theory of contestable markets. According to the theory, there are markets served by a small number of firms and still characterized as competitive as potential short-term entrants exist because there are free entry and exit. Hence, the idea of the theory is that the price and output determination is dependent on the threat of competition rather than on the type of market structure. As long as entry barriers protect a monopoly, and thus there is no fear of competition, it will make an extraordinary profit. However, when there are no barriers to entry and exit, other firms can quickly enter the market increasing competition, causing price falls and making the market contestable. Accordingly, as claimed by Amavilah, the theory of contestable markets demonstrates that

“potential competition leads to more efficient outcomes in imperfectly competitive settings than it was previously thought”³⁷.

Furthermore, the theory highlights the importance of equal accessibility of technology to firms, as that can determine the average cost of the product. As long as all companies in a market can behave competitively, despite the type of structure, it is better for them to invest in the development of new technologies to keep their competitiveness. Schumpeter advanced a controversial argument that monopoly is more conducive to innovation than highly competitive markets. There is extensive literature investigating the effects of market structure on innovative activity, but it has proven difficult to identify robust empirical results. The absence of a monotone relationship and the endogeneity of market structure are two of the most critical problems. According to Gilbert³⁸, several theoretical studies have demonstrated that the competition-innovation relationship is monotonic only under restrictive conditions. The reason is behind the opposing effect of the ‘efficiency’ and ‘replacement’ effects. Due to the efficiency effect, a monopolist is afraid of losing his privileged position because a new entrant can produce a close substitute for the monopolist’s product. In such a case, the monopolist has a stronger incentive to invest in innovation and R&D, to remain a monopolist.

³⁶ K.J. Arrow, *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, Princeton University Press, Princeton 1962, pp. 609–626.

³⁷ V.H. Amavilah, *Knowledge = Technology + Human Capital and the Lucas and Romer Production Functions*, Munich 2014, pp. 3–17.

³⁸ R.J. Gilbert, *Competition and Innovation*, “Journal of Industrial Organization Education”, Vol. 1, No. 1, 2006.

On the other hand, due to replacement effect, a monopolist has lower innovation incentives as it is already making a profit before the innovation and other firms are recouping its costs. In this case for the monopoly, the innovation replaces an existing profit by a larger one. The former leads to lower innovation incentives in more competitive situations where aggregate industry profits are more moderate. The latter leads to lower innovation incentives for a monopolist that has existing profits at stake. Kenneth Arrow appears to oppose the Schumpeterian hypothesis by comparing the additional profit to be gained from undergoing some process innovation in perfect competition and monopoly markets. He shows the increase in profit for a monopolist mathematically when reducing marginal cost should be lesser than for a perfectly competitive producer – where we assume that marginal cost is equal to the average cost in such markets. It is because the perfectly competitive firm can capture the whole market, given that there are similar goods in the industry, if we assume either absolute intellectual property rights or the possibility of secrecy. A monopolist already earns some supernormal profit and ‘replaces’ this profit with a small improvement. For this reason, a monopolist may have less incentive to innovate and increase its profits than a perfectly competitive firm who can move to achieve positive earnings from an original position of zero profit.

Duguet et al. argue that

“the probability of engaging in R&D for a firm increase with its size, its market shares and diversification, and with the demand pull and technology push indicators”³⁹.

In other words, bigger firms have more incentive to invest in research and create innovations. Hence, innovations are most likely to occur in rapidly growing sectors of the economy.

2.6. Empirical studies

To understand the role of technological innovations in economic growth, it is necessary to look at empirical studies. Hence, some most outstanding studies and research are presented on the next pages.

³⁹ E. Duguet, B. Crepon, J. Mairesse, *Research, Innovation, and Productivity: An Econometric Analysis at the Firm Level*, National Bureau of Economic Research, Washington 1998.

China is one of the successful examples of economic development. As Zhang et al.⁴⁰ point out, one of the most important reasons why China's achievements could be so great in terms of economic growth is scientific progress and innovation. In today's harsh competitive environment, countries have to benefit from scientific innovation resources more than ever before. As Zhang et al. state, there is a significant relationship between scientific innovation and economic growth⁴¹. In China and several other Asian countries like Korea, Taiwan and Singapore, aggressive technology acquisition and efficient use of these technologies in production processes played a significant role in the economic development of these countries. The above-mentioned states further developed these acquired technologies to increase their international competitiveness by improving their research and development capabilities. Consequently, as scientific innovation contributes more to economic growth, governments give more importance to technological investments. Ulku, in her research⁴², has investigated the relationship between R&D, innovation, and economic growth for 20 OECD countries and 10 non-OECD countries. The analysis uses various panel data techniques, such as fixed effects and GMM, and uses patent and R&D data for the period 1981–1997. The study tested two hypotheses, and the first one is that R&D investment increases the level of innovation, and the latter has constant returns. The second hypothesis is that innovation leads to permanent growth of the level of GDP per capita. Obtained results show that innovation and GDP per capita have a strong positive relationship in both the OECD and non-OECD countries. However, only the OECD countries with a large market can increase the level of innovation by investing R&D, while those OECD countries that do not have such a market size and an effective R&D sector use technology spillovers to promote their innovations. The study was giving support to endogenous growth theories and maintaining a positive relationship between R&D and innovation, as well as between innovation and GDP per capita; however, it does not provide any evidence for constant returns to innovation, indicating that R&D models are not fully endogenous and are not able to explain sustainable growth. Nevertheless, the author claims that R&D models can explain long-term growth when there are constant returns to such factors as capital, innovation and knowledge stock. Moreover, although the lack of constant returns to innovation, R&D based models cannot be rejected, as

⁴⁰ J. Zhang, L. Wang, S. Wang, *Financial Development and Economic Growth: Evidence from China*, "Journal of Comparative Economics", Vol. 40, No. 3, 2012.

⁴¹ J. Zhang, L. Wang, S. Wang, *Financial...*, *op. cit.*

⁴² H. Ulku, *R&D, Innovation, and Economic Growth...*, *op. cit.*

patent and R&D data are not a complete measure of innovation. Ciobanu et al.⁴³ conducted a study regarding the Central and Eastern European countries. They examined the circular dependency between economic growth and the level of innovation. The analysis was conducted in 15 countries for the period from 1996 to 2010 by using a panel data regression model. To emphasize the relation between innovation and economic growth, the authors have used two models with two different dependent variables, such as the number of patent applications and economic growth. Their findings indicated that the level of development of an economy, reflected in the allocation of resources for research and development is the leading cause of innovation. The results pointed out that Central and Eastern European economies recorded fast economic growth, but it was not based on the innovation process. The authors claim that innovation is still in a catch-up process connected to the growth rate. Bujari and Martinez⁴⁴, in their study, analysed the impact of technological innovation on economic growth in Latin America. They used the data of twelve representative countries for the period from 1996 till 2008 to imply a dynamic panel data model with GMM system estimation. Their findings showed that the processes of technological innovation have a positive impact on economic growth in Latin America, and those countries could achieve economic growth by developing technological innovation. The primary outcome of the study was that investment in R&D, patents and high-tech product exports could lead to the rise of TFP and increase the GDP per capita in Latin American countries. Zachariadis, in his research, indicated that R&D investment and TFP growth have a positive relationship⁴⁵. He performed a direct test of endogenous growth theory that was based on the Schumpeterian endogenous growth framework without scale effect. The data on 20 U.S. manufacturing sector industries for the period 1963–1988 are employed. The author showed that R&D intensity increases the rate of patenting, which in turn leads to technological progress, while the latter is relevant to raise the growth rate of output per worker. Another finding is that aggregate research intensity to industry level innovation success leads to technological spillover. Cakir and Elgin in their research, analyse to what extent the total factor productivity can be used as a proxy for

⁴³ R. Ciobanu, R. Petrariu, R. Bumbac, *Innovation: a path to competitiveness and economic growth. The case of CEE countries*, “Theoretical and Applied Economics”, Vol. 20, No. 5, 2013.

⁴⁴ A. Bujari, F.V. Martinez, *Technological Innovation and Economic Growth in Latin America*, “Revista Mexicana de Econom’ia y Finanzas”, Vol. 11, No. 2, 2016, pp. 77–89.

⁴⁵ M. Zachariadis, *R&D, innovation, and technological progress: a test...*, *op. cit.*

technological progress⁴⁶. TFP is decomposed to three components, such as technological progress, scale effect, and change in technical efficiency. Authors empirically examine the relationship between the growth in the technological component of TFP and several S&T indicators. They investigate whether such indicators are significantly related to the increase in technological progress part of TFP by conducting a panel data analysis. They used data from 160 countries from 1960 through 2009. Results of the research indicate that:

“the technological progress component of the TFP series properly reflects actual technological progress”⁴⁷.

Moreover, among several scientific and technological indicators, the number of scientific articles, patent applications and trademark applications are positively correlated with the technological progress component of the TFP. Porter and Stern⁴⁸ conducted one of the first studies that utilized aggregate level patent data to examine the determinants and the effects of innovation. They contributed to the empirical understanding of economic growth by estimating parameters of “ideas” production function and the magnitude of the intertemporal and international spillovers in ideas. They examine the time-series pattern of international patenting to evaluate the determinants of the flow of ideas directly. They used a panel dataset of patents to derive ideas production from the overall relationship between the ideas sector and productivity growth. Consequently, they distinguish the properties of the ideas production function from the sensitivity of TFP growth to ideas production. Another goal was that, by exploiting the accumulation of patents over time, they explicitly estimated the strength of the spillover from ideas-to-ideas. In other words, they assess the strength of the linkage between patenting in the past and current ideas sector productivity. One more goal was that by evaluating patenting patterns using a panel dataset of the OECD countries, they contribute to emerging literature on the differences between domestic and international knowledge spillovers. Explicitly, they differentiated the shape of the national ideas production function from the more general world ideas production function. The authors found a positive relationship between innovation and human capital in the R&D sectors and knowledge

⁴⁶ S. Cakir, C. Elgin, *Technological Progress and Scientific Indicators: A Panel Data Analysis*, Bogazici University, Istanbul 2015.

⁴⁷ S. Cakir, C. Elgin, *Technological Progress...*, *op. cit.*, p. 5.

⁴⁸ M.E. Porter, S. Stern, *Measuring the “Ideas” Production Function: Evidence from International Patent Output*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts 2000.

stock. Moreover, they found that innovation and TFP growth have a significant but weak correlation. One unexpected result was that there is a strong positive relation between ideas productivity and the national ideas stock and strong negative relationships with foreign knowledge stock.

The literature using patents as an innovation determinant consistently found the positive long-term role of innovation in stimulating economic growth, although there are different views and findings for the short-term purpose. Schmookler highlighted that, in spite of the negative relationship between these variables, their relationship ought to be positive in the long run. Indeed, Devinney⁴⁹ demonstrated the positive short-term correlation between patents and economic growth implicitly by analysing associations between changes in these variables. Moreover, the positive effects of innovation on GDP in both short-term and long-term, have been discovered in more recent research by Yang⁵⁰ by analysing Taiwanese patent data and using a similar model.

3. DATA DESCRIPTION

The data set was sourced from different databases, such as the Penn World Table version 9.1, the World Bank, the OECD and the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO). Data is available for 10 indicators of economic activity. GDP per capita, employment level, human capital, capital stock, investment, government expenditure, and trade openness are variables of interest. The control variables, such as patent application, R&D expenditure, and R&D personnel are determinants of technological development, which are employed to show the impact of technological innovation on economic growth.

GDP per capita – dependent variable

GDP is the most common method of measuring the economic performance of a country. GDP corrected for Purchasing Power Parity (PPP) in millions 2011 USD is used in my dataset.

GDP per capita is a better indicator of a nation's standard of living as it adjusts to population. The original per capita GDP is taken as a proxy for the initial conditions of the country.

⁴⁹ T.M. Devinney, *Characterising International Patent Behaviour*, Australian Graduate School of Management, Sydney 1994, pp. 94–124.

⁵⁰ C.H. Yang, *The Effects of Strengthening Intellectual Property Right in NIEs: Evidence from Taiwan's 1994 Patent Reform*, Tamkang University, New Taipei City 2004.

Variables of interest

The variables that are examined in order to demonstrate the impact of technological progress in economic growth, which are patent applications, expenditure on R&D and R&D personnel in our case. This set of technological progress measures was chosen based on such principal reasons as data availability and preceding literature.

The key independent variable is total patent applications, by both residents and non-residents, by priority years in numbers, obtained from the World Bank database.

Another independent variable is represented by R&D expenditure as a percentage of GDP, obtained from the OECD Main Statistics and Technology Indicators database. This indicator is being used to proxy for technological innovation. Also, for this variable, it is critical to consider its lagging effects. The rates of return to R&D are challenging things to estimate. Formerly, because of a data availability problem, R&D had generally been ignored. Empirical literature recognises the importance of the level and dynamics of public spending on R&D behind innovation and economic expansion in any economic system⁵¹. Total R&D personnel in full-time equivalent (FTE) is obtained from the UNESCO Institute for Statistics. R&D in FTE is the amount of time spent on R&D work during one year per full-time job (approx. 35 hours per week), allowing for 4-6 weeks of holidays. R&D work done outside regular working hours is considered in calculating R&D in full-time equivalents, provided it is rewarded.

Control variables

These variables are always included in growth regressions, because they have been recognised to influence economic growth on both empirical and theoretical grounds.

Another important variable in this analysis is an investment stock. There are several methods of measuring investment. In this paper, the proxy for investment is a share of gross capital formation at current PPPs.

Gross fixed capital formation is defined as the acquisition and creation of assets by producers for their use, minus disposals of produced fixed assets⁵². The data for an investment stock are acquired from the Penn World Table dataset.

The human capital index is based on average years of schooling and assumed a rate of return to education. The data on education are obtained

⁵¹ Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *The knowledge-based economy*, Technical Paper No. 102, OCDE/GD (96), Paris 1996.

⁵² Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *op. cit.*

from the Barro-Lee⁵³. The data available refer to the period from 1970 to 2017. It is often argued that secondary and tertiary education can have a positive effect on economic growth. However, education levels also seem to influence each other. Consequently, the best way to look at human capital, in general, is to look at the average number of educational years. The data on human capital are obtained from the Penn World Table dataset.

The employment level is indicated by the number of employees in millions. According to the Penn World Table (PWT), all persons aged 15 and over who performed work during the reference week, even for only one hour a week, or who did not work but had a business or a job but were temporarily absent, are considered as employed. The data for the employment level are obtained from the PWT dataset.

Capital stock at current PPPs reports capital stock levels in terms of the prices in that period. It is based on the investment and costs of structures and equipment. The data for the capital stock are obtained from the Penn World Table dataset.

Although there are several methods of measuring Foreign Direct Investment (FDI), in this analysis, the inflow of FDI as a percentage of GDP is used. Generally, multinational companies prefer to allocate to countries with the favourable business environment. In other words, they require specific preconditions, such as political stability, economic security and a certain level of human capital. Consequently, the inflow of FDI should be used rather than outflow FDI. The data for FDI are acquired from the World Bank database. The country average was taken for this analysis.

In this paper, trade openness is calculated by summing up imports and exports of goods and services as a percentage of GDP. The sum of imports and exports shows the total trade flows of goods and services into and out of a country. The larger the value of the sum of imports and exports as a percentage of GDP, the more open the country is. The data for trade openness are obtained from the Penn World Table dataset.

The data on government expenditure are acquired from the Penn World Table database yearly from 1970 until 2017. The data demonstrate general government final consumption expenditure as a percentage of GDP. This measure is used to show how much, if at all, the government expenditure influences economic growth.

⁵³ R. Barro, J.W. Lee, *A New Data Set of Educational Attainment in the World*, "Journal of Development Economics", Vol. 104, 2013, pp. 184–198.

Table 1 summarises the definition of all variables in the model used. The table also includes the source of the variables considered.

Table 1

Variable definitions and sources

	Variable	Source	Definition
1	GDP per capita	World Bank	Expenditure-side real GDP, at chained Purchasing Power Parities (in mil. 2011 USD), for a particular year divided by average population for the same year
2	Human Capital	Penn World Table 9.1	Index of human capital per person, based on years of schooling and returns to education
3	Capital	Penn World Table 9.1	Capital stock at Current Purchasing Power Parities (in mil. 2011 USD)
4	Employment	Penn World Table 9.1	Number of persons employed (in millions)
5	Government spending	Penn World Table 9.1	Share of government consumption at Current Purchasing Power Parities
6	Investment	Penn World Table 9.1	Share of formation of gross capital at Current Purchasing Power Parities
7	Trade openness	Penn World Table 9.1	The outward and inward orientation of a given country's economy, calculated as a sum of the shares of merchandise exports and imports at current PPPs
8	Expenditure on R&D	OECD	Total intramural expenditure on R&D as a percentage of GDP
9	R&D personnel	UNESCO	Total R&D personnel in full-time equivalent
10	Patent application	World Bank	Total patent applications in numbers

Source: Own study.

The sample consists of 19 countries from different regions. The countries used in the analysis are: Australia (1), Austria (2), Belgium (3), Canada (4), Denmark (5), Finland (6), France (7), Germany (8), Iceland (9), Ireland (10), Italy (11), Japan (12), Netherlands (13), Norway (14), Portugal (15), Spain (16), Sweden (17), United Kingdom (18), United States (19).

Developed countries are going to be considered because of the size of the market and the availability of the data. In contrast to studies concentrated on the development of specific countries, in this study, a wider range of countries is analysed. Moreover, more and up-to-date information on technological indicators is examined, and recently released data have been collected.

4. METHODOLOGY

The evolution of economic growth theory and determinants of technological development have been described in previous chapters. This study aims to determine whether the determinants of technological development have a positive impact on economic growth. Moreover, this study seeks to identify specifically which of those determinants, such as expenditure on R&D, R&D personnel and patent applications, have the strongest relationship with economic growth.

In this part, practical implications of Enrique Moral-Benito's econometric methodology of growth empirics in panel data under model uncertainty and weak exogeneity will be described. Step by step the model will be reviewed since it would be used in the empirical analysis.

Firstly, the reasons to use this specific model will be discussed. Brock et al.⁵⁴ claim that in the study of growth data, one crucial aspect is attention to the limits while concluding the data. These limits are the general weakness of the available data and model uncertainty. The limited number of countries available constrains the prospect for reliable generalisation in empirical growth research. Such a constraint leads to imprecise parameter estimates and prevent researchers from applying more sophisticated methods.

“A natural response to this constraint is to use the within-country variation to multiply the number of observations”⁵⁵.

The optimal solution for the limited number of countries is the usage of different episodes within the same country. Supposing that important variables change over time, this seems to be the most promising way to bypass most of the problems faced by growth researchers. Furthermore, as time passes, more and more data become available, and this way of avoiding some

⁵⁴ W. Brock, S. Durlauf, *Growth Empirics and Reality*, “World Bank Economic Review”, Vol. 15, No. 2, 2001, pp. 229–272.

⁵⁵ *Ibid.*

limits can only improve. Moreover, Brock and Durlauf argue that growth theories are open-ended, which means that several different theories are consistent with one another. It leads to model uncertainty because the variety of approaches brings about problems in identifying the most effective policies to promote growth. In other words, growth theories do not provide sufficient guidance for choosing the right empirical model.

Bayesian Model Averaging is employed by researchers to deal with model uncertainty. Most studies were conducted with BMA approaches developed for single cross-sections of countries assuming exogenous growth determinants. Therefore, another challenge to empirical growth research is the endogeneity of growth determinants. In principle, some of these issues can be addressed in a data panel context that allows for country-specific fixed effects to be included in the empirical model and feedback from economic growth to the regressors.

Moral-Benito⁵⁶ combines BMA methods with an appropriate likelihood function for panel data models with fixed effects that allow regressors to obtain feedback from economic growth to address the dual challenges of model uncertainty and endogenous regressors. He extended the approach in his previous work by allowing weakly exogenous regressors. Specifically, he combined likelihood, based on the same identifying assumptions as generalised panel method of moments estimators, with BMA techniques that use the unit information prior on the parameter space⁵⁷. Given the evidence obtained in Moral-Benito's work, the hypothesis of no conditional convergence cannot be rejected. The reason is that the convergence velocity point estimate is relatively low, and its subsequent variance makes this estimate statistically indistinguishable from zero. This discovery throws doubt on what was often considered the central prediction of the neoclassical growth model. On the contrary, it provides evidence for endogenous growth models, which do not predict conditional convergence. Another finding was that all nine growth theories considered in Moral-Benito's study were ineffective to predict long-term economic growth robustly. The uncertainty about the estimate seems sufficient to prevent any of the candidates from being designated as a robust determinant of economic growth. The fragility of growth regressions is sufficiently high to doubt the validity of the approach to identify the sources of long-term economic growth.

⁵⁶ E. Moral-Benito, *Growth Empirics in Panel Data...*, *op. cit.*

⁵⁷ E. Moral-Benito, *Model averaging in economics: an overview*, "Journal of Economic Surveys", Vol. 29, No. 1, 2013, DOI: 10.1111/joes.12044.

4.1. Econometrics methodology

The empirical determinants of economic growth are evaluated in the literature as:

$$\gamma_i = c \ln y_{i0} + \beta_{xi} + \epsilon_i \quad (5)$$

where $\gamma_i = t^{-1}(\ln y_{it} - \ln y_{i0})$ indicate the growth rate of GDP per worker between 0 and t . x_i is a vector of variables that determine the long run income level. This estimating equation can be obtained from a generic one-sector growth model, such as the Solow-Swan model.

4.1.1. Growth empirics and panel data

Regressions of cross-country growth are commonly estimated from small-T panels with the help of global aggregate series datasets of Heston et al.⁵⁸ The dataset covers 40 years, from 1960 to 2000, but the data are broken down at intervals of 5 or 10 years to focus on long-term economic growth. A panel variant of the basic regression of empirical growth is generally considered in the equation:

$$\ln y_{it} = \alpha \ln y_{it-1} + x_{it} \beta + \eta_i + \zeta_i + v_{it} \quad (i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T) \quad (6)$$

where $\alpha = (1 + c)$, η_i is a country-specific fixed effect allowing heterogeneity across countries to be considered, while ζ_i is a period-specific shock common to all countries.

The use of panel data in empirics of economic growth can be preferable to cross-sectional data because of two main reasons. From one point of view, the prospects for reliable generalisations are restricted by the limited number of countries available in cross-country growth regressions; thus, using differences in a country for multiplying the number of observations is a natural response. From another point of view, the use of panel data methods allows the solution of the inconsistency of empirical estimates resulting from the presence of omitted country-specific effects, which lead to misinterpretation of the underlying dynamic structure, if correlated with other regressors.

⁵⁸ A. Heston, R. Summers, B. Aten, *Penn World Table*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices, University of Pennsylvania 2006, 2009, 2011.

Weak exogeneity in the panel setting implies that current regressor values do not correlate with the future performance of economic growth shocks. Nevertheless, previous shocks to the dependent variable can be correlated with current regressors to allow feedback from GDP on growth factors. For example, the idea that economic growth affects population growth rate and the level of democracy can be endorsed by strong empirical support. According to Moral-Benito, this feedback effect refers to most of the growth determinants commonly considered. Appropriately, weak exogeneity, also known in the panel data terminology as predetermination, is a natural assumption in the growth context to address reverse causality concerns, which can be executed as follows:

$$E(v_{it}|y_i^{t-1}, x_i^t, \eta_i) = 0 (i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T) \quad (7)$$

where $y_i^{t-1} = (y_{i0}, \dots, y_{i,t-1})'$ and $x_i^t = (x_{i0}, \dots, x_{it})'$. It is also possible to correlate right-hand variables with country-specific effects η_i , but not with the current shock.

Moment conditions implied by the assumption of weak exogeneity are commonly used within the perspective of a method-of-moments, and in this category, the best examples of these are GMM estimators of first differences. As the number of countries is limited, there is not a very large cross-sectional dimension in the growth datasets. It may be weak first differences equation instruments with persistent series such as GDP. The use of the system-GMM estimator was proposed to solve this weak-instrument problem⁵⁹. Though, this estimator requires the further assumption of mean variables stationarity, which may not be acceptable, for instance, in datasets starting at the end of a war. Also, the lack of formal statistical justification for combining them with Bayesian methods such as BMA is a potential disadvantage of these estimators. Moral-Benito developed a likelihood function based explicitly on the identifying exogeneity assumption for panel data models with fixed effects and weakly exogenous regressors as an alternative to the GMM techniques mentioned above⁶⁰. Using this likelihood-based approach, feedback from economic growth to regressors, in other words, reverse causality, may be

⁵⁹ More about estimation of systems of simultaneous equations can be found in K. Beck, *Model dwóch gospodarek a wyniki badań nad synchronizacją cykli koniunkturalnych. Weryfikacja teoretyczna i empiryczna*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, 3(46), 2014, pp. 17–47.

⁶⁰ E. Moral-Benito, *Likelihood-based estimation of dynamic panels with predetermined regressors*, “Journal of Business and Economic Statistics”, 31(4), 2013, pp. 451–472.

provided. Based on the large samples of ‘fixed T, large N’ the resulting maximum likelihood estimator is asymptotically analogous to the first-differentiated GMM estimators, but in terms of finite-sample performance, it outperforms its GMM counterpart. The fact that such a likelihood function is available enables the BMA to be combined with this type of dynamic panel data models with feedback.

4.1.2. Likelihood function for panel data models with weak exogenous regressors

The likelihood function for panel models with weakly exogenous regressors was deduced by developing the model’s implications for the 1st and 2nd moments of the observed variables in equation (1) and establishing a likelihood based on a multivariate regression model with dispersion matrix restrictions. To this end, the fundamental equation (1) is enhanced by additional reduced-form equations capturing the process of unrestricted feedback as follows:

$$x_{it} = \gamma_{i0}y_{i0} + \dots + \gamma_{i,t-1}y_{i,t-1} + \wedge_{t1}x_{i1} + \dots + \wedge_{i,t-1}x_{i,t-1} + c_t n_i + \vartheta_{it} \quad (8)$$

where c_t is an order parameter vector of $k \times 1$ and, for $h < t$, γ_{th} is the $k \times 1$ vector $\gamma_{th} = (\gamma_{th}^1, \dots, \gamma_{th}^k)$ with $h = 0, \dots, T-1$. While \wedge_{th} is an order parameter matrix of $k \times 1$ and ϑ_{it} is a predication errors vector of $k \times 1$.

4.1.3. Bayesian Model Averaging

Moreover, due to the lack of clear theoretical guidance on the selection of regressors to include in the vector x_{it} , model uncertainty in growth empirics emerges. This leads to the creation of potentially numerous empirical models, each provided by a different regressor combination. If the research has K possible independent variables, there can be 2^K different models. Accordingly, this results in the uncertainty of researchers regarding the specification of the empirical growth model.

BMA struggles with the problem by estimating models for all possible combinations of variables and building an overall weighted average. With proper likelihood function, BMA is a natural alternative to avoiding model uncertainty. BMA has three primary steps, such as choosing prior distributions, determining the likelihood function, and computing the full posterior distribution.

The model weights for this averaging are derived from the posterior model probabilities that arise from Bayes' theorem. Posterior distribution of coefficient β , that summarizes the uncertain quantities we know in Bayesian analysis, is given in the following manner:

$$P(\beta|y) = \sum_{j=1}^{2^K} P(\beta|M_j,y) \times P(M_j|y) \quad (9)$$

where data is represented by y , the number of models are denoted by j ($j = 1, 2, \dots, m$), number of potential regressors are showed by K , the conditional distribution of coefficient β for a given M_j model is indicated by $P(\beta \vee M_j,y)$, and the posterior probability of the model is denoted by $P(M_j \vee y)$.

The posterior model probability (PMP), employing Bayesian theorem can be represented as follows⁶¹:

$$PMP_j = \frac{L(y \vee M_j) \times P(M_j)}{\sum_{j=1}^{2^K} L(y \vee M_j) \times P(M_j)} \quad (10)$$

where PMP_j is proportional to $L(y \vee M_j)$ – the model specific marginal likelihood that is average measurements of model compliance with data. While $P(M_j)$ is a model specific prior probability, which is used as a catalyst for uncertainty in Bayes' theorem.

While applying Bayesian approaches, it is essential to determine the model specific prior distribution. The binomial model prior presented by Sala-i-Martin et al.⁶² is:

$$P(M_j) \propto \left(\frac{EMS}{K}\right)^{k_j} \times \left(1 - \frac{EMS}{K}\right)^{K-k_j} \quad (11)$$

where EMS indicates the expected model size and k_j is the number of covariates in a given model. The above-mentioned prior can be converted into a uniform model prior, which means that priors on all models are all equal – $P(M_j) \propto 1$, when $EMS = \frac{K}{2}$. Any other possible combination of priors previously considered

⁶¹ M. Błażejowski, J. Gazda, J. Kwiatkowski, *Bayesian Model Averaging in the Studies on Economic Growth in the EU Regions – Application of the Gretl BMA package*, "Economics & Sociology", 9(4), 2016, pp. 168–175.

⁶² X. Sala-i-Martin, G. Doppelhofer, R. Miller, *Determinants of Long-term Growth: a Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) approach*, "American Economic Review" No. 94, 2004, pp. 813–835.

in the BMA literature in terms of cross-validated predictive performance is outperformed by the unit information prior combined with the uniform model prior⁶³. The largest set of growth determinants is identified by the already mentioned combinations of priors. Beta-binomial model prior is another example of prior model probability⁶⁴:

$$P(M_j) \propto \Gamma(1 + k_j) \times \Gamma\left(\frac{K - EMS}{EMS} + K - k_j\right) \quad (12)$$

The probability of a model of each size is the same when the beta-binomial distribution has expected model size $K/2$. So, for both binomial and beta-binomial prior with $EMS = K/2$, the prior probability of variable inclusion in the model is 0.5.

The use of the posterior probabilities of the models as a weight makes it possible to calculate the unconditional posterior mean and standard deviation of the coefficient β_i . In BMA, ‘posterior’ implies after taking into consideration the relevant evidence concerning the specific case under analysis. The conditional probability that is established after the relevant evidence or a posteriori data, acquired through an experience, is taken into consideration is the posterior probability of a random event. The posterior mean is the Bayes’ assessment of the unknown parameter. The following formula refers to the posterior mean of the coefficient β_i that is not dependent of the space of the model⁶⁵:

$$PM = \sum_{j=1}^{2^K} PMP_j \times \hat{\beta}_{ij} \quad (13)$$

where $\hat{\beta}_{ij} = E(\beta_i | y, M_j)$ denotes the value of the coefficient β_i estimated with ordinary least squares (OLS) for the model M_j . The posterior standard deviation (PSD) is calculated as follows (see next page):

⁶³ T. Eicher, C. Papageorgiou, A. Raftery, *Default Priors and Predictive Performance in Bayesian Model Averaging, with Application to Growth Determinants*, “Journal of Applied Econometrics”, 26(1), 2009, pp. 30–55.

⁶⁴ E. Ley, M. Steel, *On the Effect of Prior Assumptions in Bayesian Model Averaging with Applications to Growth Regressions*, “Journal of Applied Econometrics”, 24(4), 2009, pp. 651–674.

⁶⁵ M. Prochniak, B. Witkowski, *The application of Bayesian Model Averaging in assessing the impact of the regulatory framework on economic growth*, “Baltic Journal of Economics”, 14(1–2), 2014, pp. 159–180.

$$PSD = \sqrt{\sum_{j=1}^{2^k} PMP_j \times V(\beta_j \vee y, M_j) + \sum_{j=1}^{2^k} PMP_j \times [\hat{\beta}_{ij} - E(\beta_i \vee y, M_j)]^2} \quad (14)$$

where $V(\beta_j \vee y, M_j)$ denotes the conditional variance of the parameter for the model M_j .

The most important statistic for BMA, posterior inclusion probability (PIP), for the regressor x_i equals:

$$PIP = \sum_{j=1}^{2^k} 1(x_i = 1 \vee y, M_j) \times PMP_j \quad (15)$$

where $\varphi_i = 1$ indicates that the variable x_i is included in the model.

Additionally, a researcher can be interested in the sign of the estimated parameter, provided it is included in the model. The posterior probability of positive sign of the coefficient in the model [P] is calculated in the following way⁶⁶:

$$P \sum_{j=1}^{2^k} P(M_j \vee y) \times CDF(t_{ij} \vee M_j), \text{ if sign}[E(\beta_i \vee y)] = 1$$

$$1 - \sum_{j=1}^{2^k} P(M_j \vee y) \times CDF(t_{ij} \vee M_j), \text{ if sign}[E(\beta_i \vee y)] = -1$$

where CDF signifies cumulative distribution function, while $t_{ij} \equiv (\hat{\beta}_i / \hat{SD}_i \vee M_j)$.

5. RESULTS

In Table 2 one can find the results of applying Bayesian Model Averaging, employing Moral-Benito's panel BMA under weak exogeneity, which works particularly well if we specify the unit information prior (UIP) on the parameter space. The UIP prior is a particular case of the so-called 'g-prior'⁶⁷

⁶⁶ K. Beck, *Bayesian Model Averaging and Jointness Measures: Theoretical Framework and Application to the Gravity Model of Trade*, "Statistics in Transition" new series, 18(3), 2017, pp. 393–412, DOI: 10.21307/stattrans-2016-077; K. Beck, *Determinants of Intra-Industry Trade: An Investigation with BMA for the European Union*, [in:] "CBU International Conference. Innovation in Science and Education", 2018, DOI: 10.12955/cbup.v6.1131; K. Beck, *Determinanty synchronizacji cykli koniunkturalnych: analiza z wykorzystaniem BMA i miar łączności*, Część 2, Wyniki estymacji, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, 1(60), 2018, pp. 19–52, DOI: 10.26399/meip.1(60).2018.01/k.beck.

⁶⁷ A. Zellner, *On Assessing Prior Distributions and Bayesian Regression Analysis with g-prior Distributions*, [in:] P. Goel, A. Zellner (eds.), *Bayesian Inference and Decision*

under the choice $g = n$, where n refers to the number of observations in the sample. Additionally, regarding the model prior distributions, the uniform prior was applied, meaning that all models are equally probable a priori. Eicher et al. recommended this combination of priors. The prior probability of including a given regressor is 0.5. As 9 regressors were used, the space of the model consists of $2^K = 2^9 = 512$ elements, and the inference itself was carried out on the basis of all models. The results of applying BMA are presented in Table 2.

Table 2

Growth regressions using panel BMA under weak exogeneity

	Variables	PIP (I)	PM (II)	PSD (III)	P (+) (IV)
1	Human capital	0.9974	13404.8600	3794.6620	1.0000
2	Capital stock	0.9347	0.0011	0.0004	0.9999
3	Employment	0.8942	-336.2044	164.8580	0.0014
4	Government Spending	0.8749	-105906.6000	55772.5500	0.0000
5	Expenditure on R&D	0.6549	2620.9270	2419.6990	0.9969
6	Investment	0.5237	-24914.7100	30558.5400	0.0000
7	Trade openness	0.5045	1776.3390	2369.8570	1.0000
8	R&D personnel	0.4414	-0.0071	0.0111	0.0011
9	Patent applications	0.2970	0.0038	0.0130	0.7964

Source: Own study.

The sample covers 19 countries over the period from 1973 to 2017, divided into 5-year sub-periods. All regressors have been standardised. The first column presents the posterior inclusion probability. The second and third columns report the BMA posterior mean and standard error, respectively. The fourth column demonstrates the coefficient sign that indicated whether the variable has either positive or negative relations with the dependent variable.

The results indicate that 7 variables out of 9 were qualified as robust determinants of economic growth: human capital, capital, employment,

government spending, expenditure on R&D, investment, and trade openness. The remaining two, such as R&D personnel and patent applications, display lower posterior than the prior probability of inclusion, which is 0.5. A stable sign of the coefficient among all the analysed models also characterises all the variables that were qualified as robust, and it is in accordance with expectations of the theory, with the exception of employment and investment, which are characterised by negative posterior mean. These variables have a negative impact on economic growth. Expenditure on R&D turned out to be the robust determinant of economic growth models, including this variable taking 65.4% share in posterior probability mass.

The above table demonstrates the names and corresponding statistics of variables. The second column that is a Post Mean shows the coefficients averaged over all models, including the models wherein the variable was not included. The covariate human capital has a comparatively high coefficient and seems to be the most important. In the first column, which represents PIP, the importance of the variables in explaining the data is given. PIP is the sum of PMPs for all models wherein a covariate was included. We see that with 99.7%, virtually all of posterior model mass rests on models that include human capital.

In contrast, R&D personnel variable has an intermediate PIP of 44.1%, while the covariate patent applications do not seem to matter much. Consequently, their unconditional coefficients, a weighted average over all models, are quite low, since in the outcome coefficients equal to zero in the majority of models. Human capital is certainly positive, while employment is most likely negative, according to the posterior mean. Moreover, the fourth column P (+), the posterior probability of a positive expected value coefficient conditional on the inclusion, demonstrates the coefficient sign. Here, we see that in all models found containing these variables, the (expected values of) coefficients for human capital and employment were positive. In contrast, the corresponding number for government spending is zero, i.e. virtually all models that include government spending have the negative coefficient sign. Further forming opinions about the importance of our variables, it might be more interesting to look at their standardised coefficients.

Considering a balanced panel for 19 developed countries, BMA is combined with dynamic panel data models under weak exogeneity of the regressors and correlated country-specific effects. The sample period is 1973–2017 at 5-year intervals so that the number of time series observations is $T = 9$. Table 2 presents some moments of the coefficients' BMA posterior distributions. Posterior distribution moments reported in the table are

marginalised over all the models considered, i.e. they are not conditional on inclusion. The interest in conditional or unconditional moments depends on the prior held by the researcher regarding the inclusion of a particular variable. If the researcher is confident that a given variable belongs to the model, the conditional moments provide the estimates of interest. However, if this is not the case, unconditional versions are more appropriate.

Columns (I) and (II) in Table 2 present the mean and standard deviation (SD) of the coefficients' BMA posterior distributions. While the exact distribution of the ratio of BMA posterior mean to posterior SD is not known, several interpretations of this ratio are available in literature. Raftery⁶⁸ suggested that for a variable to be considered effective, the ratio of mean/SD (in absolute value) must exceed 1, which from a frequentist viewpoint implies that the regressor improves the power of the regression. Masanjala and Papageorgiou⁶⁹ are more stringent and consider a threshold value of the mean/SD ratio of 1.3, which approximately corresponds to a 90% confidence interval in frequentist approaches. Finally, Sala-i-Martin et al. set this threshold at 2 since they argue that having a mean/SD ratio of 2 in absolute value indicates an approximate 95% Bayesian coverage region that excludes zero. According to the estimates in columns (I) and (II) in Table 2, five variables (human capital, capital, employment, government spending, expenditure on R&D) present a ratio of mean/SD larger than 1 in absolute value. Among them, the human capital coefficient has a ratio larger than 3.5 in absolute value, the capital coefficient has a ratio larger than 2.7, the employment coefficient has a ratio larger than 2, and the government spending coefficient ratio larger than 1.8.

Column (I) in Table 2 reports the BMA posterior inclusion probability (PIP) of each regressor. This probability is an indicator of the weighted average goodness-of-fit of models containing a particular variable relative to models not containing that variable. The PIP of a given regressor is calculated as the sum of the posterior model probabilities for all of the models, including that particular variable. According to Raftery, evidence for a regressor with a PIP from 50% to 75% is called weak, from 75% to 95% positive, from 95% to 99% strong and > 99% very strong. The PIPs presented in Table 2 indicate that robust evidence is obtained for the human capital coefficient. However,

⁶⁸ A. Raftery, *Bayesian model selection in social research*, "Sociological Methodology", Vol. 25, 1995, pp. 111–163.

⁶⁹ W. Masanjala, C. Papageorgiou, *Rough and Lonely Road to Prosperity: a Reexamination of the Sources of Growth in Africa using Bayesian Model Averaging*, "Journal of Applied Econometrics", Vol. 23, 2008, pp. 671–682.

strong evidence is not obtained for any of the regressors considered. Positive evidence is found in favour of the capital, employment and government spending variables. The evidence in support of the remaining regressors is only weak, according to the Raftery scale. Finally, note that PIP is not reported for the convergence coefficient because initial GDP (i.e. the lagged dependent variable) is included in all models under consideration, resulting in a PIP equal to one by definition. I do so because the theory offers strong guidance in favour of the inclusion of initial GDP in growth regressions. Furthermore, the likelihood function considered in this paper would be fundamentally different for models without a lagged dependent variable, so that comparability across models would not be ensured.

Finally, as an alternative measure of our posterior confidence in the sign of the coefficient, we include in column (IV) the so-called sign certainty probability, which is the posterior probability that the coefficient is on the same side of zero as its posterior mean (i.e. the probability that the coefficient is either positive or negative). For instance, for capital, we can interpret this object as the resulting p-value when testing the null $H_0: \beta_K > 0$ against the alternative $H_0: \beta_K \leq 0$, where β_K is the capital posterior coefficient. Analogous to common 5% significance tests in classical terms, Sala-i-Martin et al. consider the 97.5% threshold for this type of sign certainty probabilities.

To sum up, R&D expenditure is a robust determinant of economic growth, but R&D personnel and patent applications are not robust, as they have lower posterior than the prior inclusion probability, which is 0.5. Models, including expenditure on R&D variable, take 65.4% share in posterior probability mass, while models including R&D personnel and patent application variables take 44.14% and 29.7% share in posterior probability mass. In posterior inclusion probability (PIP), the importance of the variables in explaining the data is given.

Posterior Mean indicates the coefficients averaged over all models, including the models wherein the variable was not included. R&D expenditure has a positive and comparatively high coefficient and seems to be significant. Patent applications variable has a positive but relatively low coefficient while R&D personnel variable has a negative coefficient.

The corresponding number for R&D personnel is almost zero (0.0011), i.e. virtually all models that include R&D personnel have the negative coefficient sign. Expenditure on R&D has a corresponding number 0.9969, which means that it has a positive coefficient sign. Patent applications has 0.7964, meaning that it has a positive sign as well. Two out of three variables have coefficient signs predicted by the theory. Consequently, two determinants of

technological development, out of three used in this work, have a positive relationship with GDP per capita.

Based on the results obtained, determinants of technological innovation, such as expenditure on R&D and patent applications, have a positive relation with economic growth presented by GDP per capita. Accordingly, as the determinants increase, by increasing technological innovation likewise, there is an increase in GDP per capita that leads to economic growth. Thus, the determinants of technological innovation have a positive impact on economic growth. Moreover, R&D expenditure is one of the robust variables, so the model containing R&D expenditure is the one that is closest to the true model. As predicted by the hypothesis, the strongest effect on economic growth among the determinants of technological development is made by R&D expenditure.

CONCLUSIONS

Today, at the time of notable technological change, researchers are compelled to think about the relations between technology and economic development. Investigating this relationship will be helpful in finding new ways and methods of increasing economic growth. Indeed, the literature on economic growth, technological progress and relations between them is extremely rich. Many authors claim that technological innovation is almost undoubtedly the main driver of long-term economic growth. Moreover, over the previous fifty years, a key finding has been that technological progress is crucial to long-term economic growth. This work contains many studies, which have been supporting such a statement both on a theoretical basis and in the empirical analysis.

In the thesis, two main tasks are identified. The first one is to describe the important role of technological innovation in the process of economic growth. The second one is to discuss the determinants of technological development and other factors of economic growth and conduct empirical analysis based on them. To reach the first goal, the evolution of growth theory is provided with a detailed description of technological innovation's role. To reach the second goal, interpretation of factors of economic growth, especially determinants of technological development, taken due to the common usage in the related literature and data availability, is provided. Moreover, Moral-Benito's "panel growth regressions in the presence of model uncertainty and reverse

causality concerns” is considered and econometric framework is applied. This econometric methodology combines BMA with a suitable likelihood function for dynamic panel models with weakly exogenous regressors and fixed effects.

This paper attempts to prove that technological progress has a positive impact on economic growth and that expenditures on R&D variable has the strongest effect on economic growth among other measures of technological development. Firstly, it demonstrates the evolution of economic growth models. Starting with Robert Solow and his model of economic growth that showed the importance of technological progress while analysing changes in the level of output – and proceeding with another major contributor of growth theory, Paul Romer, who developed the new growth theory that analyses the technological innovation as a core element of development rather than an external aspect. Secondly, it characterizes technological innovation by providing a general overview, definitions, specifics, features and references to different works where the concept is elaborated. Moreover, measures of technological development, such as spending on R&D, R&D personnel and patent applications, are examined and analysed. Some other factors, such as appropriability of research results and the role of market structures, are taken into consideration as well.

The model uncertainty and endogeneity of the long-term economic growth determinants are two of the primary problems in growth econometrics. Model uncertainty occurs due to the compatibility of many growth models. Concerns about endogeneity occur in the form of excluded variables and reverse causality between economic growth and regressors. BMA methods have been the best-known solution to model uncertainty. In this study, BMA is combined with an appropriate likelihood function for panel data models with country-specific effects and weakly exogenous regressors. Because of this, in a unified econometric framework with adequate statistical foundations, model uncertainty is handled as well as omitted variables and reverse causality issues.

The most relevant results obtained from the analysis of the determinants of technological development are presented in the empirical part of this study. Human capital, capital stock, employment, government spending, expenditure on R&D, investment, trade openness, R&D personnel and patent applications represent independent variables. Except for R&D personnel and patent applications, which display posterior probability lower than 0.5, the rest of the variables are qualified as robust determinants. Models, including

expenditure on R&D variable, take 65.4% share in posterior probability mass, showing the significance of this variable in explaining the data. And models, including R&D personnel and patent application variables, take only 44.14% and 29.7% share in posterior probability mass.

The coefficients averaged over all models, including the models where the variable was not included, are presented in posterior means. Expenditure on R&D has a positive and comparatively high coefficient. Patent applications variable has a positive but relatively low coefficient, while R&D personnel variable has a negative coefficient.

In accordance with the theory expectations, two measures of technological development have a positive sign of the coefficient. Accordingly, virtually, point estimates in all models that include expenditure on R&D and patent applications have a positive coefficient sign. Therefore, these measures of technological development have a positive relationship with GDP per capita.

Based on the outcomes, technological progress determinants such as spending on R&D and patent applications have a positive relationship with per capita GDP. As the determinant increases, there is an increase in GDP per capita. Accordingly, an increase in technological innovation contributes to economic growth. In this way, the determinants of technological innovation have a positive impact on economic growth. Furthermore, the model containing expenditure on R&D is the one that is closest to the true model as it is one of the robust variables. As predicted in the hypothesis, expenditure on R&D has the greatest impact on economic growth among the determinants of technological development.

The results have shown us the statistical correlation between the level of the determinants of technological development and the level of GDP per capita. Encouraging R&D activities such as investment in R&D and implementation of effective IP policies to stimulate innovation will cause rapid growth of the economy and increase standards of living. Although two out of three determinants of technological development are not robust and have a weak effect on the growth of the economy, their impact is still positive.

REFERENCES

- Acemoglu D., *Introduction to Modern Economic Growth*, Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass. 2009.
- Aghion P., Howitt P., *The Economics of Growth*, The MIT Press, Cambridge 2009.

- Amavilah V.H., *Knowledge = Technology + Human Capital and the Lucas and Romer Production Functions*, University Library of Munich, Munich 2014.
- Arrow K.J., *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, Princeton University Press, Princeton 1962.
- Atkinson R.D., Ezell S.J., *Innovation Economics: The Race for Global Advantage*, Yale University Press, New Haven 2012.
- Baumol W.J., *Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure*, "American Economic Review", Vol. 72, No. 1, 1982.
- Beck K., *Bayesian Model Averaging and Jointness Measures: Theoretical Framework and Application to the Gravity Model of Trade*, "Statistics in Transition new series", 18(3), 2017, DOI 10.21307/stattrans-2016-077.
- Beck K., *Determinants of Intra-Industry Trade: An Investigation with BMA for the European Union*, [in:] CBU International Conference. Innovation in Science and Education, 2018, DOI: 10.12955/cbup.v6.1131.
- Beck K., *Determinanty synchronizacji cykli koniunkturalnych: analiza z wykorzystaniem BMA i miar łączności, Część 2, Wyniki estymacji*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, 1(60), 2018. DOI 10.26399/meip.1(60).2018.01/k.beck.
- Beck K., *Model dwóch gospodarek a wyniki badań nad synchronizacją cykli koniunkturalnych. Weryfikacja teoretyczna i empiryczna*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, 3(46), 2014.
- Beck K., Grodzicki M., *Konwergencja realna i synchronizacja cykli koniunkturalnych w Unii Europejskiej, Wymiar strukturalny*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2014.
- Blanchard O., *Macroeconomics*, 7th edition, Pearson, Boston 2017.
- Błażejowski M., Gazda J., Kwiatkowski J., *Bayesian Model Averaging in the Studies on Economic Growth in the EU Regions – Application of the Gretl BMA package*, "Economics & Sociology", 9(4), 2016.
- Brock W., Durlauf S., *Growth Empirics and Reality*, "World Bank Economic Review", Vol. 15, No. 2, 2001.
- Bujari A., Martinez F.V., *Technological Innovation and Economic Growth in Latin America*, "Revista Mexicana de Economía y Finanzas", Vol. 11, 2016.
- Cakir S., Elgin C., *Technological Progress and Scientific Indicators: A Panel Data Analysis*, Bogazici University, Istanbul 2015.
- Cavdar C., Aydin S., *Understanding the Factors Behind Current Account Deficit Problem: A Panel Logit Approach on 16 OECD Member Countries*, "Procedia Economics and Finance", Vol. 30, 2015.
- Ceccagnoli M., Rothaermel F.T., *Appropriating the Returns from Innovation, Technological Innovation: Generating Economic Results Advances in the Study*

- of Entrepreneurship*, "Innovation and Economic Growth", Vol. 18, No. 3, 2008.
- Ciobanu R., Petrariu R., Bumbac R., *Innovation: a path to competitiveness and economic growth, The case of CEE countries*, "Theoretical and Applied Economics", Vol. 20, No. 5, 2013.
- Devinney T.M., *Characterising International Patent Behaviour*, Australian Graduate School of Management, Sydney 1994.
- Duguet E., Crepon B., Mairesse J., *Research, Innovation, and Productivity: An Econometric Analysis at the Firm Level*, National Bureau of Economic Research, Washington 1998.
- Égert B., *Regulation, Institutions, and Productivity: New Macroeconomic Evidence from OECD Countries*, "American Economic Review Papers & Proceedings", No. 5, 2016.
- Eicher T., Papageorgiou C., Raftery A., *Default Priors and Predictive Performance in Bayesian Model Averaging, with Application to Growth Determinants*, "Journal of Applied Econometrics", 26(1), 2009.
- Gilbert R.J., *Competition and Innovation*, "Journal of Industrial Organization Education", Vol. 1, No. 1, 2006.
- Griffith R., Redding S., Reenen J., *Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries*, "The Review of Economics and Statistics", 86(4), 2004.
- Gurbiel R., *Impact of Innovation and Technology Transfer on Economic Growth: The Central and Eastern Europe Experience*, 2002.
- Hall B.H., Mairesse J., *Empirical Studies of Innovation in the Knowledge-Driven Economy*, National Bureau of Economic Research, Massachusetts 2006.
- Heston A., Summers R., Aten B., *Penn World Table*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices, University of Pennsylvania 2006, 2009, 2011.
- Kaplan R.S., Norton D.P., *Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*, Harvard Business School Press, Boston 2004.
- Ley E., Steel M., *On the Effect of Prior Assumptions in Bayesian Model Averaging with Applications to Growth Regressions*, "Journal of Applied Econometrics" 24(4), 2009.
- Masanjala W., Papageorgiou C., *Rough and Lonely Road to Prosperity: a Reexamination of the Sources of Growth in Africa using Bayesian Model Averaging*, "Journal of Applied Econometrics", Vol. 23, 2008.
- McArthur J., Sachs J.D., *Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development*, Global Competitive-

- ness Report 2001–2002, Oxford University Press for the World Economic Forum, New York 2002.
- Moral-Benito E., *Growth Empirics in Panel Data Under Model Uncertainty and Weak Exogeneity*, “Journal of Applied Econometrics”, Vol. 31, 2016.
- Moral-Benito E., *Likelihood-based estimation of dynamic panels with predetermined regressors*, “Journal of Business and Economic Statistics”, 31(4), 2013.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *Intellectual Property as an Economic Asset: Key issues in valuation and Exploitation, Background and Issues*, OECD, Paris 2005, <http://www.oecd.org/dataoecd/45/13/35043640.pdf> (accessed on 5th June 2019).
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *The knowledge-based economy*, Technical Paper No. 102, OCDE/GD (96), Paris 1996.
- Pianta R.C., *Enhancing relationships between teachers and children*, American Psychological Association, Washington 1998.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Harvard Business School, “Harvard Business Review”, 1990.
- Porter M.E., Stern S., *Measuring the “Ideas” Production Function: Evidence from International Patent Output*, National Bureau of Economic Research, Massachusetts 2000.
- Prieto D., Zolessi F.R., *Functional Diversification of the Four MARCKS Family Members in Zebrafish Neural Development*, “Journal of experimental zoology”, Part B, Molecular and developmental evolution, No. 1, 2017.
- Prochniak M., Witkowski B., *The application of Bayesian model averaging in assessing the impact of the regulatory framework on economic growth*, “Baltic Journal of Economics”, 14(1–2), 2014.
- Raftery A., *Bayesian model selection in social research*, “Sociological Methodology”, Vol. 25, 1995.
- Romer P. M., *Increasing Returns and Long-Run Growth*, “The Journal of Political Economy”, Vol. 94, No. 5, 1986.
- Sachs D.J., McArthur J.W., *Technological Advancement and Long-Term Economic Growth in Asia, Technology and the New Economy*, [in:] Bai Ch., Yuen Ch. (eds), MIT Press, Cambridge 2002.
- Sadraoui T., Zina N.B., *Dynamic panel data analysis for R&D cooperation and growth*, “International Journal of Foresight and Innovation Policy”, Vol. 5, No. 4, 2009.
- Sala-i-Martin X., Doppelhofer G., Miller R., *Determinants of Long-term Growth: a Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) approach*, “American Economic Review”, No. 94, 2004.

- Schmookler J., *Invention and Economic Growth*, 1st ed. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 1966.
- Schumpeter J.A., *Economic theory and entrepreneurial history, Change and the entrepreneur: postulates and the patterns for entrepreneurial history*, Research Center in Entrepreneurial History, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 1949.
- Snowdon B., Vane H.R., *Modern Macroeconomics: Its Origins, Development, and Current State*, Northampton, Massachusetts 2005.
- Solow R., *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, "Quarterly Journal of Economics", Vol. 70, No. 1, 1956.
- Swan T., *Economic growth and capital accumulation*, "Economic Record", Vol. 32, Issue 2, 1956.
- Teece D.J., *Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy*, School of Business Administration, University of California, Berkeley 1986.
- Ulku H., *R&D, Innovation, and Economic Growth: An Empirical Analysis*, International Monetary Fund 2004.
- World Intellectual Property Organization, *World Intellectual Property Indicators 2016*, https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2016.pdf, accessed 10.02.2020.
- Yang C.H., *The Effects of Strengthening Intellectual Property Right in NIEs: Evidence from Taiwan's 1994 Patent Reform*, Tamkang University, New Taipei City 2004.
- Zachariadis M., *R&D, innovation, and technological progress: a test of the Schumpeterian framework without scale effects*, Department of Economics, Oklahoma State University, Stillwater, Oklahoma 2003.
- Zellner A., *On Assessing Prior Distributions and Bayesian Regression Analysis with g-prior Distributions*, [in:] Goel P., Zellner A. (eds), *Bayesian Inference and Decision Techniques: Essays in Honor of Bruno de Finetti*, North-Holland/Elsevier, Amsterdam 1986.
- Zhang J., Wang L., Wang S., *Financial Development and Economic Growth: Evidence from China*, "Journal of Comparative Economics", Vol. 40, No. 3, 2012.

IMPACT OF TECHNOLOGICAL PROGRESS ON ECONOMIC GROWTH IN DEVELOPED COUNTRIES. ACCOUNTING FOR MODEL UNCERTAINTY AND REVERSE CAUSALITY

Abstract

The aim of this paper is to analyse the relationship between the determinants of technological innovation and economic growth. Moreover, it is aimed at examining whether expenditures on R&D variable has a stronger impact on economic growth, comparing to other determinants of technological development. The primary reason to choose the topic is that we are living in a century of notable technological change and investigating the relationship between technology progress and economic development is the way to find new methods of accelerating economic growth. The literature on this topic is extremely rich and many authors claim that the main driver of long-term economic growth is technological innovation. Furthermore, over the previous fifty years, a key financial finding has been that technological progress is crucial to long-term economic growth. This paper uses panel data for 19 developed countries over the period of 45 years (1973–2017) to examine the effect of such variables as expenditures on R&D, panel applications and R&D personnel on GDP per capita. The paper uses panel Bayesian Model Averaging under weak exogeneity. The results obtained show that all three indicators of technological innovation have a positive impact on per capita GDP and that expenditures on R&D have the strongest effect on economic growth.

Key words: innovation, technology, economic growth, R&D, patent

WPLYW POSTĘPU TECHNOLOGICZNEGO NA WZROST GOSPODARCZY ROZWINIĘTYCH GOSPODAREK. UWZGLĘDNIENIE NIEPEWNOŚCI CO DO POSTACI MODELU ORAZ SPRZĘŻEŃ ZWROTNYCH

Streszczenie

Celem niniejszego opracowania jest analiza relacji między czynnikami warunkującymi technologiczną innowację a wzrostem gospodarczym. Ponadto, ma ono na celu zbadać, czy zmienna dotycząca wydatków na badania i rozwój (B+R) ma silniejszy wpływ na wzrost gospodarczy niż inne

wyznaczniki rozwoju technologicznego. Podstawowym powodem wyboru tego tematu jest fakt, że żyjemy w dobie wyjątkowych zmian technologicznych i badanie związku między postępowaniem technologicznym a rozwojem gospodarczym jest sposobem na znalezienie nowych metod przyspieszenia wzrostu gospodarczego. Literatura na ten temat jest wyjątkowo bogata i wielu autorów uważa, że głównym motorem długofalowego wzrostu gospodarczego jest innowacja technologiczna. Co więcej, przez ostatnie 50 lat, główne ustalenia finansowe wskazywały, że postęp technologiczny jest kluczowy dla długofalowego wzrostu gospodarczego. Niniejsze opracowanie wykorzystuje dane panelowe dla 19 krajów rozwiniętych dotyczące 45 lat (1973–2017) w celu zbadania wpływu takich zmiennych jak wydatki na B+R, aplikacje panelowe oraz personel działów B+R na PKB na mieszkańca. Opracowanie wykorzystuje panelowe bayesowskie uśrednianie modeli [Bayesian Model Averaging] w warunkach słabej egzogeniczności. Uzyskane wyniki pokazują, że wszystkie trzy wskaźniki innowacji technologicznej wywierają pozytywny wpływ na PKB na głowę mieszkańca oraz że wydatki B+R mają najsilniejszy wpływ na wzrost gospodarczy.

Słowa kluczowe: innowacja, technologia, wzrost gospodarczy, badania i rozwój, patent

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РАЗВИТЫХ ГОСУДАРСТВ.
УЧЁТ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ В ВОПРОСЕ О МОДЕЛИ И ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Резюме

Целью настоящего исследования является анализ взаимодействия между факторами, влияющими на технологические инновации, и экономическим ростом. Кроме того, оно направлено на поиски ответа на вопрос о том, оказывает ли переменная расходов в рамках НИОКР (Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) большее влияние на экономический рост, чем остальные детерминанты технологического развития. Основной причиной обращения к данной теме является тот факт, что человечество сейчас переживает эпоху исключительных технологических инноваций, в связи с чем выявление взаимосвязи между техническим прогрессом и экономическим развитием может служить основанием для поисков новых методов ускорения экономического роста. Литература по этому вопросу чрезвычайно

обширна, и многие авторы считают, что основной детерминантой долгосрочного экономического роста являются технологические инновации. Более того, за последние 50 лет базисные финансовые расчёты показывали, что технический прогресс является ключевым фактором долгосрочного экономического роста. В настоящем исследовании использованы панельные данные по 19 развитым странам за 45 лет (1973–2017 годы) для изучения воздействия таких переменных, как расходы на НИОКР, панельные приложения, а также персонал, занимающийся исследованиями и разработками в области ВВП на душу населения. В исследовании используется панель усреднения байесовской модели [Bayesian Model Averaging] в условиях низкой экзогенности. Полученные результаты показывают, что все три показателя технологических инноваций положительно влияют на ВВП на душу населения, и расходы на НИОКР оказывают наибольшее влияние на экономический рост.

Ключевые слова: инновация, технология, экономический рост, исследования и развитие, патент

Цytuj jako:

Kyzy A.A., *Impact of technological progress on economic growth in developed countries. Accounting for model uncertainty and reverse causality*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2020 nr 1(68), s. 56–105. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.03/a.a.kyzy

Cite as:

Kyzy, A.A. (2020) ‘Wpływ postępu technologicznego na wzrost gospodarczy rozwiniętych gospodarek. Uwzględnienie niepewności co do postaci modelu oraz sprzężeń zwrotnych’. [‘Impact of technological progress on economic growth in developed countries. Accounting for model uncertainty and reverse causality’]. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(68), 56–105. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.03/a.a.kyzy

Kakhaber Djakeli*

POLITICAL BRANDING TOOLS
IN POST-SOVIET COUNTRIES
AND ARCHETYPES OF JUNG.
CASE OF GEORGIA

DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.04/k.djakeli

*All that happens is a symbol, and as it represents itself perfectly,
it points to all the rest.*

Goethe

INTRODUCTION

Archetypes are very powerful tools for building a personal brand for the political market. According to Carl Gustav Jung, archetypes are

“forms or images of a collective nature which occur practically all over the earth as constituents of myths and at the same time as individual products of unconscious origin”¹.

He believed that all people have universal shared unconscious out of which archetypes emerge as forms or images that everyone recognizes.

“‘Best Motion Picture’ all exemplify classic archetypal stories: *Forrest Gump* (1994), the power of the Wise Fool; *Braveheart* (1995), the triumphant Hero; *The English Patient* (1996) and *Titanic* (1997), the transformative Lover; *Shakespeare in Love* (1998),

* Kakhaber Djakeli – Professor, PhD, International Black Sea University, Tbilisi, Georgia, e-mail: kdjakeli@ibsu.edu.ge; ORCID: 0000-0001-7505-5653

¹ C.G. Jung, *On Synchronicity. The Portable Jung*, J. Campbell (ed.), Penguin, New York 1980.

the Creator (writer) transmuting the suffering of lost love into ennobling art; and, finally, *American Beauty* (1999), the Regular Guy as mystic”².

Archetypes are able to make a brand more understandable, hence they simplify the Brand Knowledge process, make it easier. Especially, archetypes can be beneficial in political branding, in some countries where Brand Personalities have excessive power on the political process; hence all things depend on how people learn the brands.

“All definitions typically either implicitly or explicitly rely on brand knowledge structures in the minds of consumers – individuals or organizations – as the source or foundation of brand equity. In other words, the real power of a brand is in the thoughts, feelings, images, beliefs, attitudes, experiences and so on that exist in the mind of consumers. This brand knowledge affects how consumers respond to products, prices, communications, channels and other marketing activity – increasing or decreasing brand value in the process. Along these lines, formally, customer-based brand equity has been defined as the differential effect that consumer brand knowledge has on their response to brand marketing activity”³.

Also it seems to be a great tool for political marketing.

“To get nominated, they (politicians) must connect with voters in a way that offers the meaning promise appropriate to the particular time. John F. Kennedy did this effectively by invoking Camelot”⁴.

This connection to the electorate, by invoking Camelot, could not be effective without archetypes.

Brand knowledge is not the facts about the brand – it is all the thoughts, feelings, perceptions, images, experiences, and so on that become linked to the brand in the minds of consumers.

As we know some

“mental maps can portray well people’s knowledge to brands. Two particularly important components of brand knowledge are brand awareness and brand image. Brand image is defined as consumers associations to brand”⁵.

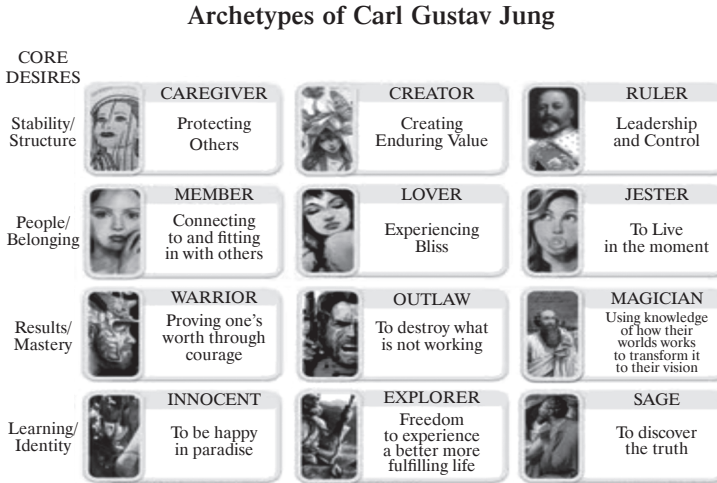
² M. Mark, C.S. Pearson, *The Hero and the Outlaw*, Rutledge, Penguin, London 1993.

³ K.L. Keller, *Understanding Brands, Branding and Brand Equity*, “Interactive Marketing”, 5(1), 2003, pp. 7–20.

⁴ M. Mark, C.S. Pearson, *The Hero...*, *op. cit.*

⁵ Y. Boivin, *A Free Response Approach to the Measurement of Brand Perceptions*, “International Journal of Research in Marketing”, no. 3, 1986, pp. 11–17.

Picture 1



Source: C.G. Jung, *On Synchronicity...*, *op. cit.*

The success of the implementation of the new idea, new product, and political brand and event depends on the process of its adoption by customers. This adoption process can be easier if the new brand has some great and well-known character, symbol, skill and universally known face titled archetype.

1. THE ANALYSIS OF THE ADOPTION AND NEW POSSIBLE STAGE FOR POLITICAL MARKETING INTO IT

What made Georgian electorate follow a new political leader? Is it possible that non-researched political fashion in Georgia made people follow a fresh made, inexperienced politician and billionaire – Ivanishvili? Was it a new fashion in politics? What is the fashion?

“Fashion is the symbol which describes the subtle and often hidden forces which shape our society – political, economic, psychological... the search for the absolute by man who is only able to create the ephemeral future”⁶.

According to Beaton, who made important observation – the change, the “*Sine qua non*”⁷ fashion, undermines progress towards aesthetic perfection,

⁶ C. Beaton, *The Glass of Fashion*, Weidenfeld and Nicolson, London 1954, p. 32.

⁷ *Ibid.*

which can emerge only after long tradition for the old style. Really on the October elections – political coalition, with ephemeral name – Georgian Dream, and some aesthetic symbols, convinced people that they are savers and supporters of the country.

How does it happen that a new person is important in politics and people learn about him? In some countries Brand personality in political life plays a much bigger role than their or other political parties. Brand personality is “the set of human characteristics associated with a brand”⁸. But how does it work that a newcomer into politics gains a great success fast?

“The communication of ideas between individuals and any resultant adoption of those ideas is a complex mechanism”⁹.

Rogers defined five stages for every individual in an adoption process, which are:

- 1) “Awareness: the individual becomes cognizant of the innovation but lacks information about it.
- 2) Interest: the individual is stimulated to seek information about the innovation.
- 3) Evaluation: the individual considers whether it would make sense to try the innovation.
- 4) Trial: the individual tries the innovation on a small scale to improve his estimate of its utility.
- 5) Adoption: the individual decides to make full and regular use of the innovation”¹⁰.

People generally use the same stages for learning about any Political Leader. But how well do these famous five stages of Rogers work in political marketing? What sharpens the process to move from awareness to interest in the political market? Why does people’s awareness not always turn into the interest? What makes people be more involved into the activities of some political brand? The possible answer is that good archetypes for their owners make easy the success of a political person on the political market.

For political marketing use, between the first and second stages of Rogers’ adoption process, according to the political marketing research undertaken for this article, some new hypotheses about the Archetype Adoption can be implemented. The coinciding of archetypes between customer and branded subject makes easy the continuation of adoption. The research undertaken

⁸ J.L. Aaker, *Dimensions of brand personality*, “Journal of Marketing Research”, Vol. 34 (August), 1997, pp. 347–356.

⁹ G. Wills, D. Midgley, *Fashion Marketing*, Allen & Unwin London 1973.

¹⁰ E.M. Rogers, *Diffusion of Innovations*, Free Press, New York 1962.

for this article shows that the process of new adoption, like adoption of a new thing on the political market, especially adoption of a new person, goes easier, if his/her archetypes seem attractive or the same as the archetypes of the customers.

Rogers has tried to characterize the five groups of adopters in terms of ideational values. They are: innovators, early adopters, early majority, late majority and laggards.

“The dominant value of innovators is venturesomeness; they like to try new ideas, even at some risk, and are cosmopolitan in orientation. The dominant value of early adopter is respect; they enjoy a position in the community as opinion leaders and adopt new ideas early but with discretion. The dominant value of the early majority is deliberativeness; these people like to adopt new ideas, before the average member, of the social system although they rarely are leaders. The dominant value of late majority is skepticism. They don’t adopt an innovation until the weight of majority opinion seems to legitimize its utility. Finally the dominant value of the laggards is tradition; they are suspicious of any changes ...and adopt the innovation only because it has now taken on a measure of tradition itself”¹¹.

Brand knowledge is made from individual pieces of information (called nodes) that link together in memory to form more complex associative networks^{12,13}. And what kind of role do archetypes play to meet and receive these nodes well? Accordingly, one of the main questions, which can be established in the marketing research undertaken for this article, is how these feelings to some ventures, deliberativeness, skepticism, and tradition generally adopt Archetypes. Taking into consideration the characteristics of adoption and its steps, with cosmopolitanism of innovators, the theory of archetypes of famous Carl Gustav Jung can have excessive use. Because implementation of new things, according to the marketing theory, hangs on the degree of its adoption by innovators and its distribution to other groups, some new stages can be added to the above-mentioned Rogers’ Adoption process. But adoption process of the Innovators can be differentiated from the adoption process of early adopters, or early majority, or late majority and laggards. Because the adoption process of innovators seems to be very different due to their personal differences and due to their independence. Other customer groups, for example early majority or late majority cannot represent such qualities, hence they can be under pressure of others. The problem of social

¹¹ G. Wills, D. Midgley, *Fashion Marketing...*, *op. cit.*

¹² A.M. Collins, E.F. Loftus, *A spreading activation theory of semantic processing*, “Psychological Review”, 82(6), 1975, pp. 407–428.

¹³ R.S. Wyer, T.K. Srull, *Person memory and judgement*, “Psychological Review”, 96(1), 1989, pp. 58–83.

pressure is the main factor, a differentiated adoption process of these groups from each other. Taken into consideration all the above factors, a new stage can be introduced into the adoption process of innovators. This new stage is Archetype Adoption.

So, by such an additional stage into AIETA model of Rogers' Adoption we receive the new AAIETA model.

Figure 1

New adoption process AAIETA– with the additional stage of Archetype Adoption



Source: Own study.

Now let us clarify why the adoption process of different groups is not the same due to the pressure. As Katz postulated,

“in addition to serving as networks of communication, interpersonal relations are also sources of pressure to conform to the group’s way of thinking and acting, as well as sources of social support”¹⁴.

This means that as many innovators choose some innovation as strong they influence and press other groups to insist that they use their findings too. Early majority can be as adoptive as innovators, but it will be logical if we assume that other groups, like early majority, late majority and especially Laggards, will not have the same independence and courage to follow the new idea, or a new person, as it was done by courageous innovators.

Accordingly, the adoption process of early adopters can be different than the adoption process of innovators. As Rogers mentioned and we referred to above, because the dominant value of early adopter is respect for a new idea that can bring him/her to a high social position, archetypes can have less influence. The political adoption process of early majority will be also different.

As Festinger researched into the sources of pressure between groups, he identified two major sources for uniformity:

- “Social reality: an opinion, a belief, an attitude
- Group location: pressure toward uniformity among members of a group”¹⁵.

¹⁴ E. Katz, *The two-step flow of communication: an up to date report on an hypothesis*, “Public Opinion Quarterly”, Spring edition, 5(12), 1967, pp. 12–19.

¹⁵ L. Festinger, *Informal social communication*, “Psychological Review”, 57(5), 1950, pp. 271–282.

2. ARCHETYPE ANALYSIS OF THE RIVALRY BETWEEN GEORGIAN BRAND PERSONALITIES – MARKETING RESEARCH DONE AFTER THE 2012 ELECTIONS

Just after the October 2012 parliamentary elections, at the International Black Sea University, focus group research was started. To analyze Archetype development of Georgian Presidents and their main rivals, 10 focus groups were gathered and more than a hundred people were invited to them. The research methodology was simple and effective. Specially printed cards of different archetypes have been given to focus group members and they arranged archetypes of presidents and their rivals in development, from the beginning of the time of their rivalry to the victory or defeat. The problem was a wide time span of the presidents of Georgia and their rivals. The first president of Georgia was elected in 1991, the second in 1995 and the third in 2004, and a parliamentary election bringing a new leader to the country – Mr. Ivanishvili, was conducted in 2012. The problem was solved because we have invited middle-aged people, who have participated in all political events, meetings and demonstrations of the last 23 years' history of Georgia. The researchers tried to invite the electorate of all different country leaders, trying to keep the balance between them. The readers of serious Georgian newspapers and watchers of political shows, who remembered some political events, were given preference in focus group invitations. The moderators of focus groups, psychologists, were explaining traits of all archetypes and after that allowing focus group members to describe political carrier development of former Presidents of Georgia and their main rivals by archetype, putting archetype pictures on a desk, or painting signs of archetypes on a blackboard. Accordingly, we received several logical flows of political brand development described by archetypes in table 1, table 2 and table 3.

Finally, it seems logical that the first president, Gamsakhurdia, who did not lose any elections, but was dismissed by a military coup and finally died in 1993 in the region of Samegrelo, once again tried to regain his power over the country and defeat his rivals who occupied the country violently.

It seems clear that Shevardnadze gathered very bad archetypes, except Sage, and he also lost in numbers of archetypes against his rival. Rivals of Shevardnadze collected very good and clear archetypes to win. According to this research, it seems obviously logical that the presidency of the second President, Shevardnadze, ended by the peaceful Rose Revolution, when in 2003 the people of Georgia altogether protested in the streets and squares against the bad ruler, and he was suppressed to resign.

Table 1

First President of Georgia and his rival

Time periods	Archetype development of the first President Zviad Gamsakhurdia	Archetype development of Eduard Shevardnadze, the rival of the first President
Until the president election of Gamsakhurdia 1988–1991	Heroic Warrior for the independence, Caregiver	Ruler, Outlaw, Sage
After the presidential elections where Gamsakhurdia won until his death in west Georgia, 1991–1993	Heroic Warrior, Ruler, Caregiver	Sage, Magician, Explorer, Outlaw

Source: Own study.

Table 2

Second President of Georgia and his rival

Time periods	Archetype development of the second President Eduard Shevardnadze	Archetype development of Misha Saakashvili, the rival of the second President
Until the 1 st president election of Shevardnadze 1991–1995	Warrior, Outlaw, Sage	Member, Lover, Jester
After the presidential election to the “Rose Revolution”, 1995–2003	Outlaw (corrupt), Destroyer, Ruler, Sage (but for his clan)	Hero, Warrior, Creator, Member, Jester, Explorer, Lover, Caregiver, Sage

Source: Own study.

At the end of his presidency, before the 2012 elections, when his party needed president’s great image, unfortunately but logically, Misha Saakashvili had collected very risky archetypes. We know that at the beginning of his presidential term, Saakashvili possessed the image of Hero. The Hero acts courageously to improve a situation. Having defeated the corruption and bribery and trying to establish incorruptible society, Saakashvili was really great. But high costs of society management increased taxes, tariffs and especially penalties. The social base of Misha Saakashvili was the rural part and the urban middle class of the population which was poor and been highly

Table 3

Third President of Georgia and his rival

Time periods	Archetype development of the third President Misha Saakashvili	Archetype development of Bidzina Ivanishvili, the rival of the third President
Until the 1 st president election of Misha Saakashvili 2000–2004	Hero, Warrior, Creator, Member, Jester, Explorer, Lover, Caregiver, Outlaw	Caregiver, Magician
Between the 1 st and the second president election 2004–2008	Ruler, Jester, Outlaw, Lover, Member, Caregiver, Creator	Caregiver, Sage, Magician, Innocent
From the second president election to the 2012 parliamentary elections in Georgia, October 2008–2012	Outlaw, Ruler, Creator	Warrior – Hero, Sage, Explorer, Caregiver, Magician, Innocent, Member, Creator, Jester

Source: Own study.

damaged by increasing fees, taxes and penalties. Just several days before the October elections when the multiple videos of revolting prisoner abuse was shown in different TV programs and uploaded to the Internet, Saakashvili's image was transformed into the image of Outlaw, and exactly at that time Bidzina Ivanishvili was able to gain the image of Warrior, Caregiver and Hero. The above-mentioned Adoption theory with a new stage that we titled Archetype Adoption was also proved during the research undertaken for this article. Tired of dirty rumors about the acting President – Saakashvili, people having awareness of a new political person Ivanishvili, accepted him, because the majority of the population immediately liked his archetypes. Especially for Georgia, the Caregiver archetype of Ivanishvili became a very attractive one. As it is known, Caregiver archetype is altruistic – motivated by a desire to help others and protect them from harm. Examples include Mother Teresa. The brand such as a Caregiver is Motivation, stability and control, desire to feel safe and in control, care for others, and the Motto represents – Love your neighbors as yourself. Another archetype – Warrior or Hero, combined with interesting archetype of Innocent person, backed also by archetype of Magician and Sage can build vanguard of archetypes combined in Ivanishvili's victorious brand.

It can be assumed that generally political brands fail because they do not sustain Archetypes. Archetypal development of the brands of the presidents of Georgia and their rivals shows that, long before defeat, they lose best archetypes. Why it happens and how to manage archetypes is a very challenging question.

3. HOW TO MANAGE ARCHETYPE DEVELOPMENT AND MAKE POLITICAL BRANDS MORE SUSTAINABLE

From the point of view of Customer Based Brand Equity model, it is seen that brand knowledge is the key to creating brand equity; hence brand knowledge establishes difference between products, services, ideas, and persons. The Brand Knowledge is standing on two legs, or two main components: Brand Awareness and Brand Image. Brand Awareness is

“related to the strength of the brand node or trace in memory, which we can measure as the consumer’s ability to identify the brand under different conditions”¹⁶.

Archetypes of Carl Gustav Jung, not only explain the development of different brands but, in connection with other marketing approaches, can be very beneficial for brand sustainability, too. Having partly involved objectives of desired positioning at the level of brand awareness, archetypes build interesting solutions. Because all political brands have their life cycles, archetypes can be used wisely. Brand awareness of customers, in relation to the time that these political subjects spent in politics, builds some interesting sources for evaluation and use, represented by the Matrix of Brand Awareness and a Positive Image – MBAPI¹⁷.

Let us describe the archetype of rivalry between President Saakashvili and Ivanishvili, using the above-mentioned matrix. According to the above-mentioned matrix, Ivanishvili was a drowsy tiger for the political market, and a politician should know that drowsy tigers make unexpected motions. In such a case, the president should retain or return to his old successful archetypes to be prepared for the attack. Why did people love him? Just for his archetypes of: Hero, Warrior, Creator, Member, Jester, Explorer and

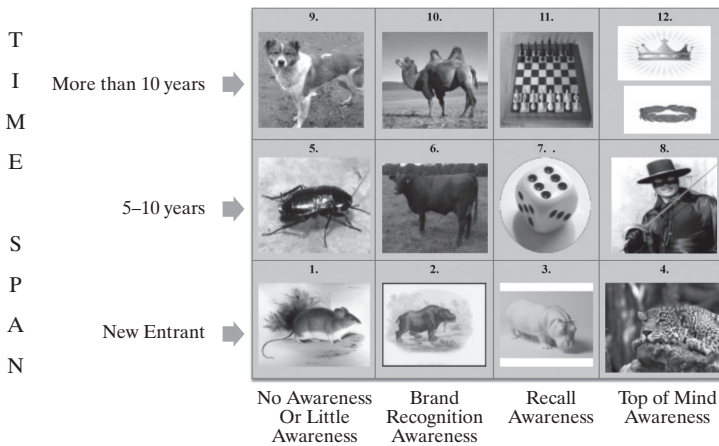
¹⁶ J. Rossiter, L. Percy, *Advertising and Promotion Management*, Mc Graw-Hill, New York 1978.

¹⁷ K. Djakeli, *Matrix of Brand Awareness and a Positive Image as a Success Factor in Political PR*, “Scientific Journal in Humanities”, 1(1), 2012, pp. 37–39.

Caregiver. But after some period of presidency he became only an arrogant ruler, whose government became unpopular due to some reforms. In such a situation the President who, according to the above matrix, has one possible way should choose a laurel crown. But as rumors destroy the presidential brand, people think that the president is Outlaw, hence he started to change Georgian constitution at the final phase of his presidency, for one selfish objective, to make the position of Prime Minister of the country much stronger, and become prime minister himself.

Figure 2

Matrix of Brand Awareness and a Positive Image



Source: K. Djakeli, *Matrix of Brand Awareness...*, *op. cit.*, pp. 31-35.

If a president, making others believe in democracy, changes the constitution, he will not be able to convince his people that he was right. The rival of the President, this drowsy tiger, turning into Zorro according to the above-mentioned Matrix, has collected the archetypes of Caregiver, Magician, Innocent, became fierce Warrior, establishing well organized political alliance – Georgian Dream. The prison scandal in Georgia started 3 weeks before the elections, and made the country fall into chaos¹⁸. The wave of the angry population voted against President Saakashvili, and his entire Party lost the elections. Any scandal linked

¹⁸ H.Ch. Fairbanks Jr., *Georgia's Prison Rape Scandal – and What It Says About the Rose Revolution*, “The Atlantic”, 24.09.2012, <https://www.theatlantic.com/international/archive/2012/09/georgias-prison-rape-scandal-and-what-it-says-about-the-rose-revolution/262720/>, accessed 30.01.2020.

to violations is always a very influential thing, especially in the final stage of elections when the time for recovery is lost.

On the Gold Crowned political position, a person should gather only archetypes of Member and Sage and try to retain the old ones. Historical parallels and people's expectations invoke such archetype developments in all countries and nations.

CONCLUSIONS

It seems obvious that archetypes, as a universal language, can be a very effective tool for Political Marketing and Branding. Especially in developing countries with a messianic tradition of life coming from the culture, Political Branding like Invoking Camelot can be very effective, in the beginning phase of a political battle for any politically active subject or object. At the same time, political branding needs great sustainability of archetype development in the process of brand building. Especially, in the final phase of the elections, scandals seem to be very painful and unexpected, like the Georgian prison rape crisis destroying a powerful brand – United National Movement and his leader, the President of the country. Against such scandals and activities, political brands should prepare their Risk Management Programs, wisely explaining or describing ways to regain their archetypes, which are valuable for success.

The research undertaken at the International Black Sea University, comparing different politicians of Georgia and their archetypes, shows that a Political Person's brand is more sustainable if archetypes are retained well.

The example of the first President of Georgia, Zviad Gamsakhurdia and his brand shows the longest sustainability in the history of Georgia, because his ideals and archetypes were not changed in his lifetime and did not die by his tragic end. The other examples show that presidents who lost their archetypes were defeated easily.

This also shows that political brands, in the process of brand building development, should choose archetypes and, according to all marketing instruments, establish strategy of archetype development and archetype risk management.

For the continuation of the research, an interesting objective is chosen. What can be the role of archetypes and archetype development of political brands in the process of Brand Building Blocks, especially in the East European political markets, where political branding turns into dramatic duel between brand personalities and their followers?

Perhaps one of the lessons of this paper may be that for political marketing researchers, at least, there is a new Archetypal Adoption stage in the process of adoption and Archetypal Analysis of rivalry between brand personalities and possible archetypal explanation of the success of some political brands and some failures. The research will be continued to find the Archetype Adoption's universal character, in political markets, between the first and second stages of Rogers's adoption process.

REFERENCES

- Aaker J.L., *Dimensions of brand personality*, "Journal of Marketing Research", Vol. 34, Issue 3 (August), 1997.
- Beaton C., *The Glass of Fashion*, Weidenfeld and Nicolson, London 1954.
- Boivin Y., *A Free Response Approach to the Measurement of Brand Perceptions*, "International Journal of Research in Marketing", Vol. 3, Issue 1, 1986.
- Collins A.M., Loftus E.F., *A spreading activation theory of semantic processing*, "Psychological Review", 82(6), 1975.
- Djakeli K., *Matrix of Brand Awareness and a Positive Image as a Success Factor in Political PR*, "Scientific Journal in Humanities", 1(1), 2012.
- Fairbanks H.Ch.Jr., *Georgia's Prison Rape Scandal – and What It Says About the Rose Revolution*, "The Atlantic", 24.09.2012, <https://www.theatlantic.com/international/archive/2012/09/georgias-prison-rape-scandal-and-what-it-says-about-the-rose-revolution/262720/>, accessed 30.01.2020.
- Festinger L., *Informal social communication*, "Psychological Review", Vol. 57, 1950.
- Jung C.G., *On Synchronicity. The Portable Jung*, J. Campbell (ed.), Penguin, New York 1980.
- Katz E., *The two-step flow of communication: an up to date report on an hypothesis*, "Public Opinion Quarterly", Spring edition, 5(12), 1967.
- Keller K.L., *Understanding Brands, Branding and Brand Equity*, "Interactive Marketing", 5(1), 2003.
- Mark M., Pearson C.S., *The Hero and the Outlaw*, Rutledge, Penguin, London 1993.
- Rogers E.M., *Diffusion of Innovations*, Free Press, New York 1962.
- Rossiter J., Percy L., *Advertising and Promotion Management*, Mc Graw-Hill, New York 1978.
- Wills G., Midgley D., *Fashion Marketing*, Allen&Unwin, London 1973.
- Wyer R.S., Srull T.K., *Person memory and judgement*, "Psychological Review", 96(1), 1989.

POLITICAL BRANDING TOOLS IN POST-SOVIET COUNTRIES AND ARCHETYPES OF JUNG. CASE OF GEORGIA

Abstract

Archetypes of Carl Gustav Jung can be an interesting tool for Political Branding. Archetypes can work well as a desired positioning for many brands in political markets. By archetype development we can discuss success and failure of some political brands. This concept is linked to brand equity, too. To make brand strong, marketers have the famous Customer Based Brand Equity model (CBBE). In this model, everything is seen from the point of view of consumers.

From the point of view of CBBE model, it is seen that brand knowledge is the key for creating brand equity; hence brand knowledge establishes the difference between products, services, ideas, and persons. The Brand Knowledge is standing on two legs, or two main components: Brand Awareness and Brand Image.

In the market of politics of post-soviet, transformational countries, everything hangs on the level of some Charisma of political persons and their ability to attract hearts and minds of the general public. Having undertaken focus group marketing research, it is clear that political persons, if they look like classical archetypes: Heroes or Caregivers, Jesters or even Outlaws, attract more attention of people than when they cannot be identified with any archetypes.

The article aims to explain political branding and brand failure mechanisms in some post-soviet countries through the Georgian case, showing the surprising defeat of western oriented United National Movement of the President of Georgia, Misha Saakashvili, against a fresh made coalition of Georgian Dream.

Key words: archetypes, political brands, political marketing

NARZĘDZIA MARKI POLITYCZNEJ W KRAJACH POSTSOWIECKICH ORAZ ARCHETYPY JUNGA. PRZYPADEK GRUZJI

Streszczenie

Archetypy Carla Gustawa Junga mogą być interesującym narzędziem w budowie świadomości marki politycznej. Archetypy mogą sprawdzać się jako pożądane pozycjonowanie wielu marek na rynku politycznym. Poprzez rozwój archetypów możemy dyskutować o sukcesach i niepowodzeniach marek politycznych. Koncepcja ta wiąże się również z wartością marki. Aby uczynić markę silną, marketingowcy stosują słynny model budowania wartości marki w oparciu o klienta (Customer Based Brand Equity – CBBE). W modelu tym wszystko jest widziane z perspektywy klientów.

Z perspektywy modelu budowania wartości marki w oparciu o klienta, wszystko zależy od poziomu charyzmy polityków oraz ich zdolności zjednanie sobie serc i umysłów społeczeństwa. Po podjęciu badania marketingowego na podstawie zogniskowanego wywiadu grupowego jest oczywiste, że politycy przyciągają większą uwagę ludzi, jeśli wyglądają jak klasyczne archetypy: Bohaterowie lub Opiekunowie, Błazni lub nawet Banici, niż kiedy nie można ich utożsamić z żadnymi archetypami.

Artykuł ma na celu wyjaśnić mechanizmy budowania marki politycznej oraz upadku marki w niektórych krajach postsowieckich z wykorzystaniem przypadku Gruzji, pokazującego porażkę prozachodniego Zjednoczonego Ruchu Narodowego prezydenta Micheila Shaakaszwiliiego wobec nowo utworzonej koalicji Gruzińskie Marzenie.

Słowa kluczowe: archetypy, marki polityczne, marketing polityczny

ИНСТРУМЕНТЫ ПОЛИТИЧЕСКОГО БРЕНДИНГА В ПОСТСОВЕТСКИХ ГОСУДАРСТВАХ И АРХЕТИПЫ ЮНГА. ПРИМЕР ГРУЗИИ

Резюме

Архетипы Карла Густава Юнга могут служить эффективным инструментом для формирования политического брендинга. Архетипы могут проявлять себя в качестве востребованного позиционирования многих брендов на политическом рынке. Благодаря разработке архетипов можно говорить об

успехах и неудачах политических брендов. Данная концепция связана также со значимостью бренда. Чтобы повысить значимость бренда, маркетологи используют известную модель формирования бренда с учётом потребительского спроса (Customer Based Brand Equity – CBBE). В данной модели всё рассматривается с точки зрения потребителя.

С точки зрения модели построения ценности бренда, основанной на потребительском спросе, все зависит от уровня харизмы политиков и их способности завоевывать сердца и умы членов социума. После проведения маркетингового исследования, основанного на интервью с фокус-группой, можно со всей вероятностью утверждать, что медиаобразы политиков становятся более привлекательными для людей, если они ассоциируются с классическими архетипами: героями или опекунами, шутами или даже преступниками, в отличие от ситуаций, когда нет возможности отождествить их с какими-либо архетипами.

Целью статьи является выявление механизмов создания политического бренда и падения ценности бренда в некоторых постсоветских государствах на примере Грузии. Данный пример демонстрирует поражение прозападного Единого национального движения президента Михаила Саакашвили перед лицом недавно сформированной коалиции «Грузинская мечта».

Ключевые слова: архетипы, политические бренды, политический маркетинг

Cytuj jako:

Djakeli K., *Political Branding Tools in Post-Soviet Countries and Archetypes of Jung. Case of Georgia*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2020 nr 1(68), s. 106–121. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.04/k.djakeli

Cite as:

Djakeli, K. (2020) ‘Narzędzia marki politycznej w krajach postsowieckich oraz archetypy Junga. Przypadek Gruzji’ [‘Political Branding Tools in Post-Soviet Countries and Archetypes of Jung. Case of Georgia’]. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 2020 nr 1(68), 106–121. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.04/k.djakeli

Mateusz W. Kuliński*

GENEZA I ROZWÓJ UNORMOWAŃ COMPLIANCE

DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.05/m.w.kulinski

WPROWADZENIE

Stale zwiększająca się liczba norm prawnych i regulacji pozaprawnych powoduje wzrost ryzyka braku ich zgodności. Intensywna działalność prawotwórcza państw, regulacje wdrażane przez organy o charakterze nadzorczym oraz inicjatywy normotwórcze krajowych i międzynarodowych organizacji powodują, iż podmiot chcący skutecznie uczestniczyć w obrocie gospodarczym zmuszony jest do wdrażania rozwiązań mających za zadanie minimalizowanie tegoż ryzyka. W związku z powyższym w ostatnim czasie widoczny jest wzrost znaczenia unormowań *compliance* w Polsce i na świecie¹. Wzrost ten znajduje odzwierciedlenie w tendencji orzecznictwa sądów szeregu jurysdykcji. Sądy przy ustalaniu wysokości kary za naruszenie przepisów prawa weryfikują, czy podmiot posiadał odpowiednie uregulowania *compliance* oraz w jakim stopniu tych uregulowań przestrzegał. Przez brak takich uregulowań bądź w przypadku ich nienależytego realizowania podmiot obrotu gospodarczego może narazić się na orzeczenie wyższej kary. Zdarzają się państwa, w których przepisy prawa formułują konkretne wymagania względem przedsiębiorstw w zakresie sposobu uregulowania *compliance*, określając zadania i funkcje, jakie powinny pełnić w przedsiębiorstwie. Dotychczas najbardziej restryk-

* Mateusz W. Kuliński – mgr, Uczelnia Łazarskiego w Warszawie, e-mail: m.kulinski@lazarski.edu.pl

¹ *Raport z badania stanu compliance i systemów zarządzania zgodnością w działających w Polsce przedsiębiorstwach*, sporządzony przez Instytut Compliance we współpracy z EY, Wolters Kluwer oraz Viadrina Compliance Center, <http://www.ey.media.pl/pr/384231/compliance-w-polsce-raport-z-badania-stanu-compliance-i-systemow-zarza>, dostęp 10.03.2020.

cyjne regulacje dotyczyły rynków o szczególnym potencjale ryzyka, tj. rynku finansowego, bankowego, farmaceutycznego czy energetycznego. To właśnie w tych sektorach przedsiębiorstwa najczęściej decydowały się na podejmowanie działań mających na celu minimalizowanie ryzyka braku zgodności poprzez wdrażanie unormowań *compliance*. Obecnie widoczna jest tendencja rozwoju unormowań *compliance* w małych i średnich przedsiębiorstwach, bez względu na branżę, w jakiej funkcjonują. Obserwując gwałtowny wzrost zainteresowania unormowaniami *compliance*, warto rozważyć ich genezę oraz przeanalizować okoliczności ich rozwoju.

1. DEFINICJE COMPLIANCE

Słowo *compliance* pochodzi od łacińskiego czasownika *complere* (wypełnić, spełnić), który powstał w wyniku połączenia przedrostka *com-* (wyrażenie intensywnej siły) z wyrazem *plere* (wypełniać)². Imiesłów bierny słowa *complere* to *completus* (wypełniony, ukończony). Stanowi on podstawę dla angielskiego czasownika *complete* (wypełniać, uzupełniać). Od wyrazu *complete* pochodzi zaś czasownik *comply* (zastosować się, uwzględnić, przestrzegać czegoś), który połączony z przyrostkiem *-ance* (element słowotwórczy dołączany do czasowników w celu utworzenia abstrakcyjnych rzeczowników procesu, faktu, stanu lub jakości) utworzył słowo *compliance*³. Według słownika angielsko-polskiego *compliance* oznacza zgodność, uległość, ustepliwość⁴. W kontekście rozważań teoretycznoprawnych *compliance* należy tłumaczyć jako zgodność⁵.

Poza prawnym ujęciem *compliance* zostało zdefiniowane w medycynie i psychologii. Z medycznego punktu widzenia *compliance* oznacza spójność i dokładność, z jaką pacjent przestrzega zaleceń lekarza lub innego pracownika służby zdrowia. Zalecenia te dotyczą między innymi: przyjmowania leków, przestrzegania diety lub zmiany stylu życia⁶. W psychologii *compliance* to

² *Complete*, [w:] *Online Etymology Dictionary*, <https://www.etymonline.com/word/complete>, dostęp 12.02.2020.

³ *Comply*, [w:] *Online Etymology Dictionary*, <https://www.etymonline.com/word/comply>, dostęp 12.02.2020.

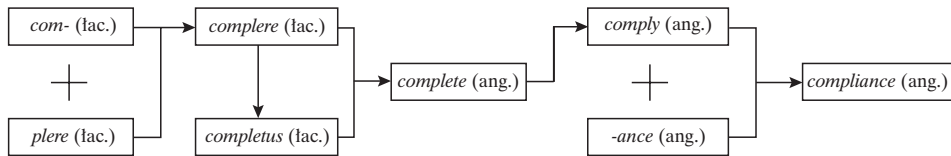
⁴ P. Łapiński (red.), *Współczesny słownik angielsko-polski, polsko-angielski*, Edgard, Warszawa 2017.

⁵ Zob. W. Gasparski, *Zgodność i niezgodność tak zwanej zgodności*, „Prakseologia” 2015, nr 127, s. 23–38.

⁶ D. Vanes et al., *Taber's Cyclopedic Medical Dictionary*, F.A. Davis Company, Philadelphia 2005.

rodzaj wpływu społecznego – dana osoba robi to, czego ktoś od niej oczekuje, wykonując jego prośbę lub sugestię. Jest to zachowanie podobne do posłuszeństwa, nie polega jednak na wykonaniu rozkazu, tylko prośby⁷.

Schemat 1

Etymologia słowa *compliance*

Źródło: opracowanie własne.

W Polsce brak legalnej, ustawowej definicji pojęcia *compliance*. Mimo to doktryna oraz orzecznictwo wypracowały swoje definicje. Według Bartosza Makowicza

„*compliance* należy rozumieć jako taką organizację przedsiębiorstw, poprzez stworzenie odpowiedniej struktury i stosowanie środków *compliance*, która zredukuje do możliwego minimum ryzyko wystąpienia w przedsiębiorstwie wszelkich nieprawidłowości, które mogłyby powstać wskutek działania przynależnych do niego osób lub partnerów handlowych, a polegających na złamaniu obowiązujących regulacji prawnych i ogólnych zasad prawa, regulacji dobrowolnie przyjętych przez przedsiębiorstwo lub na działaniu niezgodnym z ogólnie przyjętymi standardami etyczno-moralnymi danego środowiska”⁸.

Zdaniem Bartosza Jagury

„przez pojęcie *compliance* należy rozumieć stan zgodności działania podmiotu z mającymi do niego zastosowanie regulacjami”⁹.

Do tematyki nawiązuje również Łukasz Cichy, który definiuje *compliance* jako

„zgodność działalności prowadzonej przez bank z obowiązującymi przepisami prawa, regulacjami wewnętrznymi oraz przyjętymi przez bank standardami postępowania”¹⁰.

⁷ A. Colman, *Dictionary of Psychology*, Oxford University Press, New York 2008.

⁸ B. Makowicz, *Compliance w przedsiębiorstwie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 16–17.

⁹ B. Jagura, *Rola organów spółki kapitałowej w realizacji funkcji compliance*, Wolters Kluwer, Warszawa 2017, s. 32.

¹⁰ Ł. Cichy, *Funkcja compliance w bankach*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2015, s. 5.

Wydaje się, że najcelniejsza jest propozycja Tomasza Brauna, który twierdzi, że *compliance* należy rozumieć

„jako stan zgodności, sposób prowadzenia działalności gospodarczej, w którym korporacja pozostaje w zgodzie z wszystkimi obowiązującymi ją normami prawa, regulacjami nadzorczymi i innymi odnoszącymi się do niej normami”¹¹.

2. PIERWSZE FEDERALNE REGULACJE AMERYKAŃSKIEGO RYNKU JAKO GENEZA UNORMOWAŃ COMPLIANCE

Zjawisko, jakim jest *compliance*, towarzyszy ludziom od zarania cywilizacji i sięga początków handlu. Z punktu widzenia teoretycznoprawnego interesujące wydaje się ustalenie nie genezy samego zjawiska, lecz pierwszych unormowań *compliance*¹². Najbardziej wiarygodna teoria o początkach *compliance* głosi, że powstało ono w Stanach Zjednoczonych, gdyż to właśnie tamtejsze przedsiębiorstwa jako pierwsze zaczęły tworzyć regulacje mające za zadanie minimalizowanie ryzyka braku zgodności. Aby przedsiębiorstwa mogły wdrażać regulacje zapobiegające wystąpieniu braku zgodności, musiały wcześniej być na to ryzyko narażone, w związku z czym genezy unormowań *compliance* należy doszukiwać się w momencie uchwalenia pierwszych federalnych ustaw regulujących amerykański rynek¹³.

Pierwsze regulacje amerykańskiego rynku przypadają na przełom XIX i XX wieku, czyli na okres zwany erą postępową. Była to intensywna faza rozwoju, podczas której doszło do głębokich reform prowadzących do reorganizacji ówczesnego systemu społecznego, politycznego i gospodarczego. Siłą sprawczą owych reform było dążenie wielu grup społecznych do rozwiązania problemów związanych z industrializacją, urbanizacją, imigracją, korupcją, złymi warunkami życia i pracy oraz nieetycznym zachowaniem największych przedsiębiorstw¹⁴. W latach siedemdziesiątych XIX wieku w Stanach Zjednoczonych koleje stały się główną formą transportu dla ludzi oraz towarów, a transport kolejowy

¹¹ T. Braun, *Unormowania compliance w korporacjach*, Wolters Kluwer, Warszawa 2017, s. 13.

¹² Zob. M. Kling, *History of Compliance – Part 1. From Adam to Sarbanes Oxley*, „ARIS Community” 12.07.2010, <http://www.ariscommunity.com/users/mkli/2010-07-12-loung-talk-history-compliance-part-1-adam-sarbanes-oxley>, dostęp 10.03.2020.

¹³ J. MacKessy, *Knowledge of Good and Evil: A Brief History of Compliance*, „The Finance Professionals’ Post” [online] 23.09.2008, <http://post.nyssa.org/nyssa-news/2010/05/a-brief-history-of-compliance.html>, dostęp 10.03.2020.

¹⁴ K. Michałek, *Na drodze ku potędze. Historia Stanów Zjednoczonych Ameryki 1861–1945*, Książka i Wiedza, Warszawa 1993, s. 169.

należał do osób prywatnych i nie podlegał żadnym regulacjom. Przedsiębiorstwa kolejowe prężnie się rozwijały, posiadając naturalny monopol na obszarach, które obsługiwały. Monopolisci, wykorzystując swoją sytuację, dowolnie manipulowali cenami usług, co spotykało się z wysokim niezadowoleniem społecznym, szczególnie wśród rolników¹⁵. Początkowo powojenni prezydenci i Kongres sprzeciwiali się interweniowaniu państwa w sprawy gospodarcze, lecz ze względu na nasilające się protesty zdecydowali się wprowadzić regulacje, które pozwoliłyby opanować sytuację. Podjęte wysiłki mające na celu uregulowanie działalności kolei poprzez wprowadzenie odpowiednich ograniczeń zostały podważone przez Sąd Najwyższy. Mimo to Kongres przyjął, a prezydent Grover Cleveland podpisał ustawę o handlu międzystanowym z 1887 roku¹⁶, czyniąc z transportu kolejowego pierwszą branżę podlegającą regulacjom federalnym. Na mocy ustawy utworzona została pierwsza niezależna agencja rządu amerykańskiego, tj. Międzystanowa Komisja Handlu (Interstate Commerce Commission). Nasilające się nastroje antymonopolowe doprowadziły do kolejnych inicjatyw ustawodawczych. Jedną z tych inicjatyw była uchwalona przez Kongres, a następnie podpisana przez prezydenta Benjamina Harrisona ustawa antymonopolowa Shermana z 1890 roku¹⁷, która uznawała za nielegalne monopolizowanie działalności gospodarczej, jak również porozumiewanie się lub zmywy mające na celu monopolizowanie działalności gospodarczej¹⁸.

Burzliwy początek kadencji prezydenta Theodore'a Roosevelta, związany z masowymi strajkami i protestami przeciwko niesprawiedliwości społecznej i wyzyskowi, skierował jego politykę w stronę największych przedstawicieli świata biznesu¹⁹. By wyjść naprzeciw oczekiwaniom społecznym, prezydent Roosevelt podjął inicjatywę, która zakończyła się uchwaleniem ustawy Elkinsa z 1903 roku²⁰, nakładającej na spółki kolejowe zakaz udzielania rabatów wybranym klientom, oraz ustawy Hepburna z 1906 roku²¹, będącej rozwinięciem tej pierwszej. Nieprzewidzianą konsekwencją wprowadzenia ustawy było wywołanie paniki na giełdzie, która z kolei spowodowała kryzys finansowy²².

¹⁵ *Ibidem*, s. 93–94.

¹⁶ Ustawa o handlu międzystanowym (Pub.L. No. 49-104, 24 Stat. 379).

¹⁷ Ustawa antymonopolowa Shermana (Pub.L. No. 51-647, 26 Stat. 209).

¹⁸ M.K. Kolasiński, *Zarys prawa antymonopolowego Unii Europejskiej na tle prawa Stanów Zjednoczonych i Polski*, Dom Organizatora Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń 2012.

¹⁹ K. Michałek, *op. cit.*, s. 176.

²⁰ Ustawa Elkinsa (Pub.L. No. 41-43, 32 Stat. 847).

²¹ Ustawa Hepburna (Pub.L. No. 59-337, 34 Stat. 584).

²² Panika z 1907 roku znana jako *Bankers' Panic* lub *Knickerbocker Crisis* została wywołana przekazaniem na podstawie ustawy Hepburna wszystkich spraw dotyczących taryf

W 1903 roku utworzony został krótkotrwały gabinet rządowy Departament Handlu i Pracy, którego głównym zadaniem było kontrolowanie „wielkiego biznesu”. W ramach departamentu funkcjonowało Biuro ds. Korporacji (Bureau of Corporations), którego zadaniem było badanie i raportowanie sytuacji w przemyśle ze szczególnym uwzględnieniem ewentualnych praktyk monopolistycznych.

W kolejnych latach aktywność amerykańskich dziennikarzy śledczych, zwanych demaskatorami, nadawała ton amerykańskim inicjatywom ustawodawczym oraz dawała pretekst do utworzenia wielu rządowych agencji związanych z bezpieczeństwem publicznym i egzekwowaniem prawa. Za głównych przedstawicieli tego nurtu uznać należy Samuela Hopkinsa Adamsa, Uptona Sinclaira i Idę Tarbell²³. Książka pierwszego z nich zatytułowana *The Great American Fraud*²⁴ wpłynęła na uchwalenie ustawy o czystości żywności i leków z 1906 roku²⁵. Publikacja drugiego z autorów pod tytułem *The Jungle*²⁶ wpłynęła na uchwalenie ustawy o uboju, przetwarzaniu, jakości i kontroli mięsa importowanego z 1906 roku²⁷. Książce autorstwa Idy Tarbell *The History of the Standard Oil Company*²⁸ przypisuje się przyspieszenie rozpadu Standard Oil.

Prezydentura Thomasa Woodrowa Wilsona przyniosła wiele istotnych zmian w funkcjonowaniu amerykańskiego społeczeństwa²⁹. Jedną z największych reform zrealizowanych w trakcie jego kadencji była ustawa o rezerwie federalnej z 1913 roku³⁰. Ustawa ta utworzyła System Rezerwy Federalnej, do którego głównych zadań należało sprawowanie nadzoru nad bankami, regulacja polityki monetarnej i określanie stopy procentowej. Kongres Stanów Zjednoczonych przyczynił się do wzmocnienia antymonopolowych przepisów uchwalając ustawę antymonopolową Claytona³¹, która umożliwiała pociągnięcie do odpowiedzialności karnej przedstawicieli przedsiębiorstwa oraz zakładała wypłatę odszkodowań przez korporacje na rzecz mniejszych przed-

przewozowych w ręce Międzystanowej Komisji Handlu, co spowodowało spadek wartości akcji kolejowych.

²³ K. Michałek, *op. cit.*, s. 170.

²⁴ Zob. S.H. Adams, *The Great American Fraud*, P.F. Collier & Son, New York 1905.

²⁵ Ustawa o czystości żywności i leków (Pub.L. No. 59-384, 34 Stat. 768).

²⁶ Zob. U. Sinclair, *Grzędawisko*, Książka i Wiedza, Warszawa 1949.

²⁷ Ustawa o uboju, przetwarzaniu, jakości i kontroli mięsa importowanego (Pub.L. No. 59-242, 34 Stat. 1256).

²⁸ Zob. I. Tarbell, *The History of the Standard Oil Company*, McClure, Phillips and Co., New York 1904.

²⁹ K. Michałek, *op. cit.*, s. 187.

³⁰ Ustawa o rezerwie federalnej (Pub.L. No. 63-43, 38 Stat. 251).

³¹ Ustawa antymonopolowa Claytona (Pub.L. No. 63-212, 38 Stat. 730).

siębiorstw, jeżeli w ramach działalności dopuściły się praktyk monopolistycznych. W kolejnym roku w życie weszła ustawa o Federalnej Komisji Handlu z 1914, zakazująca nieuczciwych praktyk dotyczących prawa konkurencji oraz takich, które mają negatywny wpływ na handel. Na mocy ustawy powstała Federalna Komisja Handlu (Federal Trade Commission), której zadaniem było promowanie praw konsumentów oraz eliminowanie monopolowych praktyk biznesowych.

Wydarzenia i reformy ery postępowej ugruntowały zasadę ingerencji państwa w sprawy społeczne i gospodarcze. Od tego czasu w Stanach Zjednoczonych zaczęły powstawać liczne regulacje rynkowe oraz agencje rządowe, które stawiały wysokie wymagania przedsiębiorstwom. Przedsiębiorstwa chcąc funkcjonować w obrocie gospodarczym, musiały zatem postępować zgodnie ze wszystkimi regulacjami. Konsekwencje coraz liczniejszych regulacji rynku oraz mnożenia się agencji egzekwowania prawa zaczęły dotyczyć coraz szerszego obszaru amerykańskiego obrotu gospodarczego. Przykładami ówczesnych przedsiębiorstw, które doznały sankcji za nieprzestrzeganie obowiązujących przepisów prawa, mogą być Northern Security Company, Standard Oil czy American Tobacco. Ich historie należy uznać za klasyczne przykłady konsekwencji, na jakie naraża się przedsiębiorstwo, które nie podejmuje działań mających na celu minimalizację ryzyka braku zgodności.

3. AFERA WATERGATE I ŚLEDZTWO KOMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH I GIEŁD

Decydujący wpływ na rozwój unormowań *compliance* miały wydarzenia z lat siedemdziesiątych XX wieku³². Zdemaskowano wtedy nielegalną działalność administracji prezydenta Richarda Nixona, co powszechnie znane jest jako afera *Watergate*³³. Ujawniony przez reporterów gazety „Washington Post” skandal doprowadził do kryzysu konstytucyjnego, wskutek którego prezydent ustąpił ze stanowiska³⁴. W tym samym czasie Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (Securities and Exchange Commission) przeprowadziła dochodzenie w sprawie nielegalnych wpłat na kampanię Nixona,

³² K. Wulf, *Ethics and Compliance Programs in Multinational Organizations*, Springer Gabler, Berlin 2011, s. 11.

³³ Zob. F. Emery, *Watergate: The Corruption and Fall of Richard Nixon*, Simon & Schuster, New York 1995.

³⁴ Zob. C. Bernstein, B. Woodward, *All the President's Men*, Simon & Schuster, Washington 1974.

które doprowadziło do ujawnienia tzw. *slush funds* w setkach amerykańskich firm. W trakcie dochodzenia ponad 400 przedsiębiorstw przyznało się do dokonywania wątpliwych lub wręcz nielegalnych płatności na rzecz zagranicznych urzędników publicznych, polityków lub partii politycznych (łącznie na kwotę przekraczającą 300 mln dol.)³⁵. Płynne granice między prawem a bezprawiem i związane z tym kontrowersje doprowadziły do wielu inicjatyw ustawodawczych. Rezultatem ówczesnego splotu wydarzeń było uchwalenie ustawy o zagranicznych praktykach korupcyjnych z 1977 roku³⁶. Głównym celem stawianym przed ustawą było okiełznanie korupcyjnego procederu oraz przywrócenie wiary społeczeństwa w rzetelność i etyczność amerykańskiego systemu biznesowego. Kontrowersją związaną z wprowadzeniem ustawy było to, że amerykańskie przedsiębiorstwa znalazły się w gorszym położeniu niż przedsiębiorstwa zagraniczne, które regularnie wręczały łapówki³⁷. Niekorzystna sytuacja biznesowa przedsiębiorstw była powodem licznych petycji podnoszących złagodzenie obowiązujących przepisów. Zamiast tego jednak Stany Zjednoczone wezwały Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Co-operation and Development) do umiędzynarodowienia ustawy antykorupcyjnej³⁸.

4. NADUŻYCIA DOTYCZĄCE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH W AMERYKAŃSKIM PRZEMYSŁE ZBROJENIOWYM W LATACH OSIEMDZIESIĄTYCH XX WIEKU

Lata osiemdziesiąte XX wieku przyniosły kolejne wydarzenia stymulujące powstawanie unormowań *compliance*. Ówczesna dekada upływała pod znakiem licznych skandali związanych z Departamentem Obrony (United States Department of Defence) i czołowymi przedstawicielami przemysłu zbrojeniowego, którzy dopuścili się licznych nadużyć i oszustw związanych z zamówieniami publicznymi. Zachowania te znalazły szeroki oddźwięk w mediach, co mocno nadszarpięło zaufanie amerykańskiej opinii publicznej do zarów-

³⁵ M. Josephson, *History of the Integrity, Ethics and Compliance Movement: A cautionary tale for CEOs and corporate directors*, „Ethikos” 2014, nr 1, s. 13.

³⁶ Ustawa o zagranicznych praktykach korupcyjnych (Pub.L. No. 95-213, 91 Stat. 1494).

³⁷ M. Koehler, *The Story of the Foreign Corrupt Practices Act*, „Ohio State Law Journal” 2012, nr 5, s. 983.

³⁸ A. Melezini, *Prawne instrumenty zapobiegania i zwalczania korupcji przez kontrolę skarbową*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 63.

no rządu, jak i przedstawiciele przemysłu³⁹. W 1985 roku prezydent Ronald Reagan, na mocy zarządzenia wykonawczego (Executive Order 12526)⁴⁰, powołał do życia Prezydencką Komisję Niebieskiej Wstążki ds. Zarządzania Obronnością (President's Blue Ribbon Commission on Defense Management), która miała zająć się zbadaniem sytuacji zamówień publicznych w sektorze obronności. Na przewodniczącego komisji powołano Davida Packarda, od którego nazwiska powszechnie nazywano ją Komisją Packarda.

W nawiązaniu do działań rządu osiemnastu największych przedstawiciele przemysłu obronnego utworzyło organizację o nazwie Inicjatywa Przemysłu Obronnego (Defense Industry Initiative – DII)⁴¹. To apolityczna organizacja non profit, która za główny cel przyjęła promowanie i rozwijanie kultury etycznego postępowania w przedsiębiorstwach oferujących produkty i usługi związane z zamówieniami publicznymi. Owocem działalności nowo powstałej organizacji było opracowanie sześciu zasad (DII Principles)⁴², do których przestrzegania zobowiązały się wszystkie stowarzyszone przedsiębiorstwa⁴³. Treść przyjętych zasad brzmiała następująco:

- „Każda firma będzie posiadać i stosować się do spisane go kodeksu etyki i postępowania w biznesie.
- Kodeks firmy ustala wysokie wartości oczekiwane od pracowników i standard, według którego muszą oceniać własne zachowanie i ich organizacji; każda firma przeszkoli swoich pracowników w zakresie ich osobistych obowiązków wynikających z kodeksu.
- Każda firma stworzy wolną i otwartą atmosferę, która pozwoli i zachęci pracowników do zgłaszania naruszeń kodeksu do firmy bez obawy o zemstę za takie raportowanie.
- Każda firma ma obowiązek samorządności poprzez monitorowanie zgodności (*monitoring compliance*) z federalnymi przepisami dotyczącymi zamówień publicznych i przyjmowanie procedur dobrowolnego ujawniania naruszeń federalnych przepisów dotyczących zamówień publicznych oraz korygowanie podjętych działań.
- Każda firma ponosi odpowiedzialność za każdą inną firmę z branży w przestrzeganiu standardów postępowania, które zachowują integralność przemysłu obronnego.
- Każda firma ponosi odpowiedzialność publiczną za swoje zobowiązanie do przestrzegania tych zasad”⁴⁴.

³⁹ N.B. Kurland, *The Defense Industry Initiative: Ethics, Self-Regulation, and Accountability*, „Journal of Business Ethics” 1993, nr 12, s. 137.

⁴⁰ Rozporządzenie wykonawcze Prezydenta Stanów Zjednoczonych numer 12526 – podpisane 15 lipca 1985 roku przez prezydenta Ronalda Reagana.

⁴¹ N.B. Kurland, *op. cit.*, s. 139.

⁴² Defense Industry Initiative, *The DII Principles*, https://higherlogicdownload.s3.amazonaws.com/DII/03bf5a26-f29f-4c59-bee9-16be73aa4985/UploadedFiles/Z_XJqEK2RTrWeDjdYOtQA_DII%20principles.pdf, dostęp 10.03.2020.

⁴³ Defense Industry Initiative on bussines ethics and conduct, *Origins of DII*, <http://dii.prod2.classfive.com/about-us/history/>, dostęp 10.03.2020.

⁴⁴ N.B. Kurland, *op. cit.*, s. 138.

Jedną z przyjętych zasad nakładała obowiązek monitorowania *compliance* (*monitoring compliance*), co w literaturze przywoływane jest często jako pierwsze w historii unormowanie *compliance*. Ponadto obrane przez przedsiębiorstwa zasady okazały się impulsem do tworzenia stanowisk kierowniczych znanych dzisiaj jako *compliance officer*⁴⁵.

5. POWOŁANIE KOMISJI KRAJOWEJ DS. OSZUSTW W SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ I UTWORZENIE KOMITETU ORGANIZACJI SPONSORUJĄCYCH KOMISJĘ TREADWAYA

Nadużycia związane z zamówieniami publicznymi w sektorze zbrojeniowym to tylko jeden z problemów, jakie przypadły na lata osiemdziesiąte. W historii Stanów Zjednoczonych okres ten charakteryzował się hulającą inflacją, wysokimi stopami procentowymi, bankructwami licznych przedsiębiorstw, a także oszustwami osób związanych ze sprawozdawczością finansową. Wszystkie te czynniki wpływały na destabilizację przedsiębiorstw, jak również całych sektorów. W związku z tym pojawiła się inicjatywa ustawy, która w dużym stopniu miała wpłynąć na poprawę sytuacji w biznesie i audycie. Mimo podjętych prób do jej uchwalenia nie doszło⁴⁶.

W wyniku zainteresowania analizą i eliminacją przyczyn nadużyć w sprawozdawczości pięć największych organizacji z obszaru rachunkowości i audytu powołało Krajową Komisję ds. Oszustw w Sprawozdawczości Finansowej (National Commission on Fraudulent Financial Reporting), która znana jest jako Komisja Treadwaya. Głównym celem komisji było zidentyfikowanie czynników umożliwiających oszustwa w zakresie sprawozdawczości finansowej, jak również przygotowanie zaleceń, które ograniczałyby występowanie tych czynników⁴⁷. W 1985 roku utworzony został Komitet Organizacji Sponsorujących Komisję Treadwaya (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission)⁴⁸. Komitet był niezależną inicjatywą sektora prywatnego, którego – jak sama nazwa wskazuje – głównym celem było spon-

⁴⁵ *Ibidem*, s. 140.

⁴⁶ A. Burczyk-Witczak, *Kluczowe elementy Komitetu Organizacji Sponsorujących Komisję Treadwaya*, „Kontrola Zarządcza oraz Audyt Wewnętrzny w Teorii i Praktyce” 2013, nr 874, s. 181.

⁴⁷ Zob. R. Moeller, *Nowoczesny audyt wewnętrzny*, Wydawnictwo Nieoczywiste, Warszawa 2018.

⁴⁸ Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, *About us*, <https://www.coso.org/Pages/aboutus.aspx>, dostęp 10.03.2020.

sorowanie Komisji Treadwaya. Pierwszy raport komisji opublikowany został we wrześniu 1987 roku⁴⁹. W 1992 roku Komisja wydała raport pt. *Kontrola wewnętrzna – zintegrowana struktura ramowa (Internal Control – Integrated Framework)*, znany jako COSO I. Od tamtej pory misją Komisji Treadwaya jest rozwój kompleksowych ram i wytycznych dotyczących zarządzania ryzykiem przedsiębiorstwa, kontroli wewnętrznej, przeciwdziałania oszustwom oraz zmniejszenia zakresu nadużyć finansowych.

6. REFORMA PRAWA KARNEGO RONALDA REAGANA

Za jedną z najważniejszych inicjatyw legislacyjnych lat osiemdziesiątych, która zdecydowanie wpłynęła na rozwój unormowań *compliance*, uznać należy reformę prawa karnego prezydenta Ronalda Reagana, której głównym celem było zwiększenie spójności wyroków wydawanych przez sądy federalne. W ramach reformy uchwalona została ustawa o kompleksowej kontroli przestępczości z 1984 roku⁵⁰, w skład której wchodził pakiet ustaw mających na celu usprawnienie amerykańskiego systemu prawa karnego. Jedną z przyjętych ustaw była ustawa o reformie wyrokowania⁵¹, której głównym celem było zwiększenie spójności wyroków sądów federalnych poprzez doprecyzowanie i ujednoczenie wymiaru kar na terytorium Stanów Zjednoczonych. Na mocy ustawy powołana została Komisja Wyrokowania (Sentencing Commission), której misją było zagwarantowanie pewności i uczciwości wyroków, unikając nieuzasadnionych rozbieżności w wyrokach, a jednocześnie utrzymując wystarczającą elastyczność, aby umożliwić zindywidualizowane wymiaru kary, gdy jest to uzasadnione (poprzez złagodzenie lub czynniki obciążające). Realizację misji komisja rozpoczęła od opracowania regulacji, które miały posłużyć jako wytyczne dla sędziów sądów federalnych. Pierwsze efekty podjętych prac przedstawiono w 1987 roku, publikując Federalne Wytyczne Wyrokowania (Federal Sentencing Guidelines). Opublikowany dokument znajdował zastosowanie w odniesieniu do osób fizycznych⁵². Kamieniem milowym okazał

⁴⁹ The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, *Report of the National Commission on Fraudulent Financial Reporting*, <https://www.coso.org/Documents/NCFFR.pdf>, dostęp 10.03.2020.

⁵⁰ Ustawa o kompleksowej kontroli przestępczości (Pub.L. 98-473 No. 98 Stat. 1837).

⁵¹ Ustawa o reformie wyrokowania (Pub.L. 98-473 No. 98 Stat. 1987).

⁵² Yale Law School, *The Legislative History of the Federal Sentencing Guidelines*, Lillian Goldman Law Library, http://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2276&context=fss_papers, dostęp 10.03.2020.

się dzień 1 maja 1991 roku, kiedy to po wielu latach badań i debat ogłoszono VIII rozdział Federalnych Wytycznych Wyrokowania, dedykowany podmiotom zbiorowym. Zgodnie z tym rozdziałem podstawowym rodzajem kar nakładanych na podmioty zbiorowe (*organization*) są kary finansowe, a jedną z przesłanek wpływających na obniżenie lub odstąpienie od wymierzenia kary jest posiadanie przez organizację Efektywnego Programu *Compliance* i Etyki (*Effective Compliance and Ethics Program*). Federalne Wytyczne Wyrokowania były pierwszym tej rangi aktem prawnym, który regulował kwestie związane z zarządzaniem ryzykiem braku zgodności⁵³.

7. PRACE ORGANIZACJI WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ I ROZWOJU NA RZECZ ZWALCZANIA KORUPCJI

Od końca lat osiemdziesiątych XX wieku Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), zrzeszająca najbardziej rozwinięte kraje świata, przejawiała zainteresowanie rosnącym zagrożeniem korupcją w ramach międzynarodowych transakcji handlowych⁵⁴. W ocenie państw członkowskich problem korupcji był lub w przyszłości mógł okazać się zagrożeniem dla wolnego handlu i swobodnej konkurencji na międzynarodowym rynku. Czynnikiem inicjującym próbę kompleksowego uregulowania kwestii korupcji była inicjatywa podjęta przez Stany Zjednoczone, które w wyniku przyjęcia ustawy o zagranicznych praktykach korupcyjnych postawiły swoich przedsiębiorców w gorszym położeniu od ich konkurentów z innych państw⁵⁵.

OECD rozpoczęła prace od utworzenia grupy roboczej *ad hoc*. Grupa zaczęła działania od próby ustalenia najbardziej efektywnego sposobu sankcjonowania tego rodzaju przestępstw. Biorąc pod uwagę znaczące różnice między systemami prawnymi w poszczególnych krajach, uznano, że nie będzie możliwe osiągnięcie porozumienia w sprawie włączenia identycznych przepisów do systemów prawa poszczególnych państw. Przedłużające się negocjacje spowodowane wiążącym charakterem konwencji podejmowanych przez OECD spowodowały, że w dniu 27 maja 1994 roku przyjęto dokument o nazwie Rekomendacje o przekupstwie w międzynarodowych transakcjach

⁵³ K. Wulf, *op. cit.*, s. 312–321.

⁵⁴ C. Nowak, *Dostosowanie prawa polskiego do instrumentów międzynarodowych dotyczących korupcji*, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 2004, s. 3.

⁵⁵ M.P. Van Alstine, *Treaty Double Jeopardy: The OECD Anti-Bribery Convention and the FCPA*, „Ohio State Law Journal” 2012 nr 5, s. 1321 i nast.

handlowych⁵⁶. Przyjęte rekomendacje wzywały członków do podjęcia skutecznych środków mających na celu wykrywanie, zapobieganie i zwalczanie przekupstwa zagranicznych funkcjonariuszy publicznych. Po ich wydaniu grupa robocza została sformalizowana pod nazwą Grupa Robocza ds. Przekupstwa w Międzynarodowych Transakcjach Handlowych (Working Group on Bribery in International Business Transactions). Kontynuacja prac przyniosła kolejne postulaty, które spotkały się z akceptacją Rady OECD. Dnia 23 maja 1997 roku opublikowano Rekomendację zrewidowaną o zwalczaniu przekupstwa zagranicznych funkcjonariuszy publicznych⁵⁷. Po zmianie podjęto systematyczne działania następcze mające na celu monitorowanie i promowanie pełnej realizacji postanowień. Dnia 17 grudnia 1997 roku w Paryżu państwa członkowskie przyjęły Konwencję o zwalczaniu przekupstwa zagranicznych funkcjonariuszy publicznych w międzynarodowych transakcjach handlowych⁵⁸.

8. SKANDALE KORPORACYJNE PO 2000 ROKU

Początek lat dwutysięcznych upłynął pod znakiem licznych skandali korporacyjnych. Największe z nich to skandale związane z przedsiębiorstwami Enron i WorldCom. Ten pierwszy wybuchł 16 października 2001 roku, kiedy to gigant branży energetycznej Enron poinformował o stratach opiewających na kwotę 618 milionów dolarów, jakie odniósł w trzecim kwartale. Na skutek tych informacji Komisja Papierów Wartościowych i Giełd wszczęła dochodzenie, podczas którego zwróciła uwagę na wykazywane przez Enron transakcje pozabilansowe. W związku z powstałymi wątpliwościami zażądano sprawozdań za lata wcześniejsze, z których wynikało, że przedsiębiorstwo od pięciu lat zdecydowanie zawyża wysokość osiąganego zysku. Po tych doniesieniach ceny akcji Enronu spadły z 90 dolarów do kilku centów, a przedsiębiorstwo stanęło na progu bankructwa. Jak się okazało w toku postępowania, za audyt w Enronie odpowiedzialne było przedsiębiorstwo konsultingowe Arthur Andersen, dla którego Enron był przez lata jednym z kluczowych klientów. W relacji pomiędzy przedsiębiorstwami istniał konflikt interesów, który był widoczny na wielu płaszczyznach, a polegał głównie na łączeniu funkcji kontrolnych

⁵⁶ Rekomendacja w sprawie zwalczania przekupstw w międzynarodowych transakcjach handlowych przyjęta przez Radę OECD dnia 27 maja 1994 roku – C (94) 75/FINAL.

⁵⁷ Zrewidowana rekomendacja w sprawie przekupstw w międzynarodowych transakcjach handlowych przyjęta przez Radę OECD dnia 23 maja 1997 roku – C (97) 1213/FINAL.

⁵⁸ Konwencja OECD o zwalczaniu przekupstwa zagranicznych funkcjonariuszy publicznych w międzynarodowych transakcjach handlowych z dnia 17 grudnia 1997 roku.

i doradczych. Na skutek tego pracownicy Arthura Andersena, którzy byli zaangażowani jako audytorzy Enronu, pobierali wynagrodzenia za pełnienie usług konsultacyjnych. Ponadto część kadry zatrudnionej w Enronie wcześniej współpracowała z Arthurem Andersenem. Po wybuchu skandalu pracownicy Andersena niszczyli dokumenty związane z przeprowadzaniem audytu, przez co również to przedsiębiorstwo dosięgły pozwy związane z celowym ukrywaniem prawdy o nadużyciach w Enronie⁵⁹.

Drugi ze skandali dotyczył potentata branży telekomunikacyjnej. Od połowy 1999 roku do maja 2002 roku przedsiębiorstwo WorldCom stosowało nierzetelne praktyki rachunkowe, których celem było ukrycie malejących zarobków spowodowane chęcią utrzymania wysokich cen akcji. Praktyki te polegały na księgowaniu części kosztów na opłaty za korzystanie z sieci innych przedsiębiorstw jako inwestycji oraz zawyżaniu przychodów z fałszywych zapisów księgowych. Dzięki tym manipulacjom przedsiębiorstwo notowało olbrzymie zyski zamiast olbrzymich strat. Przełomowy okazał się 2002 rok, w którym grupa audytorów wewnętrznych wykryła w dokumentach szereg nieprawidłowości, wskutek czego dyrektorzy WorldComu przyznali się do nadużyć. Po tym jak informacja ta przedostała się do mediów, ceny akcji WorldComu spadły z 60 dolarów do 9 centów, po czym przestano nimi handlować. Przedsiębiorstwo zatem, chcąc przetrwać, ogłosiło upadłość, dzięki czemu przez 12 miesięcy korzystało z ochrony przed wierzycielami. Uzyskany czas pozwolił na restrukturyzację i wyprzedaj jego majątku⁶⁰.

Przykłady Enronu, WorldComu i wielu innych skandali z początku lat dwutysięcznych doprowadziły do licznych konsekwencji, które odbiły się na funkcjonowaniu amerykańskiego systemu biznesowego. Najmocniejszą było przyjęcie ustawy Sarbanesa-Oxleya regulującej praktyki finansowe i ład korporacyjny⁶¹. Dodatkowym działaniem podjętym w odpowiedzi na te wydarzenia było dokonanie rewizji Federalnych Wytycznych Wyrokowania pod kątem doprecyzowania, uszczegółowienia i wzmocnienia wymagań względem programów *compliance*. Skandale korporacyjne lat dwutysięcznych doprowadziły do popularyzacji unormowań *compliance* oraz nadały jej dzisiejszy kształt i znaczenie.

⁵⁹ Zob. B. McLean, P. Elkind, *The Smartest Guys in the Room: The Amazing Rise and Scandalous Fall of Enron*, Penguin Group, London 2003.

⁶⁰ Zob. L. Jeter, *Disconnected: Deceit and Betrayal at WorldCom*, John Wiley & Sons, Hoboken 2003.

⁶¹ Ustawa Sarbanesa-Oxleya regulująca praktyki finansowe i ład korporacyjny (Pub.L. 107-204, 116 Stat. 745).

PODSUMOWANIE

Dokonany przegląd wybranych unormowań *compliance* oraz wydarzeń, które miały wpływ na ich rozwój, pozwala wysunąć wniosek, że genezy tego zjawiska należy doszukiwać się na przełomie XIX i XX wieku w Stanach Zjednoczonych. Wzmoczone procesy legislacyjne i mnożenie się agencji egzekwowania prawa naraziło amerykańskie przedsiębiorstwa na ryzyko braku zgodności oraz jego konsekwencje. Wzrost ryzyka braku zgodności niejako wymusił na amerykańskich przedsiębiorcach podjęcie działań mających na celu jego minimalizację. Kolejne etapy rozwoju unormowań *compliance* utożsamiane są z aferami, jakie dotyczyły amerykańskie społeczeństwo. Jako pierwszy z przykładów „kamienia milowego” w rozwoju unormowań *compliance* wskazać należy Watergate i śledztwo Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, które doprowadziły do uchwalenia ustawy o zagranicznych praktykach korupcyjnych. Dalej zaś – nadużycia dotyczące zamówień publicznych w amerykańskim przemyśle zbrojeniowym z lat osiemdziesiątych, które doprowadziły do utworzenia Inicjatywy Przemysłu Zbrojeniowego i uchwalenia zasad, które powodowały potrzebę tworzenia stanowisk znanych dziś jako *compliance officer*. Następnym istotnym wydarzeniem była reforma prawa karnego Ronalda Reagana. Reforma ta, składająca się z szeregu ustaw, wprowadziła Federalne Wytyczne Wyrokowania, które w rozdziale VIII dedykowanym podmiotom zbiorowym umożliwiały obniżenie lub odstąpienie od wymierzenia kary, jeżeli oskarżona organizacja posiadała Efektywny Program *Compliance* i Etyki (*Effective Compliance and Ethics Program*). Z punktu widzenia rozwoju *compliance* istotne wydają się również prace Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju na rzecz zwalczania korupcji, które umiędzynarodowiły ustawę o zagranicznych praktykach korupcyjnych, powodując popularyzację unormowań *compliance* na całym świecie. Ostatnimi wydarzeniami, które doprowadziły zjawisko *compliance* do jego aktualnego kształtu i nadały mu adekwatne znaczenie w praktyce gospodarczej, były skandale korporacyjne z lat dwutysięcznych, ze szczególnym uwzględnieniem afer w przedsiębiorstwach Enron i WorldCom.

BIBLIOGRAFIA

- Adams S.H., *The Great American Fraud*, P.F. Collier & Son, New York 1905.
- Bernstein C., Woodward B., *All the President's Men*, Simon & Schuster, Washington 1974.
- Braun T., *Unormowania compliance w korporacjach*, Wolters Kluwer, Warszawa 2017.
- Burczyk-Witczak A., *Kluczowe elementy Komitetu Organizacji Sponsorujących Komisję Treadwaya*, „Kontrola Zarządcza oraz Audyt Wewnętrzny w Teorii i Praktyce” 2013, nr 874.
- Cichy Ł., *Funkcja compliance w bankach*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2015.
- Colman A., *Dictionary of Psychology*, Oxford University Press, New York 2008.
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, *About us*, <https://www.coso.org/Pages/aboutus.aspx>, dostęp 10.03.2020.
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, *Report of the National Commission on Fraudulent Financial Reporting*, <https://www.coso.org/Documents/NCFFR.pdf>, dostęp 10.03.2020.
- Defense Industry Initiative, *The DII Principles*, https://higherlogicdownload.s3.amazonaws.com/DII/03bf5a26-f29f-4c59-bee9-16be73aa4985/UploadedFiles/Z_XJqEK2RTrWeDjdYOtQA_DII%20principles.pdf, dostęp 10.03.2020.
- Defense Industry Initiative on business ethics and conduct, *Origins of DII*, <http://dii.prod2.classfive.com/about-us/history/>, dostęp 10.03.2020.
- Emery F., *Watergate: The Corruption and Fall of Richard Nixon*, Simon & Schuster, New York 1995.
- Gasparski W., *Zgodność i niezgodność tak zwanej zgodności*, „Prakseologia” 2015, nr 127.
- Jagura B., *Rola organów spółki kapitałowej w realizacji funkcji compliance*, Wolters Kluwer, Warszawa 2017.
- Jeter L., *Disconnected: Deceit and Betrayal at WorldCom*, John Wiley & Sons, Hoboken 2003.
- Josephson M., *History of the Integrity, Ethics and Compliance Movement: A cautionary tale for CEOs and corporate directors*, „Ethikos” 2014, nr 1.
- Kling M., *History of Compliance – Part 1. “From Adam to Sarbanes Oxley”*, „ARIS Community” 12.07.2010, <http://www.ariscommunity.com/users/mkl->

- i/2010-07-12-loungtalk-history-compliance-part-1-adam-sarbanes-oxley, dostęp 10.03.2020.
- Koehler M., *The Story of the Foreign Corrupt Practices Act*, „Ohio State Law Journal” 2012, nr 5.
- Kolasiński M.K., *Zarys prawa antymonopolowego Unii Europejskiej na tle prawa Stanów Zjednoczonych i Polski*, Dom Organizatora Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń 2012.
- Konwencja OECD o zwalczaniu przekupstwa zagranicznych funkcjonariuszy publicznych w międzynarodowych transakcjach handlowych z dnia 17 grudnia 1997 roku.
- Kurland N.B., *The Defense Industry Initiative: Ethics, Self-Regulation, and Accountability*, „Journal of Business Ethics” 1993, nr 12.
- Łapiński P. (red.), *Współczesny słownik angielsko-polski, polsko-angielski*, Edgard, Warszawa 2017.
- Makowicz B., *Compliance w przedsiębiorstwie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- MacKessy J., *Knowledge of Good and Evil: A Brief History of Compliance*, „The Finance Professionals’ Post” 23.09.2008, <http://post.nyssa.org/nyssa-news/2010/05/a-brief-history-of-compliance.html>, dostęp 10.03.2020.
- McLean B., Elkind P., *The Smartest Guys in the Room: The Amazing Rise and Scandalous Fall of Enron*, Penguin Group, London 2003.
- Melezini A., *Prawne instrumenty zapobiegania i zwalczania korupcji przez kontrolę skarbową*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014.
- Michałek K., *Na drodze ku potędze. Historia Stanów Zjednoczonych Ameryki 1861–1945*, Książka i Wiedza, Warszawa 1993.
- Moeller R., *Nowoczesny audyt wewnętrzny*, Wydawnictwo Nieoczywiste, Warszawa 2018.
- Nowak C., *Dostosowanie prawa polskiego do instrumentów międzynarodowych dotyczących korupcji*, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 2004.
- Online Etymology Dictionary, <https://www.etymonline.com>, dostęp 12.02.2020.
- Raport z badania stanu compliance i systemów zarządzania zgodnością w działających w Polsce przedsiębiorstwach, Instytut Compliance we współpracy z EY, Wolters Kluwer oraz Viadrina Compliance Center, <http://www.ey.media.pl/pr/384231/compliance-w-polsce-raport-z-badania-stanu-compliance-i-systemow-zarza>, dostęp 10.03.2020.
- Rekomendacja w sprawie zwalczania przekupstw w międzynarodowych transakcjach handlowych przyjęta przez Radę OECD dnia 27 maja 1994 roku – C (94) 75/FINAL.

- Rozporządzenie wykonawcze Prezydenta Stanów Zjednoczonych numer 12526 podpisane 15 lipca 1985 roku.
- Sinclair U., *Grzędawisko*, Książka i Wiedza, Warszawa 1949.
- Tarbell I., *The History of the Standard Oil Company*, McClure, Phillips and Co., New York 1904.
- Ustawa antymonopolowa Claytona z 1914 roku (Pub.L. No. 63-212, 38 Stat. 730).
- Ustawa antymonopolowa Shermana z 1890 roku (Pub.L. No. 51-647, 26 Stat. 209).
- Ustawa Elkinsa z 1903 roku (Pub.L. No. 41-43, 32 Stat. 847).
- Ustawa Hepburna z 1906 roku (Pub.L. No. 59-337, 34 Stat. 584).
- Ustawa o czystości żywności i leków z 1906 roku (Pub.L. No. 59-384, 34 Stat. 768).
- Ustawa o handlu międzyzastanowym z 1887 roku (Pub.L. No. 49-104, 24 Stat. 379).
- Ustawa o kompleksowej kontroli przestępczości z 1984 roku (Pub.L. No. 98-473 No. 98 Stat. 1837).
- Ustawa o reformie wyrokowania z 1984 roku (Pub.L. 98-473, 98 Stat. 1987).
- Ustawa o rezerwie federalnej z 1913 roku (Pub.L. No. 63-43, 38 Stat. 251).
- Ustawa Sarbanesa-Oxleya regulująca praktyki finansowe i ład korporacyjny z 2002 roku (Pub.L. No. 107-204, 116 Stat. 745).
- Ustawa o uboju, przetwarzaniu, jakości i kontroli mięsa importowanego z 1906 roku (Pub.L. No. 59-242, 34 Stat. 1256).
- Ustawa o zagranicznych praktykach korupcyjnych z 1977 roku (Pub.L. No. 95-213, 91 Stat. 1494).
- Van Alstine M.P., *Treaty Double Jeopardy: The OECD Anti-Bribery Convention and the FCPA*, „Ohio State Law Journal” 2012, nr 5.
- Vanes D. et al., *Taber's Cyclopedic Medical Dictionary*, F.A. Davis Company, Philadelphia 2005.
- Wulf K., *Ethics and Compliance Programs in Multinational Organizations*, Springer Gabler, Berlin 2011.
- Yale Law School, *The Legislative History of the Federal Sentencing Guidelines*, Lillian Goldman Law Library, http://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2276&context=fss_paper, dostęp 10.03.2020.
- Zrewidowana rekomendacja w sprawie przekupstw w międzynarodowych transakcjach handlowych przyjęta przez Radę OECD dnia 23 maja 1997 roku – C (97) 1213/FINAL.

GENEZA I ROZWÓJ UNORMOWAŃ COMPLIANCE

Streszczenie

Intensywny wzrost regulacji prawnych i pozaprawnych oraz powstawanie nowych instytucji egzekwowania prawa zwiększają ryzyko wystąpienia braku zgodności u podmiotów uczestniczących w obrocie gospodarczym. Przedsiębiorstwa, chcąc uniknąć konsekwencji wynikających z braku zgodności z obowiązującymi regulacjami, wdrażają unormowania *compliance* mające na celu minimalizowanie ryzyka ich wystąpienia. Dotychczas zjawisko to dotyczyło tylko największych przedsiębiorstw działających w szczególnych branżach. Aktualnie unormowania *compliance* stają się coraz popularniejsze w małych i średnich przedsiębiorstwach, jak również są strategicznym czynnikiem rozwoju i wzrostu konkurencyjności. Mając powyższe na uwadze, celem artykułu było przedstawienie genezy i okoliczności rozwoju unormowań *compliance*. Przyjęto i omówiono hipotezę, że genezy *compliance* należy doszukiwać się na przełomie XIX i XX wieku w Stanach Zjednoczonych. Następnie przytoczono wydarzenia, które miały kluczowy wpływ na rozwój unormowań *compliance*, tj. aferę Watergate i śledztwo Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, nadużycia dotyczące zamówień publicznych w amerykańskim przemyśle zbrojeniowym lat osiemdziesiątych, powołanie Komisji Krajowej ds. Oszustw w Sprawozdawczości Finansowej i utworzenie Komitetu Organizacji Sponsorujących Komisję Treadwaya, reformę prawa karnego Ronalda Reagana, pracę Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju na rzecz zwalczania korupcji oraz skandale korporacyjne z lat dwutysięcznych (Enron, WorldCom).

Słowa kluczowe: *compliance*, unormowania *compliance*, pierwsze unormowania *compliance*, geneza unormowań *compliance*, ryzyko braku zgodności

THE ORIGIN AND DEVELOPMENT OF COMPLIANCE REGULATIONS

Abstract

The huge rise in legal and non-legal regulations and the creation of new law enforcement institutions increase the risk of non-compliance to entities participating in business transactions. Enterprises, wanting to avoid the consequences of non-compliance with applicable regulations, implement com-

pliance norms aimed at minimizing the risk of its occurrence. Until recently, the phenomenon concerned only the largest enterprises operating in specific industries. Currently, compliance norms are becoming more and more popular in small and medium enterprises, as well as are a strategic factor for the development and increase in competitiveness. Having the above in mind, the article aims to present the origin and circumstances of the development of compliance regulations. The hypothesis that compliance genesis should be traced in the United States at the turn of the century is adopted and discussed. Then, the events that had a key impact on the development of compliance norms are cited, i.e. the Watergate scandal and the investigation of the Securities and Exchange Commission, the abuse of public procurement in the US arms industry in the eighties, the appointment of the National Commission for Fraud in Financial Reporting and the creation of a Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, Ronald Reagan's criminal law reform, the work of the Organization for Economic Cooperation and Development to combat corruption, and corporate scandals of the early 2000s (Enron, WorldCom).

Key words: compliance, compliance norms, first compliance norms, genesis of compliance norms, compliance risk

ГЕНЕЗИС И РАЗВИТИЕ ПРИНЦИПОВ СООТВЕТСТВИЯ (*COMPLIANCE*)

Резюме

Интенсивное развитие правовых и неправовых норм и создание новых правоохранительных учреждений увеличивают риск несоответствия между субъектами права как участниками экономических отношений. Предприятия, стремясь избежать последствий, выступающих в результате несоответствия действующим нормам, вводят принципы соответствия (*compliance*), задача которых состоит в минимализации риска их проявления. До сих пор данное явление касалось только крупнейших предприятий, работающих в определённых отраслях. В настоящее время принципы соответствия (*compliance*) становятся всё более популярными среди малых и средних предприятий и служат также стратегическим фактором развития и роста конкурентоспособности. С учётом упомянутого выше, в настоящей статье представлены генезис и условия развития принципов соответствия (*compliance*). За основу принята и рассмотрена гипотеза, согласно которой начало генезиса соот-

ветствия (*compliance*) относится к XIX и XX векам в Соединённых Штатах. Далее речь идёт о событиях, оказавших ключевое влияние на развитие принципов соответствия (*compliance*), в частности, Уотергейтском скандале и расследовании Комиссии по ценным бумагам и биржам, злоупотреблении государственными заказами в военной промышленности США в восьмидесятых годах, назначении Национальной комиссии по борьбе с мошенничеством в финансовой отчетности, создании Комитета организаций-спонсоров Комиссии Тредвея, реформе уголовного права Рональда Рейгана, деятельности Организации экономического сотрудничества и развития по борьбе с коррупцией и корпоративных конфликтах двухтысячных годов (Enron, WorldCom).

Ключевые слова: соответствие (*compliance*), принципы соответствия (*compliance*), первые принципы соответствия (*compliance*), генезис принципов соответствия (*compliance*), риск несоответствия

Cytuj jako:

Kuliński M.W., *Geneza i rozwój unormowań compliance*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2020 nr 1(68), s. 122–142. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.05/m.w.kulinski

Cite as:

Kuliński, M.W. (2020), ‘Geneza i rozwój unormowań *compliance*’ [‘The origin and development of compliance regulations’], *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(68), 122–142. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.05/m.w.kulinski

R E C E N Z J E

Stanisław Koziej*

ROBERT ŁOŚ,
SOFT POWER W STOSUNKACH MIĘDZYNARODOWYCH,
WYDAWNICTWO UNIwersYTETU ŁÓDZKIEGO, ŁÓDŹ 2017, ss. 324

DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.06/s.koziej

Autor recenzowanej książki dr hab. Robert Łoś jest absolwentem Uniwersytetu Łódzkiego. Na podstawie obronionej w 1994 roku na Wydziale Filozoficzno-Historycznym UŁ rozprawy doktorskiej na temat *ZSRR w polskiej polityce i opinii publicznej w okresie przełomu październikowego 1956 roku* uzyskał stopień naukowy doktora, a w 2005 roku również na UŁ obronił dysertację habilitacyjną pt. *Wschodnia polityka kanclerza Konrada Adenauera*. Od 2016 roku jest dyrektorem Instytutu Studiów Politologicznych Uniwersytetu Łódzkiego.

Monografia *Soft power w stosunkach międzynarodowych* jest dziełem o zarówno walorach teoretycznych, jak i dużej użyteczności praktycznej. Rozpoczyna się od analizy istoty kategorii *soft power*, czyli miękkiej siły, jako jednej ze składowych ogólnej siły/potęgi podmiotu politycznego – obok *hard power*, twardej siły. Autor analizuje i omawia też strukturę oraz miejsce i rolę *soft power* w stosunkach międzynarodowych. W kolejnej części pracy formułuje zaś autorską metodę mierzenia *soft power* oraz przedstawia światowy ranking państw według ich potencjału w tej dziedzinie opracowany przy zastosowaniu takiej właśnie metody. Kończącą część pracy stanowi studium porównawcze wykorzystywania *soft power* przez trzy najważniejsze dziś mocarstwa światowe: USA, Chiny i Rosję.

Na podkreślenie zasługuje bardzo szerokie odnośnienie prezentowanych w pracy analiz do bogatej literatury światowej. Jest to pierwsze w warunkach polskiej nauki tak kompleksowe badanie kategorii *soft power*, prowadzące do

* Stanisław Koziej – prof. dr hab., Uczelnia Łazarskiego w Warszawie, e-mail: stanislaw.koziej@lazarski.pl; ORCID: 0000-0003-2010-3763

wzbogacenia i uporządkowania teorii w zakresie międzynarodowych stosunków bezpieczeństwa, a także zaferowania narzędzia, które może być z powodzeniem wykorzystywane w praktyce polityki zagranicznej i bezpieczeństwa.

Warto podkreślić szczególne znaczenie tej problematyki w kształtujących się obecnie polityczno-strategicznych warunkach bezpieczeństwa. Po okresie postzimnowojennego odprężenia i poszukiwania sposobu na budowę kooperatywnego systemu bezpieczeństwa na obszarze euroatlantyckim wraca konfrontacja polityczna między Rosją i Zachodem, która coraz częściej określana jest nową zimną wojną. Jedną z jej właściwości jest hybrydowość zagrożeń, oznaczająca ogromną różnorodność klasycznych i nieklasycznych, otwartych i skrytych, militarnych i niemilitarnych form oraz metod osiągania celów politycznych przez stosowanie otwartej i zakamuflowanej przemocy w konfrontacyjnych stosunkach międzynarodowych. Jeśli dodać do tego konsekwencje globalizacji i rewolucji informacyjnej – w takim neozimnowojennym środowisku bezpieczeństwa wyraźnie wzrasta znaczenie niemilitarnych, właśnie owych miękkich (*soft*) środków politycznych wpływów, przyciągania, odstraszenia, presji, nacisków, pośredniej i bezpośredniej przemocy itp.

Rzetelne zbadanie i naświetlenie w pracy istoty i struktury oraz warunków efektywności *soft power* stwarza możliwości jej skutecznego stosowania w praktyce polityki bezpieczeństwa. Słusznie przy tym zwraca się uwagę na znaczenie uniwersalnych wartości w budowaniu *soft power* oraz jej źródeł i jednocześnie instrumentów tkwiących w kulturze i edukacji, mądrej polityce zagranicznej i dyplomacji oraz mediach, w tym coraz istotniejszych mediach społecznościowych. Zasadnie przestrzega się jednocześnie przed strywalizowaniem celowego oddziaływania informacyjnego do formy zwykłej propagandy.

Na uwagę zasługują refleksje dotyczące miękkiej siły, jej potencjału i możliwości wykorzystania w systemach demokratycznych i autorytarnych. Celnie wskazuje się na paradoksalną przewagę systemów autorytarnych na tym polu. Myślę, że przykładem dobrze ilustrującym tę tezę może być obecna rywalizacja czy wręcz konfrontacja informacyjna między Rosją i Zachodem, którą Rosja wyraźnie wygrywa. Systemy autorytarne, społeczeństwa w takich systemach są bardziej odporne (niejako skutecznie opancerzone) na oddziaływanie miękkiej siły z zewnątrz. Skłonne są, pod wpływem historii, tradycyjnych nawyków czy wręcz zastraszania bieżącego, uznawać, że lepiej wierzyć informacjom swojej władzy niż informacjom zewnętrznym. Dalsze badanie tego zjawiska jest niezmiernie ważne dla praktycznej optymalizacji własnych strategii współpracy lub konfrontacji na polu miękkiej siły, w tym np. strategii

bezpieczeństwa informacyjnego. Warto zachęcać do podejmowania szerszych i pogłębionych badań w tym właśnie zakresie.

Bardzo ważnym wątkiem badań poruszonym w recenzowanej monografii jest przejawianie się miękkiej siły w stosunkach międzynarodowych poza klasyczną do tej pory aktywnością na poziomie instytucji państwa i organizacji międzynarodowych. Era globalizacji i rewolucji informacyjnej zbliża do siebie narody, społeczności, podmioty gospodarcze, obywatele, co stwarza interakcje bezpośrednie czy ponadinstytucjonalne. Zyski lub straty polityczne poprzez wpływy, przyciąganie, zniechęcanie, lekceważenie, rutynę itp. mogą być osiągnane lub ponoszone niejako bezpośrednio, w interakcjach społecznych, gospodarczych czy międzyludzkich (obywatelskich), wręcz poza kontrolą i nawet wbrew instytucjom politycznym. Pojawia się oczywiście problem, jak państwo i organizacje międzynarodowe mogą kontrolować i wykorzystywać tę sferę aktywności miękkiej siły w stosunkach międzynarodowych. Wydaje się, że tego typu problematyka, w połączeniu z najnowszymi kwestiami tzw. cyber-siły, jest jedną z najbardziej perspektywicznych badawczo, jeśli idzie o charakter tworzenia i działania miękkiej siły w relacjach międzynarodowych. Recenzowana praca daje dobre podstawy teoretyczne i znaczące elementy wiedzy praktycznej do rozwijania takich badań.

Ważną częścią monografii, zwłaszcza dla praktyki polityki zagranicznej i bezpieczeństwa, jest wspomniany autorski ranking państw według potencjału *soft power*, a także analiza porównawcza w tej dziedzinie trzech mocarstw globalnych: USA, Chin i Rosji. Praktycy polityki zagranicznej i bezpieczeństwa mogą wyciągnąć wiele przydatnych wniosków dotyczących kształtowania i wykorzystywania własnej *soft power* w stosunkach międzynarodowych. Nawiasem mówiąc, Polska w tych rankingach mieści się na pograniczu drugiej i trzeciej dziesiątki państw w świecie.

Badania zaprezentowane w recenzowanej monografii odpowiadają na zapotrzebowanie zarówno teoretyków, jak i praktyków. Chodzi tu głównie o rozwijanie teorii oraz wypracowywanie praktycznych rekomendacji w dziedzinie bezpieczeństwa międzynarodowego, właściwych dla jakościowo odmiennych warunków strategicznych, narzucanych przez nową – jak się ją często określa, hybrydową – zimną wojnę na przestrzeni euroatlantyckiej (dotyczy to przede wszystkim relacji Rosja – Zachód). Zmagania pośrednie, pozamilitarne, ze stosowaniem różnych instrumentów miękkiej siły, w tym zwłaszcza informacyjne – w szczególności z wykorzystaniem cyberprzestrzeni – są istotną treścią koncepcji, doktryn i praktyki bezpieczeństwa w neozimno-

wojennym środowisku. Praca dotyczy jednego z głównych nurtów tej właśnie ważnej problematyki.

Warto podkreślić, że monografia zawiera nie tylko walory naukowe, ale także istotną wartość praktyczną dla polityki zagranicznej oraz wartość dydaktyczną. Może okazać się przydatna również w zakresie szerokiej edukacji społecznej w sprawach współczesnych potrzeb, wymagań, oczekiwań i możliwości zapewnienia bezpieczeństwa narodowego.

Cytuj jako:

Koziej S., recenzja książki: Robert Łoś, *Soft power w stosunkach międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2017, ss. 324, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2020 nr 1(68), s. 145–148. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.06/s.koziej

Cite as:

Koziej, S. (2020), book review (in *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(68), 145–148): Robert Łoś, *Soft power w stosunkach międzynarodowych* [‘Soft power in international relations’], Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2017, 324 pp. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.06/s.koziej

Adrian Chojan*

JÓZEF M. FISZER, MATEUSZ CZASAK,
TRÓJKĄT WEIMARSKI. GENEZA I DZIAŁALNOŚĆ
NA RZECZ INTEGRACJI EUROPY W LATACH 1991–2016,
INSTYTUT STUDIÓW POLITYCZNYCH PAN, WARSZAWA 2019, SS. 494

DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.07/a.chojan

Trójkąt Weimarski odgrywa rolę nie do przecenienia w rozwijaniu procesów integracyjnych w Europie. Szczególnie my, Polacy, powinniśmy ze szczególną troską i szacunkiem odnosić się do tej trójstronnej współpracy. Francuski badacz Pierre-Frédéric Weber pisał, że Trójkąt został powołany w określonych realiach politycznych do realizacji określonego celu, czyli integracji Polski z Unią Europejską¹. Lata dziewięćdziesiąte XX wieku stanowiły niezwykle trudny okres dla polskiej polityki zagranicznej. Władze w Warszawie musiały na nowo określić jej priorytety, tym razem bez „wsparcia” Związku Radzieckiego. Był to więc okres dążenia do samodzielności w stosunkach międzynarodowych. Już wtedy Francja i Niemcy odgrywały kluczową rolę w Europie, a bez aktywności Paryża i Berlina trudno byłoby w ogóle mówić o jakichkolwiek postępach integracyjnych. Kiedy więc zestawimy Polskę, państwo na nowo wchodzące wtedy w relacje międzynarodowe, z takimi potęgami jak Francja i Niemcy, zaprawionymi w boju podmiotami polityki globalnej, wychodzi nam swoista hybryda. Bez wątpienia krajem, który w tej konfiguracji mógł najwięcej zyskać, była Polska, zaś Francuzi i Niemcy mogli jedynie stracić. Jak jednak wiemy, aktywna współpraca w ramach Trójkąta

* Adrian Chojan – dr, Uczelnia Łazarskiego w Warszawie, e-mail: adrian.chojan@lazarski.pl; ORCID: 0000-0002-0132-1274

¹ P.-F. Weber, *Trójkąt Weimarski. Od optymizmu pierwszych dni po poszukiwaniu nowego sensu*, [w:] D. Bingen, P.O. Loew, K. Ruchniewicz, M. Zybura (red.), *Dojrzałe sąsiedztwo. Stosunki polsko-niemieckie w latach 1991–2011*, Centrum Studiów Niemieckich i Europejskich im. Willy’ego Brandta, Wrocław 2012, s. 85.

Weimarskiego wyraźnie przyczyniła się do uzyskania przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej w dniu 1 maja 2004 roku.

Na temat samego Trójkąta Weimarskiego napisano wiele publikacji naukowych. Problematykę tę podejmowali m.in. Stanisław Parzymies², Krzysztof Miszczak³, Bogdan Koszel⁴. Większość autorów ukazywała pozytywne aspekty działalności Trójkąta w analizowanych zagadnieniach. Na szczególne wyróżnienie zasługuje natomiast praca Józefa M. Fiszera i Mateusza Czasaka pt. *Trójkąt Weimarski. Geneza i działalność na rzecz integracji Europy w latach 1991–2016* wydana nakładem Instytutu Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk w 2019 roku. Podkreślić należy zwłaszcza to, że publikacja została przygotowana we współpracy i w ramach grantu pozyskanego z Polsko-Niemieckiej Fundacji na rzecz Nauki. Cel pracy został jasno określony w jej tytule: chodzi o ukazanie roli Trójkąta Weimarskiego dla integracji Europy w latach 1991–2016.

Recenzowana monografia składa się ze wstępu, pięciu rozbudowanych rozdziałów oraz zakończenia. Niezwykle cennym uzupełnieniem jest ogólne i szczegółowe kalendarium, ukazujące wydarzenia w historii Trójkąta Weimarskiego. Uwagę zwraca także rozbudowany indeks osób.

Praca ma chronologiczno-problemowy charakter, analizowane są w niej poszczególne wydarzenia w dziejach Trójkąta Weimarskiego, z ukazaniem ich głównych przyczyn i konsekwencji. Autorzy stawiają we wstępie słuszną tezę, że

„utworzenie Trójkąta Weimarskiego było jednym z elementów umiejętnie prowadzonej polskiej polityki zagranicznej wczesnych lat dziewięćdziesiątych XX wieku” (s. 7).

Wybierając bowiem na początku tamtej dekady euroatlantycki kierunek polityki zagranicznej, należało wybrać również odpowiedni katalog partnerów międzynarodowych, którzy stanowiliby nie tyle pomoc, ile po prostu lobby w Unii Europejskiej i NATO. Udział Polski w Trójkącie Weimarskim miał także bardzo duże znaczenie prestiżowe dla Warszawy. Nie tylko bowiem ukazywał jej rosnącą pozycję, ale także „wyrwał” ją z poradzieckiej strefy

² S. Parzymies, *Trójkąt Weimarski w poszerzonej Unii Europejskiej*, „Sprawy Międzynarodowe” 2004, nr 2.

³ K. Miszczak, *Polityka koherencji w Polityce Zagranicznej, Bezpieczeństwa i Obrony UE wg postanowień Traktatu z Lizbony, a rola i przyszłość Trójkąta Weimarskiego*, [w:] K.H. Standke (red.), *Trójkąt Weimarski w Europie*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009.

⁴ B. Koszel, *Trójkąt Weimarski: bilans i perspektywy współpracy*, „Krakowskie Studia Międzynarodowe” 2016, nr 1.

wpływów. Bardzo rzetelnie kwestie te zostały zanalizowane w pierwszym rozdziale pracy, poświęconym przesłankom utworzenia Trójkąta Weimarskiego, oraz drugim rozdziale, obejmującym już sam proces tworzenia trójstronnej współpracy państw.

Kolejne rozdziały podzielone są na okresy funkcjonowania Trójkąta Weimarskiego. I tak rozdział trzeci odnosi się do – moim zdaniem – najważniejszego czasu nie tylko w historii Trójkąta Weimarskiego, ale przede wszystkim polskiej polityki zagranicznej. Autorzy dogłębnie przeanalizowali funkcjonowanie Trójkąta Weimarskiego w specyficznym okresie polskiej akcesji do Unii Europejskiej. Cennym elementem tego rozdziału jest opisanie lat 2005–2007, które stanowiły prawdziwą próbę dla trójstronnej formuły współpracy. Czas ten zbiegł się *de facto* z realizacją kluczowego celu polityki zagranicznej RP, czyli wejścia do Unii Europejskiej. Nowy rząd koalicyjny Prawa i Sprawiedliwości, Ligi Polskich Rodzin oraz Samoobrony, podobnie jak ówczesny prezydent Lech Kaczyński w swojej polityce, diametralnie zmienił postawę wobec Trójkąta. Wydaje się, że polscy decydenci po 2005 roku nie dostrzegli roli tej formuły współpracy w procesie kształtowania pozycji Polski jako jednego z głównych decydentów UE, a jak uważa Joanna Kamińska, w pierwszym okresie członkostwa w UE Trójkąt Weimarski mógł stać się forum dostarczającym partnerom europejskim rozwiązań i pomysłów dotyczących spraw o dużym znaczeniu dla Polski⁵. Tak pozytywne nastawienie do roli Trójkąta Weimarskiego studzi Krzysztof Miszczak. W jednej ze swoich publikacji pisze, że różnice w kwestiach postrzegania polityki międzynarodowej przez Niemcy, Francję i Polskę musiały doprowadzić do kryzysu i przenieść się na forum Unii Europejskiej oraz że

„Polska, jak i inni nowi członkowie tej organizacji z Europy Środkowo-Wschodniej byli praktycznie całkowicie pozbawieni przez tandem francusko-niemiecki wpływu na proces integracyjny UE”⁶.

Rozdział czwarty recenzowanej monografii obejmuje okres 2007–2011, czyli pierwszą kadencję rządów koalicji Platformy Obywatelskiej i Polskiego Stronnictwa Ludowego. Jak słusznie zauważają autorzy, był to czas wzrostu aktywności w ramach Trójkąta. Trzeba jednak podkreślić, że nie był on tak intensywny jak w latach 1991–2004. Interesującym fragmentem tego rozdziału są rozważania dotyczące dołączenia do formuły Trójkąta Federacji Rosyjskiej.

⁵ J. Kamińska, *Siła zmiany. Polska polityka zagraniczna po 2004 roku*, Wydawnictwo ECE, Toruń 2014, s. 89.

⁶ K. Miszczak, *Polityka koherencji...*, *op. cit.*, s. 485.

W ostatnim, piątym rozdziale pracy zanalizowano okres 2011–2016, który został uznany za czas ponownego ograniczenia współpracy, jednak nie tak ścisłego jak w 2005–2007. Jak pamiętamy, na lata 2011–2016 przypada wiele wydarzeń, takich jak kryzys finansowy czy rosyjska agresja na terytorium Ukrainy. W końcowym podrozdziale autorzy postawili interesującą tezę:

„jeśli Trójkąt Weimarski się rozpadnie, to będzie to zarazem początek końca UE, jaką znamy. Unia Europejska stanie się co najwyżej strefą wolnego handlu lub tzw. Unią dwóch prędkości na czele z Niemcami i Francją, ale bez Polski”.

Pytaniem otwartym pozostaje, czy już teraz nie mamy do czynienia z Unią dwóch prędkości, choć formalnie Trójkąt nadal istnieje. Wydaje się, że byłby to dobry punkt wyjścia do prowadzenia dalszych badań na temat wpływu tego regionalnego porozumienia trzech państw i konsekwencji współpracy (bądź jej braku) dla samej Unii Europejskiej.

Recenzowaną monografię powinni przeczytać wszyscy ci, którym nieobca jest problematyka polskiej polityki zagranicznej, integracji europejskiej oraz współpracy regionalnej.

Cytuj jako:

Chojan A., recenzja książki: Józef M. Fiszer, Mateusz Czasak, *Trójkąt Weimarski. Geneza i działalność na rzecz integracji Europy w latach 1991–2016*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2019, ss. 494, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2020 nr 1(68), s. 149–152. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.07/a.chojan

Cite as:

Chojan, A. (2020), book review (in *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(68), 149–152): Józef M. Fiszer, Mateusz Czasak, *Trójkąt Weimarski. Geneza i działalność na rzecz integracji Europy w latach 1991–2016* [‘Weimar Triangle. The genesis and activity for the integration of Europe in the years 1991–2016’], Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2019, 494 pp. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.07/a.chojan

NOTY O AUTORACH

Jerzy Wieczorek – dr hab., prof. Uczelni Łazarskiego

Paweł Antoszak – dr, Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy

Aigerim Anvarbek Kyzy – student, Uczelnia Łazarskiego w Warszawie

Kakhaber Djakeli – prof., Międzynarodowy Uniwersytet Morza Czarnego, Tbilisi,
Gruzja

Mateusz W. Kuliński – mgr, Uczelnia Łazarskiego w Warszawie

Stanisław Koziej – prof. dr hab., Uczelnia Łazarskiego w Warszawie

Adrian Chojan – dr, Uczelnia Łazarskiego w Warszawie

NOTES ON THE AUTHORS

Jerzy Wieczorek – PhD hab., Professor of Lazarski University in Warsaw

Paweł Antoszek – PhD, Kazimierz Wielki University in Bydgoszcz

Aigerim Anvarbek Kyzy – masters student, Lazarski University in Warsaw

Kakhaber Djakeli – Professor, PhD, International Black Sea University, Tbilisi, Georgia

Mateusz W. Kuliński – MA, Lazarski University in Warsaw

Stanisław Koziej – Professor, PhD hab., Lazarski University in Warsaw

Adrian Chojan – PhD, Lazarski University in Warsaw

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Ежи Вечорэк – доктор наук, профессор Университета Лазарского в Варшаве

Павел Антошак – кандидат наук, Университет Казимира Великого в Быдгоше

Айгерим Анварбек Кызы – студент, Университет Лазарского в Варшаве

Кахабер Джакели – профессор, Международный Черноморский Университет [International Black Sea University], Тбилиси, Грузия

Матеуш В. Кулиньски – магистр, Университет Лазарского в Варшаве

Станислав Козей – профессор, доктор наук, Университет Лазарского в Варшаве

Адриан Хоян – кандидат наук, Университет Лазарского в Варшаве

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/guestauthorship

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

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.

‘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 inexistent but his/her name is listed as an author.

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

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

Ethical standards for reviewers

Confidentiality

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

Anonymity

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

Objectivity standards

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

Conflict of interests and its disclosure

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

INFORMACJA DLA AUTORÓW KWARTALNIKA
„MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

1. Czasopismo przyjmuje oryginalne, niepublikowane prace naukowe dotyczące szeroko rozumianej problematyki ekonomicznej i politycznej. Nadsyłane materiały powinny zawierać istotne przyczynki teoretyczne lub ciekawe zastosowanie empiryczne. Publikowane są także recenzje oraz sprawozdania z życia naukowego szkół wyższych. Artykuły są przedmiotem recenzji, a warunkiem opublikowania jest pozytywna opinia recenzenta.
2. Materiał do Redakcji należy przekazać w jednym egzemplarzu znormalizowanego maszynopisu (30 wierszy na stronie, po 60 znaków w wierszu, ok. 1800 znaków na stronie) wraz z tekstem zapisanym na nośniku elektronicznym lub przesłanym pod adresem: wydawnictwo@lazarski.edu.pl
3. Przypisy należy umieszczać na dole strony, podając najpierw inicjały imienia, nazwisko autora, tytuł pracy, nazwę wydawnictwa, miejsce i rok wydania, numer strony. W przypadku prac zbiorowych należy podać imię i nazwisko redaktora naukowego. Szczegółowe wskazówki dla autorów opublikowane są na stronie internetowej Oficyny Wydawniczej Uczelni Łazarskiego pod adresem <https://www.lazarski.pl/pl/badania-i-rozwoj/oficyna-wydawnicza-uczelni-lazarskiego/dla-autorow/>.
4. Zdjęcia i rysunki mogą być dostarczone w postaci oryginalnej (do skanowania) lub zapisane w formatach TIFF, GIF, BMP.
5. Do artykułu należy dołączyć bibliografię oraz streszczenie, 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.
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-autorow/> (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
oferuje następujące nowe publikacje:

1. *Kobiety w medycynie. W stulecie odzyskania niepodległości 1918–2018*, Maria Ciesielska, Anna Marek, Magdalena Paciorek (red.), Warszawa 2019, ISBN 978-83-64054-91-4.
2. *Nowy Porządek Świata. Dekompozycja państw i narodów*, Marian Guzek, Warszawa 2019, ISBN 978-83-64054-71-6.
3. *Charakterystyka umowy Time for Photos oraz roszczeń z tytułu jej niewykonania lub nienależytego wykonania*, Katarzyna Jedynek, Warszawa 2019, ISBN 978-83-64054-79-2.
4. *Legal Conditions of International Cooperation for the Safety and Efficiency of Civil Aviation*, ed. by Ewa Jasiuk, Roman Wosiek, Warsaw 2019, ISBN 978-83-64054-27-3.
5. *Poland and Ukraine: Common Neighborhood and Relations*, ed. by Martin Dahl, Adrian Chojan, Warsaw 2019, ISBN 978-83-64054-15-0.
6. *Resolving International Economic Problems with the Tools of Contemporary Econometrics*, ed. by Krzysztof Beck, Warsaw 2019, ISBN 978-83-64054-39-6.
7. *Elastyczne formy zatrudnienia we włoskim i polskim prawie pracy. Szanse i zagrożenia*, Angelica Riccardi (red.), Magdalena Rycak (red.), Warszawa 2019, ISBN 978-83-64054-51-8.
8. *Determinanty synchronizacji cykli koniunkturalnych w krajach Unii Europejskiej*, Krzysztof Beck, Warszawa 2019, ISBN 978-83-64054-43-3.
9. *Prawo a nowoczesność. Wyzwania – problemy – nadzieje*, Anna Hrycaj, Aneta Łazarska, Przemysław Szustakiewicz (red.), Warszawa 2019, ISBN 978-83-64054-63-1.
10. *Investors' Perceptions and Stock Market Outcomes. Interdisciplinary Approach*, ed. by Olha Zadorozhna, Martin Dahl, Warsaw 2019, ISBN 978-83-64054-67-9.

Pozostałe publikacje:

1. Krystyna Regina Bąk (red.), *Statystyka wspomagana Excelem 2007*, Warszawa 2010.
2. Maria Biegniewicz-Steyer, *O powstańczych dniach trochę inaczej*, Warszawa 2018.
3. Wojciech Bieńkowski, Krzysztof Szczygielski, *Rozważania o rozwoju gospodarczym Polski*, Warszawa 2009.
4. Wojciech Bieńkowski, Adam K. Prokopowicz, Anna Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership. The 21st Century Agreement*, Warsaw 2015.
5. Remigiusz Bierzanek, *Przez wiek XX. Wspomnienia i refleksje*, Warszawa 2006.
6. Jacek Brdulak, Ewelina Florczak, *Uwarunkowania działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce*, Warszawa 2016.
7. Piotr Brzeziński, Zbigniew Czarnik, Zuzanna Łaganowska, Arwid Mednis, Stanisław Piątek, Maciej Rogalski, Marlena Wach, *Nowela listopadowa prawa telekomunikacyjnego*, Warszawa 2014.
8. Hans Ephraïmson-Abt, Anna Konert, *New Progress and Challenges in The Air Law*, Warszawa 2014.
9. Janusz Filipczuk, *Adaptacyjność polskich przedsiębiorstw w warunkach transformacji systemowej*, wyd. II, Warszawa 2007.
10. Jerzy A. Gawinecki (red. nauk.), *Ekonometria w zadaniach*, praca zbiorowa, Warszawa 2008.
11. Jerzy A. Gawinecki, *Matematyka dla ekonomistów*, Warszawa 2010.

12. Grażyna Gierszewska, Jerzy Kisielnicki (red. nauk.), *Zarządzanie międzynarodowe. Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*, Warszawa 2010.
13. Tomasz G. Grosse (red. nauk.), *Między polityką a rynkiem. Kryzys Unii Europejskiej w analizie ekonomistów i politologów*, praca zbiorowa, Warszawa 2013.
14. Jan Grzyski, *Powrót do Europy – polski dyskurs. Wyznaczanie perspektywy krytycznej*, Warszawa 2016.
15. Marian Guzek, *Makroekonomia i polityka po neoliberalizmie. Eseje i polemiki*, Warszawa 2011.
16. Marian Guzek (red. nauk.), *Ekonomia i polityka w kryzysie. Kierunki zmian w teoriach*, praca zbiorowa, Warszawa 2012.
17. Marian Guzek, *Teorie ekonomii a instrumenty antykryzysowe*, Warszawa 2013.
18. Marian Guzek, *Kapitalizm na krawędzi*, Warszawa 2014.
19. Marian Guzek, *Doktryny ustrojowe. Od liberalizmu do libertarianizmu*, Warszawa 2015.
20. Marian Guzek, *Przyszłość kapitalizmu – cesjonalizm?*, Warszawa 2016.
21. Marian Guzek, *Świat zachodu po nieudanym wejściu w erę postindustrialną*, Warszawa 2018.
22. Anna Harasiewicz-Mordasewicz, *Word 2007*, Warszawa 2009.
23. Anna Harasiewicz-Mordasewicz, *Excel 2007*, Warszawa 2010.
24. Dominika E. Harasimiuk, Marcin Olszówka, Andrzej Zinkiewicz (red. nauk.), *Prawo UE i porządek konstytucyjny państw członkowskich. Problem konkurencji i wzajemnych relacji*, Warszawa 2014.
25. Stanisław Hoc, *Prawo administracyjne gospodarcze. Wybrane zagadnienia*, Warszawa 2013.
26. „Ius Novum”, Ryszard A. Stefański (red. naczelny), kwartalnik, Uczelnia Łazarskiego, numery: 1/2007, 2–3/2007, 4/2007, 1/2008, 2/2008, 3/2008, 4/2008, 1/2009, 2/2009, 3/2009, 4/2009, 1/2010, 2/2010, 3/2010, 4/2010, 1/2011, 2/2011, 3/2011, 4/2011, 1/2012, 2/2012, 3/2012, 4/2012, 1/2013, 2/2013, 3/2013, 4/2013, Numer specjalny 2014, 1/2014, 2/2014, 3/2014, 4/2014, 1/2015, 2/2015, 3/2015, 4/2015, 1/2016, 2/2016, 3/2016, 4/2016, 1/2017, 2/2017, 3/2017, 4/2017, 1/2018, 2/2018, 3/2018, 4/2018, 1/2019, 2/2019, 3/2019, 4/2019, 1/2020.
27. Andrzej Jagiełło, *Polityka akcyzowa w odniesieniu do wyrobów tytoniowych w Polsce w latach 2000–2010 i jej skutki ekonomiczne*, Warszawa 2012.
28. Sylwia Kaczyńska, Anna Konert, Katarzyna Łuczak, *Regulacje hiszpańskie na tle obowiązujących przepisów międzynarodowego i europejskiego prawa lotniczego*, Warszawa 2016.
29. Anna Konert (red.), *Aspekty prawne badania zdarzeń lotniczych w świetle Rozporządzenia 996/2010*, Warszawa 2013.
30. Anna Konert, *A European Vision for Air Passengers*, Warszawa 2014.
31. Anna Konert (red.), *Internacjonalizacja i europeizacja prawa lotniczego. Księga pamiątkowa ku czci Profesora Marka Żylicza*, Warszawa 2015.
32. Łukasz Konopielko, Michał Wołoszyn, Jacek Wytrębowski, *Handel elektroniczny. Ewolucja i perspektywy*, Warszawa 2016.
33. Dariusz A. Kosior, Marek Postuła, Marek Rosiak (red.), *Doustne leki przeciwkrzepliwne. Od badań klinicznych do praktyki*, Warszawa 2013.
34. Dariusz A. Kosior, Marek Rosiak, Marek Postuła (red.), *Doustne leki przeciwpyłkowe w leczeniu chorób układu sercowo-naczyniowego. Okiem kardiologa i farmakologa*, Warszawa 2014.
35. Jerzy Kowalski, *Państwo prawa. Demokratyczne państwo prawne. Antologia*, Warszawa 2008.
36. Stanisław Koziej, *Rozmowy o bezpieczeństwie. O bezpieczeństwie narodowym Polski w latach 2010–2015 w wywiadach i komentarzach Szefa Biura Bezpieczeństwa Narodowego*, Warszawa 2016.

37. Stanisław Koziej, *Rozważania o bezpieczeństwie. O bezpieczeństwie narodowym Polski w latach 2010–2015 w wystąpieniach i referatach Szefa Biura Bezpieczeństwa Narodowego*, Warszawa 2016.
38. Stanisław Koziej, *Studia o bezpieczeństwie. O bezpieczeństwie narodowym i międzynarodowym w latach 2010–2015 w publikacjach i analizach Szefa Biura Bezpieczeństwa Narodowego*, Warszawa 2017.
39. Rafał Krawczyk, *Islam jako system społeczno-gospodarczy*, Warszawa 2013.
40. Rafał Krawczyk, *Podstawy cywilizacji europejskiej*, Warszawa 2006.
41. Rafał Krawczyk, *Zachód jako system społeczno-gospodarczy*, Warszawa 2016.
42. Maria Kruk-Jarosz (red. nauk.), *System organów ochrony prawnej w Polsce. Podstawowe instytucje*, wyd. II zm. i popr., Warszawa 2008.
43. Maciej Krzak, *Kontrowersje wokół antycyklicznej polityki fiskalnej a niedawny kryzys globalny*, Warszawa 2012.
44. Michał Kuź, *Alexis de Tocqueville's Theory of Democracy and Revolutions*, Warsaw 2016.
45. Jerzy Menkes (red. nauk.), *Prawo międzynarodowe w XXI wieku. Księga pamiątkowa profesor Renaty Szafarz*, Warszawa 2007.
46. Jerzy Menkes (red. nauk.), *Prawo międzynarodowe – problemy i wyzwania. Księga pamiątkowa profesor Renaty Sonnenfeld-Tomporek*, Warszawa 2006.
47. Jerzy Menkes (red. nauk.), *Wybór kasusów z prawa międzynarodowego. Zagadnienia ogólne*, zeszyt 1, Warszawa 2008.
48. Aleksandra Mężykowska, *Interwencja humanitarna w świetle prawa międzynarodowego*, Warszawa 2008.
49. Mariusz Muszyński (red. nauk.), Dominika E. Harasimiuk, Małgorzata Kozak, *Unia Europejska. Instytucje, polityki, prawo*, Warszawa 2012.
50. „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, Józef M. Fiszer (red. nac.), kwartalnik, Uczelnia Łazarskiego, numery: 1(28)2010, 2(29)2010, 3(30)2010, 4(31)2010, 1–2(32–33)2011, 3(34)2011, 4(35)2011, 1(36)2012, 2(37)2012, 3(38)2012, 4(39)2012, 1(40)2013, 2(41)2013, 3(42)2013, 4(43)2013, 1(44)2014, 2(45)2014, 3(46)2014, 4(47)2014, 1(48)2015, 2(49)2015, 3(50)2015, 4(51)2015, 1(52)2016, 2(53)2016, 3(54)2016, 4(55)2016, 1(56)2017, 2(57)2017, 3(58)2017, 4(59)2017, 1(60)2018, 2(61)2018, 3(62)2018, 4(63)2018, 1(64)2019, 2(65)2019, 3(66)2019, 4(67)2019.
51. Edward Nieznański, *Logika dla prawników*, Warszawa 2006.
52. Marcin Olszówka, *Konstytucja PRL a system źródeł prawa wyznaniowego do roku 1989*, Warszawa 2016.
53. Marcin Olszówka, *Wpływ Konstytucji RP z 1997 roku na system źródeł prawa wyznaniowego*, Warszawa 2016.
54. Bartłomiej Opaliński, *Rola Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej w procesie stanowienia ustaw na tle praktyki ustrojowej Konstytucji III RP*, Warszawa 2014.
55. Bartłomiej Opaliński (red. nauk.), *Prawo administracyjne w ujęciu interdyscyplinarnym*, Warszawa 2014.
56. Bartłomiej Opaliński, Maciej Rogalski (red. nauk.), *Kontrola korespondencji. Zagadnienia wybrane*, Warszawa 2018.
57. Bartłomiej Opaliński, Maciej Rogalski, Przemysław Szustakiewicz, *Służby specjalne w systemie administracyjnym Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa 2016.
58. Bartłomiej Opaliński, Przemysław Szustakiewicz, *Policja. Studium administracyjnoprawne*, Warszawa 2013.

59. Bartłomiej Opaliński, Przemysław Szustakiewicz (red. nauk.), *Funkcjonowanie służb mundurowych i żołnierzy zawodowych w polskim systemie prawnym. Zagadnienia wybrane*, Warszawa 2015.
60. Leokadia Oręziak, *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej*, Warszawa 2007.
61. Leokadia Oręziak (red. nauk.), *Finansowanie rozwoju regionalnego w Polsce*, Warszawa 2008.
62. Leokadia Oręziak, Dariusz K. Rosati (red. nauk.), *Kryzys finansów publicznych*, Warszawa 2013.
63. Iryna Polets, *Merlin's Faces. From Medieval Literature to Film*, Warsaw 2018.
64. Maciej Rogalski, *Odpowiedzialność karna a odpowiedzialność administracyjna w prawie telekomunikacyjnym, pocztowym i konkurencji*, Warszawa 2015.
65. Maciej Rogalski, *Świadczenie usług telekomunikacyjnych*, Warszawa 2014.
66. Maciej Rogalski (red. nauk.), *Wymiar wolności w prawie administracyjnym*, Warszawa 2018.
67. Dariusz Rosati (red. nauk.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Aspekty międzynarodowe*, Warszawa 2007.
68. Dariusz Rosati (red. nauk.), *Euro – ekonomia i polityka*, Warszawa 2009.
69. Grzegorz Rydlewski, Przemysław Szustakiewicz, Katarzyna Golat, *Udzielanie informacji przez administrację publiczną – teoria i praktyka*, Warszawa 2012.
70. Jacek Szymanderski, *Schylek komunizmu i polskie przemiany w odbiorze społecznym*, Warszawa 2011.
71. Jacek Sierak, Kamila Lubańska, Paweł Wielądek, Marcin Sienicki, Tetiana Kononenko, Ryma Alsharabi, Malwina Kupka, Bartłomiej Rutkowski, Bogdan Olesiński, Remigiusz Górniak, *Efekty wykorzystania dotacji unijnych w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych w latach 2007–2013. Cz. 1: Województwa Polski Północnej, Zachodniej i Południowej*, Warszawa 2016.
72. Jacek Sierak, Anna Karasek, Angelika Kucyk, Oleksandr Kornijenko, Marcin Sienicki, Anna Godlewska, Agnieszka Boczkowska, Albina Łubian, *Efekty wykorzystania dotacji unijnych w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych w latach 2007–2013. Cz. 2: Województwa Polski Wschodniej i Centralnej*, Warszawa 2016.
73. Karol Sławik, *Zagrożenia życia i zdrowia ludzkiego w Polsce. Aspekty prawno-kryminologiczne i medyczne*, Warszawa 2015.
74. Jerzy Wojtczak-Szyszkowski, *O obowiązkach osób świeckich i ich sprawach. Część szesnasta Dekretu przypisywanego Iwonowi z Chartres (tłum. z jęz. łac.)*, Warszawa 2009.
75. Janusz Żarnowski, *Współczesne systemy polityczne. Zarys problematyki*, Warszawa 2012.

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
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”.