

EKONOMISTA

CZASOPISMO POŚWIĘCONE NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ZAŁOŻONE W ROKU 1900

2017

2

Indeks 357030
ISSN 2299-6184
Cena 49,20 zł
(w tym 23% VAT)

W numerze

JAKUB SUKIENNIK,
ZBIGNIEW DOKURNO,
BOGUSŁAW FIEDOR

**System instytucjonalnej równowagi
a proces zmian instytucjonalnych
z perspektywy zrównoważonego rozwoju**

EWA AKSMAN

**Inequality of Pre-fiscal and Post-fiscal
Income Distribution in European Countries**

ANNA WIELICKA-REGULSKA

**Efekty kontekstowe jako element
teorii wyboru konsumenta**

BENEDYKT PUCZKOWSKI

**Kultura pracowników
a efektywność ekonomiczna**

WSKAZÓWKI DLA AUTORÓW

1. Redakcja przyjmuje do oceny i publikacji niepublikowane wcześniej teksty o charakterze naukowym, poświęcone problematyce ekonomicznej.
2. Redakcja prosi o składanie tekstów w formie elektronicznej (dokument MS Word na CD, dyskiecie lub e-mailem) oraz 2 egzemplarzy wydruku komputerowego. Wydruk powinien być wykonany na papierze A4 z podwójnym odstępem między wierszami, zawierającymi nie więcej niż 60 znaków w wierszu oraz 30 wierszy na stronie, w objętości (łącznie z tabelami statystycznymi, rysunkami i literaturą) do 30 stron. Opracowania podzielone na części powinny zawierać śródtytuły.
3. Wraz z tekstem należy dostarczyć do Redakcji Oświadczenie Autora. Wzór oświadczenia dostępny jest na stronie www.ekonomista.info.pl
4. Do tekstu należy dołączyć streszczenie (200 słów) składające się z uzasadnienia podjętego tematu, opisu metody oraz uzyskanych wyników. Streszczenie powinno zawierać słowa kluczowe (w języku polskim, rosyjskim i angielskim).
5. Przypisy wyjaśniające tekst należy zamieszczać na dole strony, a dane bibliograficzne w tekście – przez podawanie nazwisk autorów i roku wydania dzieła, na końcu zdania w nawiasie. W bibliografii zamieszczonej na końcu tekstu (ułożonej w porządku alfabetycznym) należy podawać:
 - w odniesieniu do pozycji książkowych – nazwisko, imię (lub inicjały imion) autora, tytuł dzieła, wydawcę, miejsce i rok wydania;
 - w przypadku prac zbiorowych nazwisko redaktora naukowego podaje się po tytule dzieła;
 - w odniesieniu do artykułów z czasopism – nazwisko, imię (lub inicjały imion) autora, tytuł artykułu, nazwę czasopisma ujętą w cudzysłów, rok wydania i kolejny numer czasopisma;
 - w przypadku korzystania z internetu należy podać adres i datę dostępu;
 - powołując dane liczbowe należy podawać ich źródło pochodzenia (łącznie z numerem strony).
6. W przypadku gdy artykuł jest oparty na wynikach badań finansowanych w ramach programów badawczych, autorzy są proszeni o podanie źródła środków.
7. Rysunki proste, wektorowe, w czerni. Linie na wykresach i pola mogą być w szarościach – rysunki powinny być czytelne w tej postaci, bez kolorów i efektów specjalnych (np. cieni, faz, płynnych przejść, tekstur, szrafów, efektów przestrzennych). Format wektorowy PDF, EPS, ostatecznie osadzone wykresy z Excela.
8. Nazewnictwo plików – teksty: Autor_Tytuł.docx (np. Jan Kowalski_Gospodarka polska.docx); streszczenia do artykułów: Autor_Streszczenia.docx (np. Jan Kowalski_Streszczenia.docx); ewentualne dodatkowe pliki nazywamy w analogiczny sposób: (np. Jan Kowalski_rysunek01.pdf).
9. Warunkiem przyjęcia tekstu do oceny i dalszej pracy jest podanie przez autora pełnych danych adresowych wraz z numerem telefonicznym i adresem e-mail. Autorzy artykułów są również proszeni o podanie danych do notatki afiliacyjnej: tytuł naukowy oraz nazwa uczelni albo innej jednostki (tylko jedna jednostka). Dane afiliacyjne są zamieszczane w opublikowanych tekstach.
10. Opracowanie zakwalifikowane przez Komitet Redakcyjny do opublikowania na łamach „EKONOMISTY”, lecz przygotowane przez autora w sposób niezgodny z powyższymi wskazówkami, będzie odesłane z prośbą o dostosowanie jego formy do wymagań Redakcji.
11. Materiały zamieszczone w „EKONOMIŚCIE” są chronione prawem autorskim. Przedruk tekstu może nastąpić tylko za zgodą Redakcji.
12. Redakcja nie zwraca tekstów i nie wypłaca honorariów autorskich.

EKONOMISTA

CZASOPISMO

POŚWIĘCONE NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ZAŁOŻONE W ROKU 1900

2017

2

POLSKA AKADEMIA NAUK
KOMITET NAUK EKONOMICZNYCH

POLSKIE TOWARZYSTWO
EKONOMICZNE

WYDAWNICTWO
KEY TEXT

WARSZAWA

WYDAWCY

© Copyright by POLSKA AKADEMIA NAUK KOMITET NAUK EKONOMICZNYCH

© Copyright by POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE

© Copyright by WYDAWNICTWO KEY TEXT

RADA PROGRAMOWA

*Marek Belka, Adam Budnikowski, Krzysztof Jajuga, Wacław Jarmołowicz,
Mieczysław Kabaj, Eugeniusz Kwiatkowski, Aleksander Łukaszewicz,
Wojciech Maciejewski, Jerzy Osiatyński, Stanisław Owsiak, Emil Panek,
Piotr Pysz, Antoni Rajkiewicz, Andrzej Sławiński, Jan Toporowski, Andrzej Wernik,
Jerzy Wilkin (przewodniczący Rady), Michał G. Woźniak*

KOMITET REDAKCYJNY

*Marek Bednarski, Andrzej Czyżewski, Bogusław Fiedor, Marian Gorynia,
Brunon Górecki, Ryszard Kokoszcyński, Joanna Kotowicz-Jawor, Barbara Liberska,
Adam Lipowski (zastępca redaktora naczelnego), Zbigniew Matkowski (sekretarz redakcji),
Elżbieta Mączyńska, Adam Noga, Marek Ratajczak, Eugeniusz Rychlewski,
Zdzisław Sadowski (redaktor naczelny), Tadeusz Smuga, Jan Solarz, Andrzej Wojtyła*

Wydanie publikacji dofinansowane przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Dodatkowe środki finansowe zostały pozyskane przez Komitet Redakcyjny od sponsorujących uczelni, którym tą drogą składamy podziękowanie:

Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Pierwotną wersją czasopisma jest wersja drukowana

Polecamy wersje elektroniczne „Ekonomisty” (e-ISSN: 2299–6184)
na stronie internetowej

www.ekonomista.info.pl

Adres Redakcji: 00–042 Warszawa, ul. Nowy Świat 49, tel. 22 55 15 416 oraz 417
<http://www.ekonomista.info.pl>, redakcja@ekonomista.info.pl

Realizacja wydawnicza

Wydawnictwo Key Text sp. z o.o., 01–142 Warszawa, ul. Sokołowska 9/410
tel. 22 632 11 36, tel. kom. 665 108 002

www.keytext.com.pl, wydawnictwo@keytext.com.pl

Nakład 300 egz., ark. wyd. 10,5

Spis treści

Artykuły

Jakub S U K I E N N I K, Zbigniew D O K U R N O, Bogusław F I E D O R: System instytucjonalnej równowagi a proces zmian instytucjonalnych z perspektywy zrównoważonego rozwoju	121
Ewa A K S M A N: Inequality of Pre-fiscal and Post-fiscal Income Distribution in European Countries.	144
Anna W I E L I C K A - R E G U L S K A: Efekty kontekstowe jako element teorii wyboru konsumenta	159
Benedykt P U C Z K O W S K I: Kultura pracowników a efektywność ekonomiczna	175

Eseje

Grzegorz W. K O Ł O D K O: Jak zniszczyć kraj. Ekonomia i polityka greckiego kryzysu.	204
---	-----

Recenzje i omówienia

Jerzy W I L K I N, Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii (<i>rec. Łukasz Hardt</i>)	225
Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko, red. nauk. Maciej Bałtowski (<i>rec. Marian Gorynia</i>)	229

*

Każdy artykuł zawiera streszczenie w języku polskim, angielskim i rosyjskim.

Angielskojęzyczne streszczenia artykułów zamieszczanych w „*Ekonomiście*” są rejestrowane w serwisie „*The Central European Journal of Social Sciences and Humanities*”: <http://cejsh.icm.edu.pl>

Czasopismu „*Ekonomista*” przyznano 14 punktów za publikacje (komunikat Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 3 czerwca 2016 r. w sprawie wykazu czasopism naukowych, na podstawie § 14 ust. 2 rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 13 lipca 2012 r. w sprawie kryteriów i trybu przyznawania kategorii naukowej jednostkom naukowym).

Contents

Articles

Jakub S U K I E N N I K, Zbigniew D O K U R N O, Bogusław F I E D O R: The System of Institutional Equilibrium and the Process of Institutional Change . . .	121
Ewa A K S M A N: Inequality of Pre-fiscal and Post-fiscal Income Distribution in European Countries.	144
Anna W I E L I C K A - R E G U L S K A: Context Effects as Element of the Theory of Consumer Choice	159
Benedykt P U C Z K O W S K I: Employees' Culture and Economic Efficiency . .	175

Essays

Grzegorz W. K O Ł O D K O: How to Destroy a Country? Economics and Politics of Greek Crisis	204
---	-----

Book Reviews

Jerzy W I L K I N: Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii (Institutional and Cultural Foundations of the Economy. Humane Perspective of Economis) (rev. by Łukasz Hardt)	225
Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko, red. nauk. Maciej Bałtowski (Economics of the Future. On the New Pragmatism by Grzegorz W. Kołodko, ed. by Maciej Bałtowski) (rev. by Marian Gorynia).	229

*

Each article is followed by a summary in Polish, English and Russian.

Abstracts of „*Ekonomista*” are reproduced in the „*The Central European Journal of Social Sciences and Humanities*”: <http://cejsh.icm.edu.pl>

Magazine „*Economist*” awarded 14 points for publications (Communication from the Ministry of Science and Higher Education of 3 June 2016, pursuant to § 14 para. 2 Regulation of the Minister of Science and Higher Education of 13 July 2012 on the criteria and procedure for granting the category of scientific research institutes).

Содержание

Статьи

Якуб С У К Е Н Н И К, Збигнев Д О К У Р Н О, Богуслав Ф Е Д О Р: Система институционального равновесия и процесс институциональных изменений с точки зрения уравновешенного развития	121
Эва А К С М А Н: Неравенство в распределении доходов брутто и нетто в европейских странах	144
Анна В Е Л И Ц К А - Р Е Г У Л Ь С К А: Контекстные эффекты как элемент теории потребительского выбора	159
Бенедикт П У Ч К О В С К И: Культура работников и экономическая эффективность	175

Эссе

Гжегож В. К О Л О Д К О: Как уничтожить страну? Экономика и политика греческого кризиса.	204
--	-----

Рецензии и обзоры

Ежи В И Л Ь К И Н: Институциональные и культурные основы хозяйствования. Гуманистическая перспектива экономики (<i>рец. Лукаш Хардт</i>)	225
Экономика будущего. Вокруг нового прагматизма Гжегожа В. Колодко, научная ред. Мачей Балтовски (<i>рец. Мариан Горыня</i>).	229

*

Каждая статья сопровождается резюме на польском, английском и русском языках.

Содержание и резюме статей, помещаемых в „Экономисте”, а также в „The Central European Journal of Social Sciences and Humanities”: <http://cejsh.icm.edu.pl>

Журнал „Ekonomista” получил 14 пунктов за публикации (сообщение Министра науки и высшего образования от 3 июня 2016 г. на основании § 14 абз. 2 Распоряжения Министра науки и высшего образования от 13 июля 2012 г. по вопросам критериев и процедуры присуждения научной категории научным единицам).

JAKUB SUKIENNIK*,
ZBIGNIEW DOKURNO**, BOGUSŁAW FIEDOR***

System instytucjonalnej równowagi a proces zmian instytucjonalnych z perspektywy zrównoważonego rozwoju¹

Wstęp

Współczesna koncepcja systemu instytucjonalnej równowagi oraz identyfikacja czynników mających oddziaływać na dynamiczną strukturę porządku społeczno-ekonomicznego jest przedmiotem analizy badaczy reprezentujących nurt nowej ekonomii instytucjonalnej (Kapp 1996; Eggertsson 2009). Dostrzegają oni fundamentalną rolę instytucji dla rozwoju gospodarczego, głosząc hasło „*institutions do matter*” (Williamson 2000). Podstawowym celem niniejszego artykułu jest przegląd najnowszych badań w zakresie pojęcia systemu instytucjonalnej równowagi, w kontekście procesu zmian instytucjonalnych.

Obecnie uważa się, że współzależność instytucji formalnych i nieformalnych jest istotna dla otoczenia biznesowego i dla rozwoju całej gospodarki. W związku z tym jednym z zamierzeń autorów jest identyfikacja zmian instytucjonalnych pożądaných z punktu widzenia koncepcji zrównoważonego rozwoju. Koncepcja ta postuluje świadome i długookresowe kształtowanie równowagi między wzrostem gospodarczym, jakością środowiska naturalnego oraz społecznymi czynnikami rozwoju (edukacja, zdrowie, kapitał społeczny) decydującymi o inkluzji społecznej, a w konsekwencji o jakości życia. Jednocześnie zrównoważony rozwój – coraz powszechniej akceptowany także na poziomie przedsiębiorstw – uznaje, że

* Dr Jakub Sukiennik – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Centrum Doskonałości dla Zrównoważonego Rozwoju, jakub.sukiennik@ue.wroc.pl

** Dr Zbigniew Dokurno – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Centrum Doskonałości dla Zrównoważonego Rozwoju, zbigniew.dokurno@ue.wroc.pl

*** Prof. dr hab. Bogusław Fiedor – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Centrum Doskonałości dla Zrównoważonego Rozwoju, boguslaw.fiedor@ue.wroc.pl

¹ Artykuł przygotowany w ramach grantu NCN „Modelowanie optymalnych dynamicznych systemów instytucjonalnej równowagi dla zrównoważonego rozwoju”, UMO-2012/05/B/HS4/04170.

zaspokajanie potrzeb dzisiejszego pokolenia nie powinno ograniczać możliwości zaspokajania potrzeb przez przyszłe pokolenia (Kuosmanen, Kuosmanen 2009). Realizacja idei zrównoważonego rozwoju obejmuje trzy główne obszary, tj. ochronę środowiska i racjonalne gospodarowanie ekosystemami, wzrost gospodarczy i sprawiedliwy podział korzyści (między- i wewnątrzpokoleniowych) wynikających z tego wzrostu oraz rozwój społeczny (Baumgartner, Quaas 2010; Abson, von Wehrend, Baumgartner i in. 2013; Sneddon 2000, Brundtland – Commission 1987). Koncepcja ta implikuje taki rodzaj konsumpcji i produkcji, które w długim okresie nie powodują degradacji zasobów kapitału: naturalnego, fizycznego, ludzkiego oraz intelektualnego, przy zachowaniu dynamicznej równowagi ekosystemów oraz ich rezyliencji (Kuosmanen, Kuosmanen 2009; Dokurno, Fiedor 2017). Na znaczenie kapitału naturalnego oraz instytucji w procesie rozwoju gospodarczego kładą nacisk niektóre modele wzrostu endogenicznego (Roseta-Palma, Ferreira-Lopes, Sequeira 2010; Leković 2011; Nagase, Uehara 2011). Wspomniane zmiany mają prowadzić do zwiększenia efektywności systemu instytucjonalnego, tj. poprawy jakości instytucji i zapewnienia dynamicznej równowagi instytucjonalnej (Chang 2011). Znaczącą trudność dla oceny zależności między jakością instytucji a wzrostem dobrobytu społecznego stanowi kwantyfikacja tego oddziaływania, aczkolwiek próby takie są podejmowane (Wilkin 2011).

Wyniki dotychczasowych badań pozwalają przypuszczać, iż system instytucjonalny działa najlepiej wówczas, gdy funkcjonuje w warunkach maksymalnej synchronizacji między instytucjami i ich komplementarności (Pejovich 1999). W tym miejscu należy zauważyć, że te same normy prawne mogą mieć różne oddziaływanie, w zależności od stopnia zgodności (synchronizacji) przepisów i instytucji nieformalnych. Dostrzegł to m.in. D. North, opisując interakcje między uwarunkowaniami instytucjonalnymi w Stanach Zjednoczonych i Ameryce Łacińskiej (North 1990). Podobną relację zaobserwował także H. Chang z Uniwersytetu w Cambridge, w kontekście instytucji przyczyniających się do wzrostu gospodarczego w jednych krajach, w innych zaś nie (Chang 2011). Inni badacze także potwierdzają ten związek, sugerując, że przeszczepianie efektywnych instytucji z jednego kraju do innego może mieć negatywny efekt (Eggertsson 2009; Greif, Kingston 2011). Z kolei na zgodność reguł formalnych z lokalnymi normami oraz sposób implementacji przepisów prawnych w procesie łagodzenia problemów zbiorowych zwrócili uwagę m.in. B. Vollan, S. Prediger i M. Frolich (Vollan, Prediger, Frolich 2013). Jakość instytucji jest także podkreślana w dążeniu do zrównoważonego rozwoju i efektywnej polityki ekologicznej. W takiej sytuacji degradacja środowiska naturalnego jest spowodowana niedopasowaniem instytucji rynku ochrony środowiska do funkcjonowania ekosystemu (Slavikova, Kluvankova-Oravska, Jilkova 2010).

Podstawę do przeprowadzenia powyższej analizy, dotyczącej systemu instytucjonalnej równowagi oraz efektywności instytucji, stanowią metody badawcze nowej ekonomii instytucjonalnej. W pierwszej części artykułu przedstawione zostaną kluczowe definicje i najważniejsze koncepcje tego nurtu. Następnie omówiona będzie rola instytucji i systemu instytucjonalnego w procesach rozwoju gospodar-

SYSTEM INSTYTUCJONALNEJ RÓWNOWAGI A PROCES ZMIAN INSTYTUCJONALNYCH Z PERSPEKTYWY ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

Streszczenie

Narzędzia analityczne, którymi dysponują nauki społeczne, w tym ekonomia, są dobrze dopasowane do analizy statycznych sytuacji, lecz nie w pełni odzwierciedlają i nie pozwalają zrozumieć niektórych procesów zmieniającego się świata. Autorzy próbują wskazać narzędzia pozwalające analizować proces zmian instytucjonalnych. Artykuł zawiera przegląd najnowszych badań dotyczących znaczenia instytucji w procesach gospodarczych oraz omówienie koncepcji równowagi instytucjonalnej. Równowaga ta jest pojmowana jako harmonijne dopasowanie wzajemne instytucji formalnych i nieformalnych oraz stan, w którym żadna grupa społeczna lub zawodowa nie dąży do zmiany istniejącego porządku instytucjonalnego (lub nie jest w stanie go zmienić). W tym kontekście jednym z najważniejszych zadań państwa jest kreowanie takiego systemu instytucjonalnego, który będzie zapewniał długookresową równowagę, zgodną z zasadami zrównoważonego rozwoju.

Słowa kluczowe: system instytucjonalnej równowagi, zmiany instytucjonalne, instytucje, zrównoważony rozwój

JEL: B15, B25, B52, Q01, Q56

THE SYSTEM OF INSTITUTIONAL EQUILIBRIUM AND THE PROCESS OF INSTITUTIONAL CHANGE

Summary

Analytical tools available for social sciences, including economics, are well adjusted to the analysis of static situation but they do not fully explain and do not allow to understand some of the processes in the changing world. This article is an attempt to indicate tools for analysing the process of institutional change, whose importance was already emphasized by H. Simon. The paper presents recent advances on the importance of institutions in economic processes and discusses the concept of institutional equilibrium. This equilibrium is understood as harmonization of formal and informal institutions and the state in which no social group or profession would seek (or is able) to change the existing institutional order. In this context, one of the most important function of the state is to create the kind of institutional system, which will provide long-term equilibrium, consistent with the principles of sustainable development.

Key words: system of institutional equilibrium, institutional changes, institutions, sustainable development

JEL: B15, B25, B52, Q01, Q56

СИСТЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ И ПРОЦЕСС ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ УРАВНОВЕШЕННОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Аналитические инструменты, которыми располагают общественные науки, в том числе экономика, хорошо приспособлены для анализа статичных ситуаций, но не вполне пригодны для отражения и понимания некоторых процессов меняющегося мира. Авторы статьи пишут об инструментах, позволяющих анализировать процесс институциональных изменений. Статья содержит обзор новейших исследований, касающихся значения институтов в экономических процессах, и анализ концепции институционального равновесия. Это равновесие понимается как гармоничное сосуществование формальных и неформальных институтов, а также состояние, в котором ни одна из социальных или профессиональных групп не стремится к изменению существующего институционального порядка (или не в состоянии его изменить). В этом контексте одним из важнейших задач государства является создание такой институциональной системы, которая будет обеспечивать долгосрочное равновесие, отвечающее принципам уравновешенного развития.

Ключевые слова: система институционального равновесия, институциональные изменения, институты, уравновешенное развитие

JEL: B15, B25, B52, Q01, Q56

EWA AKSMAN*

Inequality of Pre-fiscal and Post-fiscal Income Distribution in European Countries^{1, 2}

1. Introduction

Although economic literature on income inequality is vast, empirical papers examine mostly inequality of distribution of gross income, which is understood as the sum of pre-government income and government social benefits (at individual or household level). The most popular measure of income inequality used in various international comparisons is the Gini coefficient for the gross income distribution, and this statistic is relatively easily accessible. At the same time, the number of papers that analyze anatomy of the original income distribution is much more limited. For this reason, studies that deal with income redistribution, including transformation of pre-government income into final income due to redistributive effect of social benefits and income taxes are rather rare.

That is why the paper has two aims. The first intention is to depict original income distribution in European countries in more detail. The second purpose is to capture the link between the pre-fiscal and post-fiscal income inequality, namely to assess the overall redistributive impact of social transfers and taxes.

To meet the aims, this study identifies the Gini coefficient for pre-government income in European countries in 2004–2014, that is in all EU countries, as well as Iceland, Norway and Switzerland. The Gini measure is evaluated for the entire income distribution and by income quintiles. Model of the tax-benefit redistributive effect, which allows to verify if there is statistically significant re-

* Dr Ewa Aksman – Warsaw University, Department of Economic Sciences; e-mail: aksman@coin.wne.uw.edu.pl

¹ This work was supported by the National Science Centre in Poland under Grant “Income Redistribution and Public Debt (Statistically-Econometric Approach)” (No. 2013/11/B/HS4/01078).

² This study is based on data from Eurostat, European Union Statistics on Income and Living Conditions (the EU-SILC) 2004–2014. The responsibility for all conclusions drawn from the data lies entirely with the author.

relationship between the pre-fiscal income inequality and the dependent variable, is also proposed. Additionally, model of social expenditure-to-GDP ratio, within which within-group and between-group components of the original income Gini coefficient play the role of essential predictors, is suggested. Both models rely on panel data derived from the EU-Survey on Income and Living Conditions (EU-SILC), are classified as fixed effect models, and are estimated using the least squares dummy variable (LSDV) estimator.

As regards recent studies on income redistribution in Europe, which use the Gini coefficient as income inequality measure, the work of Čok and Urban (2007) indicated that pre-tax income and post-tax income inequality was higher in Croatia than in Slovenia, but the absolute redistributive effect of PIT was slightly lower in the former country. According to Urban (2008), in Croatia, income equalizing effect of social transfers (including old-age pensions), PIT and social security contributions (SSC) was estimated at about 40%. Due to Zaidi (2009), in 17 EU member states, social benefits (together with public pensions), PIT, SSC and taxes on wealth resulted in income inequality reduction by around 43%. Bargain et al. (2013) focused on redistributive effect of tax-benefit system in 11 Eurozone countries, pointing out that replacing one third of the national tax-benefit systems by a European system would result in compelling redistributive impact both within and across member states. Implementing microsimulation model EUROMOD for the EU-15, Figari and Verbist (2013) revealed that there is a trade-off between the average tax rate and tax progressivity: countries with a high pre-tax inequality level tend to redistribute less. Mezzanzanica et al. (2013) evaluated redistributive impact of the Italian tax system with reference to the individual level and the family level: in relative terms, the effect is lower at the family level than at the taxpayer level (12.5% versus 14.7%). Policy indication resulting from this result was that the use of the French method of income taxation (families as being tax units) would not lead to satisfactory outcome in terms of inequality reduction. Analyzing the effect of changes in tax-benefit policies on the income distribution, Agostini et al. (2016) showed that, in 2014–2015, tax and benefit policy changes were mostly poverty-reducing in Estonia, Belgium and Finland, whilst they were poverty-increasing in Greece and Latvia (in other countries the effect was mostly not statistically significant).

The main finding of this paper is that the original income Gini coefficient is not statistically significant predictor of the tax-benefit redistributive influence, namely, countries with the most unequal market income distribution, on average, do not have more redistributive fiscal systems. Besides, the key variable of interest is not correlated with social expenditure-to-GDP ratio, as it is very broad measure of income inequality, which is not able to discriminate between different inequality components that may have different effect on social spending (its specific levels may summarize many different distributions). But pre-fiscal income inequality within the first quintile, the second quintile and between those two quintiles turn out to be significant predictors of social expenditure.

NIERÓWNOŚCI PODZIAŁU DOCHODÓW BRUTTO I NETTO W KRAJACH EUROPEJSKICH

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza nierówności dochodów pierwotnych w Europie, a także identyfikacja statystycznej zależności między nierównościami dochodów pierwotnych i dochodów netto, tj. redystrybucyjnego efektu świadczeń społecznych i podatku dochodowego. Badanie empiryczne dotyczy wszystkich krajów Unii Europejskiej, a ponadto Islandii, Norwegii i Szwajcarii w latach 2004–2014. Próbę badawczą stanowią gospodarstwa domowe objęte Europejskim Badaniem Dochodów i Warunków Życia (EU-SILC) (wielkość próby waha się od 116 714 gospodarstw w 2004 r. do 226 701 podmiotów w 2014 r.). Model ekonometryczny z efektami stałymi ujawnia, że współczynnik Giniego dla dochodów pierwotnych nie jest statystycznie istotną zmienną objaśniającą redystrybucyjny efekt świadczeń i podatku (kraje o najwyższych rozpiętościach dochodów pierwotnych nie mają bardziej redystrybucyjnych systemów fiskalnych). Co więcej, brana pod uwagę zmienna, jako całościowa miara nierówności dochodowych, która nie rozróżnia pomiędzy różnymi aspektami nierówności, nie wyjaśnia wydatków na świadczenia społeczne w relacji do PKB. Niemniej współczynnik Giniego dla dochodów pierwotnych w pierwszym i drugim kwintylu oraz między tymi kwintylami (wewnątrzgrupowe i międzygrupowe dysproporcje dochodowe) skutkują wyższymi wydatkami socjalnymi.

Słowa kluczowe: nierówności dochodów pierwotnych, współczynnik Giniego, redystrybucyjny efekt świadczeń społecznych i podatku dochodowego, regresja dla danych panelowych (model z efektami stałymi)

JEL: C23, D31, E62, H23, H53

INEQUALITY OF PRE-FISCAL AND POST-FISCAL INCOME DISTRIBUTION IN EUROPEAN COUNTRIES

Summary

The paper aims at assessing inequality of distribution of pre-fiscal income in European countries and capturing the statistical link between the pre-fiscal and post-fiscal income inequality, namely identifying redistributive effect of social transfers and income tax. All EU member states, along with Iceland, Norway and Switzerland in 2004–2014, are covered by the study. Unit data required to calculate the Gini coefficient were obtained from the EU-Survey on Income and Living Conditions (empirical sample ranged from 116 714 households in 2004 to 226 701 households in 2014). Fixed effect panel data model reveals that the original income Gini coefficient is not statistically significant predictor of the tax-benefit redistributive impact, which is expressed in relative terms (on average, countries with the most unequal original income distribution do not have more redistributive fiscal systems). Besides, the key variable of interest, as a comprehensive measure of income inequality, which is not able to discriminate between different aspects of inequality, has no explanatory power while explaining social expenditure-to-GDP ratio. But the original income Gini coefficient within the first quintile, the second quintile and between those

two quintiles (within-group and between-group income inequality) turned out to cause social expenditure to grow.

Key words: original income inequality, The Gini coefficient, tax-benefit system redistributive effect, panel data model

JEL: C23, D31, E62, H23, H53

НЕРАВЕНСТВО В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ БРУТТО И НЕТТО В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

Резюме

Целью статьи является анализ неравенства первичных доходов (доходов брутто) в Европе и определение статистической зависимости между неравенствами доходов брутто и доходов нетто, т.е. перераспределительного эффекта социальных выплат и подоходного налога. Эмпирическое исследование касается всех стран Евросоюза и дополнительно Исландии, Норвегии и Швейцарии в период 2004–2014 гг. Исследование проводилось на группе домашних хозяйств, охваченных Европейским исследованием доходов и условий жизни (EU-SILC) (величина выборки колеблется от 116 714 хозяйств в 2004 г. до 226 701 субъектов в 2014 г.). Эконометрическая модель с постоянными эффектами показывает, что коэффициент Джини для первичных доходов не является статистически существенной переменной, объясняющей перераспределительный эффект социальных выплат и налога (страны с самым высоким неравенством первичных доходов не имеют более жестких перераспределительных фискальных систем, чем остальные). Более того, переменная, которая в полной мере отражает неравенство доходов, но не учитывает различий между разными аспектами неравенства, не объясняет величины доли расходов на социальные нужды в ВВП. Тем не менее, коэффициент Джини для первичных доходов в первом и втором квинтиле и между этими квинтилями (внутригрупповые и межгрупповые диспропорции в области доходов) дают в результате более высокие социальные расходы.

Ключевые слова: неравенство первичных доходов, коэффициент Джини, перераспределительный эффект социальных выплат и подоходного налога, регрессия для панельных данных (модель с постоянными эффектами)

JEL: C23, D31, E62, H23, H53

Efekty kontekstowe jako element teorii wyboru konsumenta

Wstęp

Przy opisie wyborów dyskretnych konsumenta stosuje się aksjomat wyboru Luce'a, który zakłada, że wybór ma charakter probabilistyczny, a prawdopodobieństwo wyboru opcji z jednego zbioru jest powiązane z prawdopodobieństwem wybrania tej samej opcji z innego zbioru (Pleskac 2012). Odstępstwami od tej zasady na polu wyborów indywidualnych bez komponentu ryzyka są efekty kontekstowe, czyli wpływ zbioru opcji na kolejność preferencji. W przypadku omawianych efektów preferencje i wybór między dwiema opcjami zależą od obecności trzeciej opcji. Występowanie efektów kontekstowych sugeruje, że obowiązujący model normatywny nie zawsze jest modelem deskryptywnym. W związku z tym rodzi się pytanie, dlaczego pojawiają się efekty kontekstowe i w jakich sytuacjach się nasilają, a także jakie niosą konsekwencje dla praktyki gospodarczej i teorii ekonomii.

Każdy punkt handlowy posiada określoną ofertę. Może to być kilka, kilkanaście, kilkaset lub tysiące produktów w danej kategorii. Konsument, wybierając produkt, redukuje duże zbiory opcji do kilku, z których dokonują ostatecznego wyboru. Wybór ten uwarunkowany jest nie tylko podstawową (absolutną, bezwzględną) użytecznością opcji, ale także, a w niektórych przypadkach przede wszystkim, ich relacją do innych opcji w rozważanym zbiorze.

Niniejszy artykuł wskazuje na trzy klasyczne efekty kontekstowe, które towarzyszą wyborom konsumenta. Opracowanie odwołuje się do wybranych założeń neoklasycznej teorii wyboru konsumenta, zestawiając je z behawioralną teorią decyzji. W celu naświetlenia problemu w artykule opisano zasadę regularności i zasadę niezależności od nieistotnych możliwości jako elementy klasycznej teorii racjonalnego wyboru oraz przedstawiono charakterystykę trzech najczęściej opisywanych w literaturze ekonomicznej efektów kontekstowych, tj. efektu przy-

* Dr Anna Wielicka-Regulska – Katedra Rynku i Marketingu, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu; e-mail: wielicka@up.poznan.pl

ciągania, podobieństwa i kompromisu wraz z uwarunkowaniami i ograniczeniami ich występowania. Artykuł zakończono omówieniem znaczenia efektów kontekstowych.

1. Wybór a teoria ekonomii

Ludzie często napotykają na wybór między równie atrakcyjnymi lub równie nieatrakcyjnymi produktami. Pacjent musi wybrać między dwoma lekami. Pierwszy ma liczne efekty uboczne, ale efekt leczniczy jest szybko widoczny, drugi wymaga długiego stosowania, ale ma znikome skutki uboczne. Osoba może rozważać, czy zjeść zdrowy posiłek, lecz mniej smaczny niż jego wysokokaloryczny, niezdrowy odpowiednik. Wybory, w których istotną rolę odgrywają kompromisy, są bardzo powszechne i dotyczą różnych obszarów aktywności człowieka. Wybór między dwiema równie (nie)atrakcyjnymi opcjami jest kłopotliwy dla konsumenta (Hedgcock, Rao 2009), dlatego wprowadzenie trzeciej (nawet nieistotnej) opcji może znacząco wpłynąć na wynik wyboru i łatwość jego dokonania.

Wiele badań dowodzi, że preferencje i decyzje konsumentów zależą od zestawu opcji branych pod rozwagę lub bardziej ogólnie – od kontekstu decyzji. Badania pokazują, że wprowadzenie nowej opcji do istniejącego zbioru ma wpływ na preferencje wobec oryginalnych opcji (Mourali, Bockenholt, Laroche 2007; Rooderkerk, Van Heerde, Bijmolt 2011). Ten sam produkt może być bardziej atrakcyjny w jednym zbiorze i mniej atrakcyjny w innym. Postulat ten jest w opozycji do podstawowych założeń normatywnej teorii racjonalnego wyboru konsumenta, w której zakłada się, że proporcje udziałów rynkowych między opcjami nie zależą od obecności lub nieobecności innych, nieistotnych opcji. Zasada ta nazwana jest niezależnością od nieistotnych możliwości (IIA – *Independence of Irrelevant Alternatives*) (Luce 2005 – wydanie pośmiertne). Ponadto naruszona jest zasada regularności (Luce 1977), która mówi, że dodanie do zbioru kolejnej opcji nie może powodować wzrostu udziałów opcji uprzednio znajdującej się w zbiorze (Huber, Payne, Puto 1982; Heath, Chatterjee 1995). Efekty kontekstowe mogą mieć znaczenie praktyczne, szczególnie w przypadku ograniczonego asortymentu i słabych preferencji konsumenta. Implikacje efektów mogą obejmować wytyczne przy wprowadzaniu produktów na rynek, w pozycjonowaniu już obecnych na rynku produktów (np. wyznaczaniu ceny i promocji), delistowaniu (usuwaniu produktów z oferty punktu handlowego) i wycofywaniu produktów z rynku, planowaniu asortymentu. Ich działanie zostało udowodnione na różnych obszarach, w tym w wyborach produktów konsumpcyjnych, wyborze polityków, rekrutacji do pracy, doborze partnera, perswazji, wyborze sposobu leczenia (Buchanan, Simmons, Bickart 1999; Nowlis, Simonson 2000; Adaval, Monroe 2002; Hamilton 2003; Selin A. Malkoc, Hedgcock, Hoeffler 2013). Są też dowodem na konieczność modyfikacji założeń klasycznych modeli opisujących wybór lub asumptem do tworzenia nowych (Rieskamp, Busemeyer, Mellers 2006).

EFEKTY KONTEKSTOWE JAKO ELEMENT TEORII WYBORU KONSUMENTA

Streszczenie

Teoria wyboru konsumenta zakłada, że decyzje konsumentów można analizować w kategoriach probabilistycznych, wnosząc o preferencjach konsumenta na podstawie dokonywanych wyborów, przy czym zakłada się m.in. spójność preferencji. Artykuł ma charakter przeglądowy. Opisuje on tzw. efekty kontekstowe, które modyfikują w istotny sposób decyzje o zakupach podejmowane przez konsumentów. Efekty kontekstowe oznaczają, że atrakcyjność produktu zależy również od obecności lub braku innych produktów, co stawia pod znakiem zapytania standardowy model wyboru. W artykule opisano trzy najczęściej wymieniane w literaturze efekty kontekstowe, tj. efekt przyciągania, podobieństwa oraz kompromisu. Wskazano okoliczności, w jakich one powstają oraz przyczyny, które je wywołują, a także przedstawiono ich teoretyczne i praktyczne znaczenie.

Słowa kluczowe: efekty kontekstowe, efekt przyciągania, efekt podobieństwa, efekt kompromisu, teoria wyboru konsumenta, teoria preferencji, zachowania konsumenta

JEL: D01, D03, D11, D12

CONTEXT EFFECTS AS ELEMENT OF THE THEORY OF CONSUMER CHOICE

Summary

The theory of consumer choice assumes that consumers' decisions can be analyzed in terms of probability, and that consumer preferences may be recognized on the basis of their choices (with the assumed coherence of preferences). This is a review article describing the so-called 'context effects', which modify significantly purchase decisions taken by consumers. Context effects mean that the attractiveness of a given product depends on the availability or non-availability of some other products, which calls into question the standard choice model. The paper describes three context effects most commonly mentioned in the literature: attraction or decoy effect, similarity effect, and compromise effect. The author explains the conditions conducive to their emergence, as well as their theoretical and practical significance.

Key words: context effects, attraction (decoy effect), similarity effect, compromise effect, theory of consumer choice, preference theory, consumer behaviour

JEL: D01, D03, D11, D12

КОНТЕКСТНЫЕ ЭФФЕКТЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

Резюме

Теория потребительского выбора предполагает, что решения потребителей можно анализировать в пробабилистических категориях. В этом случае предпочтения потребителя определяются на основании осуществляемых им выборов. Условием правильности та-

кого анализа является, в частности, целостность предпочтений. Статья имеет обзорный характер. Она описывает так называемые контекстные эффекты, которые существенным образом модифицируют потребительский выбор. Контекстные эффекты означают, что привлекательность продукта зависит также от наличия или отсутствия других продуктов, что ставит под сомнение стандартную модель выбора. В статье описываются три наиболее часто называемых в литературе эффекта, т.е. эффект притяжения, сходства и компромисса. Авторы указывают обстоятельства, в которых они возникают, вызывающие их причины, а также их теоретическое и практическое значение.

Ключевые слова: контекстные эффекты, эффект притяжения, эффект сходства, эффект компромисса, теория потребительского выбора потребителя, теория предпочтений, поведение потребителя

JEL: D01, D03, D11, D12

BENEDYKT PUCZKOWSKI*

Kultura pracowników a efektywność ekonomiczna

Wstęp

Opis i wartościowanie kultury jako czynnika wpływającego na efektywność ekonomiczną jest dosyć „rozmyte” ze względu na trudność pomiaru i kwantyfikacji czynników kultury. Istnieje wiele teorii na temat wpływu kultur narodowych na gospodarowanie zasobami, jak również związków kultury organizacyjnej z efektywnością ekonomiczną. Rozwój tych teorii pozwala na postawienie wniosku o ścisłej zależności tych obszarów życia ludzkiego, a konkretnie związku poziomu i rodzaju kultury z poziomem i rodzajem efektywności działania ludzkiego. Można zauważyć, że występuje silne sprzężenie zwrotne między kulturą i ekonomią, że kultura i ekonomia wzajemnie się uzupełniają, inspirują i trudno sobie wyobrazić istnienie jednego obszaru bez drugiego. Udowadnia to np. Soares i inni (2007, s. 283), którzy potwierdzają osiągnięcia Hofstede’a dowodząc, że opracowane przez niego wymiary kultury stanowią prosty, praktyczny i użyteczny sposób oceny różnic międzykulturowych w kontekście efektywności narodowej. Wymiary Hofstede, co prawda nie są bezpośrednio powiązane z efektywnością, jednak ułatwiają wnioskowanie o wpływie kultury na możliwe zachowania się obywateli. Pionierski wkład Hofstede (2000) do nauk o kulturze dał jednocześnie ciekawe spojrzenie na szersze wnioskowanie, niż wynika to z bezpośrednich sformułowań modelowych. Przyjęte wymiary pomagają usystematyzować i przewidywać możliwe reakcje ze względu na następujące wymiary kultur narodowych:

- dystans władzy (*Power Distance Index* – PDI) określa relacje między władzą a obywatelem oraz między przełożonymi i podwładnymi;
- kolektywizm i indywidualizm (*Individualism* – IDV) wyznacza priorytet dobra jednostki lub grupy;
- kobiecość i męskość (*Masculinity* – MAS) wskazuje na rolę społeczną wg płci;

* Dr Benedykt Puczkowski – Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie; e-mail: big_karnity@wp.pl

- unikanie niepewności (*Uncertainty Avoidance Index* – UAI) określa skłonność do akceptacji nieprzewidywalności stosunków społecznych i niepewności przyszłości.

O szerokim zainteresowaniu wpływem kultury na poziom wykorzystania zasobów świadczą także badania innych naukowców. Na przykład Dow i Reed (2015) rozwijają model ekonomiczny procesu zmiany klimatu ze wzrostem liczby ludności i postępu techniczno-technologicznego twierdząc, że lepszy klimat doprowadził, z przyczyn maltuzjańskich, do zwiększonej populacji ludności, ale także często do innowacji technologicznych. Ramy koncepcyjne stworzone przez Sharpa, Macrorie i Turner (2015) pozwoliły na określenie wpływu czynników kultury społeczeństwa na poprawę efektywności gospodarowania zasobami domowymi (woda, energia ciepła i elektryczna). Wnioski z tych badań usprawniają analizę społeczno-kulturowo-politycznych elementów w celu dostosowania procesów aktywnej partycypacji, inicjatywy i zaangażowania, mechanizmów zmiany postaw, a także monitorowania wyników i procesów uczenia się ludzi dla poprawy efektywnego gospodarowania badanymi przez nich zasobami rzadkimi. Badania Balan i Vasile (2015) potwierdziły wpływ czynników kultury na rozwój gospodarczy Rumunii w ostatnich dekadach. Rozwój gospodarczy na poziomie krajowym i lokalnym odbywa się przez udział kultury w sposób bezpośredni (wkład do PKB, liczba osób zatrudnionych, obrót gospodarczy) oraz w sposób pośredni (współzależność kultury z technologiami informatycznymi i komunikacyjnymi, przyciąganie inwestycji i rozwój turystyki). Badania społecznych, kulturalnych i ekonomicznych czynników wpływających na przedsiębiorczość przeprowadzone przez Soledad-Castano i innych (2015) wykazały, że państwa europejskie mają inaczej skorelowane wartości z efektywną przedsiębiorczością niż państwa Ameryki Łacińskiej. Szczególnie istotne różnice stwierdzono w wymiarze społecznym i kulturowym (np. korupcja, szkolnictwo itd.), wskazując na przewagę państw europejskich nad Ameryką Łacińską.

Oprócz badań roli kultury w rozwoju gospodarczym na poziomie makroekonomicznym prowadzone są także badania kultury na poziomie mikroekonomicznym. Kultura organizacyjna może bowiem kształtować efektywność, cele, zachowania i wartości uczestników organizacji. Jednocześnie jest przedmiotem oddziaływania i kształtowania przez czynniki wewnętrzne i zewnętrzne. Znaczenie kultury organizacyjnej zwiększyło się w związku z ewolucją wewnątrzorganizacyjną organizacji na skutek umiędzynarodowienia rynków pracy oraz wzrostem znaczenia korporacji międzynarodowych. To kultura organizacyjna stanowi element kapitału intelektualnego, kreującego wartość organizacji oraz jej pozycję konkurencyjną (Juchnowicz 2010; Sołoma 2010). Każda organizacja ma indywidualną kulturę organizacyjną skomponowaną według własnego wzoru i potrzeb oraz możliwości. Aktas, Cicek i Kiyak (2011) udowodnili związek kultury organizacyjnej z efektywnością organizacji dowodząc, że wymiary skuteczności w poszczególnych typach kultur organizacyjnych są powiązane ze środowiskiem organizacji, a diagnozowanie kultury organizacyjnej pozwala organizacji na osiągnięcie pożądanego stanu efektywności niez-

KULTURA PRACOWNIKÓW A EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA

Streszczenie

Związki kultury z gospodarką są dosyć dobrze rozpoznane. Istniejąca literatura potwierdza ścisłą zależność między poziomem i rodzajem kultury społecznej i indywidualnej a poziomem i wzrostem efektywności ekonomicznej. Artykuł przedstawia wyniki badania ankietowego, w którym respondenci wskazywali różne efekty kulturowe charakteryzujące pracowników, które rzutują na ich efektywność. Przedmiotem oceny było znaczenie 25 czynników dotyczących kultury ogólnej i ekonomicznej. Analiza czynnikowa wsparta analizą macierzy korelacji pozwoliła wyodrębnić czynniki najbardziej istotne. Wyniki badania (podzielone według płci, wykształcenia i wieku ankietowanych) sugerują, że największy wpływ na efektywność ekonomiczną ma czynnik twórczy (kreatywność i pogłębianie wiedzy). Następne w kolejności są dwa czynniki: zazdrość ludzka i uczciwość pracownicza. Można również mówić o dużym znaczeniu religii w kształtowaniu efektywności. Inne rozważane czynniki kulturowe zdają się mieć mniejszą wagę w kształtowaniu efektywności.

Słowa kluczowe: kultura pracowników, czynniki kulturowe, kultura a efektywność ekonomiczna

JEL: Z1, I25, J16, O11, M59, M14

EMPLOYEES' CULTURE AND ECONOMIC EFFICIENCY

Summary

The links between culture and economy are quite well recognized. The existing literature confirms a close relationship between the level and type of social and individual culture and the level and growth of economic efficiency. The paper presents the results of a survey, in which the respondents indicated various cultural characteristics of the employees which influence their efficiency. The evaluation encompassed 25 factors regarding general and economic culture. Factor analysis supplemented by correlation matrices made it possible to identify the most important factors. The results of the research (subdivided by sex, education and age of the interviewed) suggest that creativity and continued learning are most important for economic efficiency. Honesty, but also envy, are the next in the ranking. Religion seems to be also quite important. Other cultural factors distinguished in the study seem to be less important in shaping the efficiency.

Key words: employees' culture, cultural factors, culture and economic efficiency

JEL: Z1, I25, J16, O11, M59, M14

КУЛЬТУРА РАБОТНИКОВ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Резюме

Взаимосвязь культуры и экономики довольно хорошо изучены. Существующая литература подтверждает тесную связь между уровнем и видом социальной и индивидуальной культуры и уровнем и ростом экономической эффективности. Статья представляет результаты анкетного исследования, в котором респонденты указывали разные культур-

ные особенности, характеризующие работников, которые влияют на их эффективность. Предметом оценки было 25 факторов, касающихся общей и экономической культуры. Анализ факторов, поддержанный анализом матриц корреляции, позволил выделить наиболее существенные из них. Результаты исследования (поделенные по полу, образованию и возрасту респондентов) говорят о том, что наибольшее влияние на экономическую эффективность имеет творческий фактор (созидательность, углубление знаний). В следующей очередности идут два фактора: человеческая зависть и добросовестность в работе. Можно также говорить о большом значении религии в формировании эффективности. Другие рассматриваемые культурные факторы, по мнению авторов не оказывают столь значительного влияния на формирование эффективности.

Ключевые слова: культура работников, культурные факторы, культура и экономическая эффективность

JEL: Z1, I25, J16, O11, M59, M14

GRZEGORZ W. KOŁODKO*

Jak zniszczyć kraj. Ekonomia i polityka greckiego kryzysu

Grecja to piękny kraj, który wiele wniósł do dziejów naszej cywilizacji, także pojęcia logika i demokracja. W naszych czasach rozgrywa się tam dramat, którego istotę niełatwo zrozumieć, gdyż kontrowersji bynajmniej nie brakuje. Grecja to mały kraj. Ludności, z której prawie jedna trzecia mieszka w stołecznych Atenach, liczy niespełna 11 milionów; dokładnie tyle co Londyn albo zaledwie trzy czwarte tego co sąsiedni poniekąd Istambuł. I jeśli ludzie tam przybywa, to wyłącznie wskutek niepohamowanego napływu uchodźców z południowej Azji, Bliskiego Wschodu i północnej Afryki, gdyż samych Greków jest w kolejnych latach tyle samo; stopa wzrostu populacji oscyluje wokół zera. Dzieci rodzi się mało, społeczeństwo się starzeje. Średnio żyje się tam ponad 80 lat (kobiety ponad 83 lata, mężczyźni niespełna 78), o prawie 3 lata dłużej niż w Polsce; klimat śródziemnomorski temu służy, gospodarka nie za bardzo. Mediana wieku wynosi prawie 44 lata (w Polsce 40 lat) i jest jedną z najwyższych w Europie i zarazem na świecie. Przy średnim wieku przechodzenia na emeryturę 61,9 lat (w Polsce 60,2, we Francji jeszcze mniej, bo 59,7) coraz więcej jest emerytów, których musi utrzymać system zabezpieczenia społecznego dysponujący coraz mniejszymi środkami na jego sfinansowanie; w rezultacie już ponad 40% emerytów otrzymuje świadczenia poniżej minimum socjalnego. Tak więc dumni Grecy żyjący w swojej ojczyźnie – bo nie brakuje też rozrzuconej po świecie licznej diaspory – to miejsce po przecinku w tym globalnym mieście, to zaledwie 0,15% liczącej prawie 7,3 miliarda ludzkości. Piszę „w mieście”, nie „na wsi”, bo już od kilku lat większość z nas, mieszkańców Ziemi, żyje w miastach. Także i w Grecji, gdzie ludność miejska stanowi aż 78% ogółu mieszkańców.

* Prof. dr hab. Grzegorz W. Kołodko – Akademia Leona Koźmińskiego; e-mail: kolodko@kozminski.edu.pl

Czterechsetna część światowej gospodarki

Grecja to mała gospodarka. Wskutek zaszłości kilku ostatnich lat – drastycznego spadku produkcji w pierwszej połowie dekady lat 2010. o ponad 25% w Grecji i wzrostu o niecałe 11% w Polsce – w 2015 r. Grecja stała się pierwszym krajem Zachodu, który Polska prześcignęła pod względem dochodu narodowego na głowę ludności. Tam już tylko 25 600 dolarów, licząc według parytetu siły nabywczej, (PSN) tu już aż 26 400¹. Niewielki to wszakże powód do radości nad Wisłą, a wielki do zmartwienia w tej współczesnej Helladzie. Obecnie grecki PKB (według PSN) stanowi zaledwie 0,25% światowej produkcji i niecałe 1,5% produktu brutto Unii Europejskiej, której Grecja jest członkiem od 1981 r.

Podczas gdy grecki dramat trwa, do udziału w nim jako autor i doradca dołączył James K. Galbraith, publikując książkę, która nie może nie wywołać żywej dyskusji (Galbraith 2016b). To K. – inicjał drugiego imienia Kenneth – James Galbraith otrzymał od swego ojca, jednego z najwybitniejszych ekonomistów XX wieku, Johna Kennetha Galbraitha (1908–2006). Ale James K., choć to niełatwe, bynajmniej nie żyje w cieniu swego wielkiego ojca, autora fundamentalnego dzieła *The Affluent Society* (Galbraith, John K. 1958; 1999). Z pewnym dystansem sam określa siebie jako ekonomicznego dysydenta czy też z autoironią jako rebelianta, ale przecież jest światowej renomy ekonomistą, znanym i cenionym dzięki swym publikacjom². Jego wykłady wzbudzają zainteresowanie zarówno studentów i doktorantów, jak i szerokiej publiczności. Gościł także w Polsce, wygłaszając w Akademii Leona Koźmińskiego wykład, właśnie o Grecji, w ramach serii „Kozminski University and TIGER Distinguished Lectures” (Galbraith 2015).

Nieco wcześniejsza jego książka, w której wyjaśniając istotę światowego kryzysu gospodarczego, rozprawia się z mało przydatną ortodoksyjną myślą ekonomiczną, nosi prowokacyjny tytuł *The End of Normal* (Galbraith 2014). Autor pokazuje na jej kartach, że to z czym mamy do czynienia współcześnie, zwłaszcza podczas ostatnich kilku czy nawet już dwudziestu kilku lat, to nie jest jeszcze jeden „wypadek przy pracy”, jeszcze jedno zawirowanie kapitalistycznej gospodarki rynkowej, lecz systemowy kryzys współczesnego kapitalizmu, w szczególności jego anglo-amerykańskiej neoliberalnej odsłony. Wывód autora doprowadza do konkluzji, że usilne próby powrotu do „starych, dobrych czasów” albo, jak kto woli, do „normalnego” funkcjonowania kapitalizmu – tego wydumanego, podręcznikowego – to utopia. Świat zmienił się niebywale podczas minionego ćwierćwiecza i dziś, a zwłaszcza jutro, to, co mogło wydawać się słuszne w odniesieniu do czasów

¹ Wyższy poziom PKB na mieszkańca nie oznacza automatycznie wyższego standardu życia, ten bowiem zależy nie tylko od bieżącego dochodu (strumień), lecz również od nagromadzonego majątku konsumpcyjnego (zasób), a ten jest wyższy w Grecji niż w Polsce. Ponadto większy jest tam także zakres tzw. szarej strefy, a więc strumień dochodów wytwarzany, ale nie rejestrowany przez oficjalną statystykę. Przy okazji warto też podkreślić, że dochody są w Grecji bardziej nierównomiernie dzielone niż w Polsce. Podczas gdy współczynnik Giniego, najczęściej stosowana miara rozkładu dochodów, wynosi w tym pierwszym kraju 34,5, to w drugim 30,8 (dane Eurostatu dla 2014 r.).

² Zob. jego książkę o nierównościach dochodowych i majątkowych (Galbraith 2016a).

J. Wilkin, *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2016, s. 264

Paradoksem historii rozwoju ekonomii jest to, że dziedzina ta narodziwszy się w ramach generalnej filozoficznej refleksji człowieka nad światem nieustannie musi szukać samousprawiedliwienia, gdy odwołuje się do filozofii. To pewnie dlatego w XX w. tak trudno o ekonomistów-filozofów tej rangi co tacy dziewiętnastowieczni giganci myśli jak J.S. Mill, K. Marks, W.S. Jevons czy – do pewnego stopnia, A. Marshall. Porównywalnymi do nich postaciami ubiegłego stulecia mogą być z pewnością J.M. Keynes, F. Hayek, a z bardziej współczesnych jedynie A. Sen, i to w sytuacji, gdy pozycja ekonomii jest nieporównywalna z tą, jaką ta dziedzina wiedzy cieszyła się w XIX w. Wydawać by się więc mogło, że w kontekście współczesnej ekonomii spełniło się neopozytywistyczne marzenie odrzucenia w nauce wszelkich głębin i pozostania wyłącznie na powierzchni. Nic przecież nie mogło bardziej służyć оголоczeniu ekonomii z filozofii niż czasowa koincydencja publikacji artykułu Hempela i Oppenheima (1948)¹, fundującego dedukcyjno-nomologiczny model wyjaśniania, i o kilka lat późniejszej pracy Arrowa i Debreu (1954)², dowodzącej istnienia równowagi dla konkurencyjnej gospodarki. W rezultacie wielu ekonomistów zaczęło wierzyć w ostateczne wyjaśnienia, oparte na uniwersalnych prawach natury, zresztą na przekór popperowskiej krytyce esencjonalizmu, a ekonomia miała stać się fizyką nauk społecznych. Dla filozofii, z charakterystycznym dla niej wątpliwym, nie miało być miejsca.

Filozofia w odniesieniu do ekonomii jednak przetrwała, bo pytania ją podtrzymujące były, nadal są i prawdopodobnie zawsze będą ważne i warte zadania. To kwestie, których sama ekonomia rozstrzygnąć nie może, w tym ta, odnosząca się do pytania o to, dlaczego ekonomia w ogóle działa. Inne budzące kontrowersje zagadnienia to te m.in. dotyczące możliwości ekonomii bez sądów wartościujących czy charakteru fundamentu etycznego ekonomii. W ostatnich latach odnotowuje się renesans studiów filozoficznych nad ekonomią, rozumianych jako zaprzęgnięcie filozofii nauki do badania szczegółowej dziedziny wiedzy, tutaj ekonomii, czy też wzrost liczby prac odnoszących się do zagadnień z filozofii moralnej (etyki). Ekonomia na nowo weszła w silną interakcję z filozofią, o czym świadczy również to, że dla samych filozofów ekonomia stała się tym obszarem nauki, który dostarcza im interesujących problemów badawczych, np. związanych z kwestią możliwości interpersonalnych porównywań użyteczności. Doskonałym przykładem pracy, która swoim przedmiotem czyni wszechstronną refleksję filozoficzną nad ekonomią, jest nowa książka prof. Jerzego Wilkina. To praca ważna i warta uwagi.

Zanim przejdę do szczegółowego opisu i oceny recenzowanej tu pracy, niezbędne jest określenie charakteru dzieła prof. J. Wilkina. Nie jest to łatwe. Zresztą już we wstępie sam autor niejako waha się i pisze, że jego praca bliższa jest monografii naukowej niż akademickiemu podręcznikowi, ale z drugiej strony wiele jej fragmentów, szczególnie

¹ C.G. Hempel, P. Oppenheim, *Studies in the Logic of Explanation*, „Philosophy of Science” 1948, t. 15(2), s. 135–175.

² K.J. Arrow, G. Debreu, *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy*, „Econometrica” 1954, t. 22(3), s. 265–290.

tych poświęconych przeglądowi badań w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej, repetytorium przypomina. Co więcej, i co stanowi *signum specificum* tej pracy, to książka zaangażowana, której autor nie stroni od często dosyć osobistych odniesień do ekonomii i szerzej – do etosu badacza i celów samej nauki. Wynika to – tak sędzę – z opowiedzenia się autora za ekonomią zaangażowaną, a więc wrażliwą na trudne wyzwania rozwojowe i ludzki ból. W tym kontekście do opisu świata gospodarczego autor proponuje metaforę dramatu. Widać tu przywiązanie prof. J. Wilkina do filozofii ks. Józefa Tischnera. I szerzej, jego książka może być odczytana jako zachęta skierowana do ekonomistów, aby na nowo odkryli filozofię – nieprzypadkowo na jednej z jej stron autor stwierdza: „Jest więc (filozofia) potrzebna, bardzo potrzebna!”. Druga część tytułu książki staje się więc oczywista.

Omawiana książka liczy 262 strony i składa się z czternastu rozdziałów oraz wstępu i zakończenia, a także starannie opracowanego indeksu osób. Niektóre z rozdziałów mają charakter bardziej podręcznikowy i ilościowo dominują w książce. Dotyczą one takich kwestii jak charakter instytucji, specyfika programu badawczego ekonomii instytucjonalnej – zarówno tej veblenowskiej, jak i jej współczesnego ujęcia w pracach D. Northa i O. Williamsona, teoria agencji, ekonomia praw własności czy ekonomiczna analiza państwa. Czytelnicy zaznajomieni z wcześniejszymi pracami J. Wilkina nie powinni być zaskoczeni wynikami analiz autora w tej części książki, choć i w nich daje się zauważyć wzrastające w ostatnich latach jego zainteresowanie szeroko rozumianą humanistyką. Odniosę się do tego bardziej szczegółowo w dalszej części recenzji. Teraz jednak chciałbym zwrócić uwagę na tę część książki, gdzie autor snuje wyrafinowaną i miejscami osobistą refleksję filozoficzną nad ekonomią, a więc rozdziały od pierwszego do piątego. Uważam te wątki za najciekawsze i najbardziej wartościowe w książce.

W rozdziale pierwszym autor skupia się na refleksji metodologicznej nad ekonomią. Wychodzi z założenia, że metarefleksja nad nauką jest niezbędna, a jej jakością stanowi o jakości nauki, tutaj ekonomii. Inne poruszane w tym rozdziale wątki to kwestia matematyczności świata społecznego, zasadności modelu człowieka gospodarującego i w tym kontekście analiza alternatywnych w stosunku do niego koncepcji. Jednak to nie w tych wątkach leży klucz interpretacyjny do refleksji J. Wilkina. To jedynie tło dla bardziej ważkiego zagadnienia, tj. możliwości istnienia ekonomii bez uniwersalnych praw, a więc ekonomii nieogółoconej z wątpienia i tajemnicy. W tym kontekście należy czytać przywoływane w tym rozdziale książki odniesienia do stwierdzenia Poppera o tym, iż w naukach społecznych ogólne prawa nie występują, czy też odwołanie się na końcu rozdziału do myśli Hessego, iż „(...) jakaś absolutna, doskonała i wyłącznie mądrością obdarzająca nauka – nie istnieje”. Książkę J. Wilkina odczytuję więc jako opowiedzenie się za ekonomią pokorną, nieroszczącą sobie pretensji do posiadania prawdy ostatecznej o gospodarce i o rządzących nią prawidłowościach.

W kolejnym rozdziale autor przedstawia trzy metafory świata społecznego. Rozumienie poprzez metafory idzie zresztą w parze z zarysowaną w pierwszym rozdziale wizją ekonomii, która nie wie na pewno i która nieustannie wątpi i poszukuje. *Nihil novi*, bo przecież taka jest natura metafory – z jednej strony jej użycie pozwala skupić się na ontologicznie istotnych elementach rzeczywistości, ale z drugiej jest zaproszeniem do retoryki. Jerzy Wilkin przywołuje trzy metafory – mechanizmu, systemu i dramatu. Te dwie pierwsze nie dziwią, bo chociażby ekonomia neoklasyczna zbudowana jest na mechanicznej wizji świata, a odniesienia do systemów (organizmów) też znajdują coraz bardziej poczytne miejsce w ekonomii, żeby wspomnieć tylko dynamiczny rozwój ekonomii ewolucyjnej i studiów nad złożonością. Ale dramat? To już wymaga szerszego komentarza; tym bardziej że autor stwierdza jednoznacznie: „Sytuację człowieka lepiej przeto

Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodki, red. nauk. Maciej Bałtowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016, s. 364

Recenzowaną książkę należy powitać z wielkim zadowoleniem – stanowi ona doniosłe wydarzenie na polskim rynku wydawniczym. Niewiele jest opracowań o porównywalnym stopniu ważności, które ukazały się w Polsce po 1990 r. i które tak szeroko oraz wnikliwie podchodzą do najważniejszych problemów ekonomii jako nauki w wymiarze międzynarodowym i światowym. Pomysłodawcy – Maciejowi Bałtowskiemu – należą się wyrazy uznania.

Powstanie tej książki byłoby jednak niemożliwe, gdyby nie twórczość G. Kołodki. Na podziw zasługuje przede wszystkim rozmach intelektualny jego prac, szerokość i doniosłość poruszanej problematyki, a wyróżnia je dodatkowo postulatywno-konstruktywistyczny ton narracji. Książki Kołodki są ważne, czyta się je z zapartym tchem, powinny one stanowić lekturę obowiązkową dla wszystkich tych, którzy pełnią albo mają pełnić funkcje publiczne. Zmuszają one do przemyśleń, stawiają trudne pytania, nie dają łatwych i jednoznacznych odpowiedzi. Ale budzą też wątpliwości. Trzy podstawowe, które trzeba wyartykułować przed innymi są następujące. Po pierwsze, czy wizje Kołodki przystają do natury człowieka? Czy postulaty: bądźmy dobrzy, rozsądni, żyjmy z umiarem, dbajmy o środowisko, nie grzeszmy itd. są tylko przejawem edukacyjno-pedagogicznej retoryki, czy też autor traktuje je jako realistyczne i wykonalne wskazania? A może mamy do czynienia z utopią? Po drugie, pojawiają się wątpliwości metodologiczne z usytuowaniem *nowego pragmatyzmu*. Czym jest albo czym miałby być? Konstruktywną, dojrzałą propozycją będącą odpowiedzią na krytykę ekonomii ortodoksyjnej, gotową do zajęcia jej miejsca w wyjaśnianiu, budowaniu i zmienianiu gospodarczego wymiaru tego świata? Czy może jest to tylko zbiór zebranych razem, znanych skądinąd, słusznych postulatów metodologicznych mających cechować ekonomię, tyleż pociągających intelektualnie, co trudnych albo niemożliwych do spełnienia w rzeczywistości realizowanych badaniach. Jakie *nowy pragmatyzm* daje możliwości odnośnie do uogólniania i teoretyzowania? Czy jego kontekstualność jest silną czy słabą stroną? Na przykład, co wynika ze stwierdzenia, że każdy system gospodarowania ma swój indywidualny kontekst przestrzenny, historyczny i kulturowy? Jedna z odpowiedzi może iść w tym kierunku, że tak uprawiana ekonomia da nam niekończącą się liczbę przypadków. A co z teorią, z tym, co wspólne, uogólnione, co się powtarza, co stanowi prawidłowość, co uniwersalne (choćby we względnym, ograniczonym zakresie)? Z różnych powodów nie na wszystkie z postawionych pytań znajdziemy w tej książce gotową odpowiedź. To jednak jest chyba kolejną silną stroną książki – zmusza czytelnika do wysiłku intelektualnego i zachęca do dokonywania własnych odniesień do złożonych problemów. Po trzecie, w dyskusjach o pracach Kołodki zwraca się czasami uwagę na ich eseistyczny, a nie zawsze *stricte* naukowy charakter. Poza sporem pozostaje lekkość stylu i łatwość pisania, które cechują Kołodkę. Umiejętność dotarcia do czytelnika to duża zaleta jego twórczości. Z drugiej strony podnosi się, że autor ten mógłby przywiązywać więcej wagi do precyzyjnego definiowania pojęć, którymi się posługuje. Tak to się nierzadko zdarza w sporach naukowych, że brak zdefiniowania pojęć prowadzi do nieporozumień. Ponadto deficyt rygorystyki naukowej można wiązać z dość oszczędnym posługiwaniem się przez Kołodkę narzędziami ilościowymi, nieprowadzeniem własnych badań empirycznych itp.

Recenzowana książka składa się z 3 części podzielonych na 7 rozdziałów każda. Wydaje się, że nie można oddać inaczej bogactwa i różnorodności zawartych w niej myśli, jak poprzez przytoczenie niżej spisu treści.

Część I

ZAGADNIENIA KRYTYCZNE I METODOLOGICZNE

1. Wojciech Giza: *Nowy pragmatyzm Grzegorza W. Kołodki – o poszukiwaniach ekonomii przyszłości*
2. Aleksander Niekpielow: *Nowy pragmatyzm Grzegorza W. Kołodki – alternatywa czy uzupełnienie czystej teorii ekonomii?*
3. Andrzej K. Koźmiński: *Nowy pragmatyzm przyszłością ekonomii?*
4. James Galbraith: *Ekonomia wstecznego nurtu i nowy pragmatyzm: kryzysy i ewolucja ekonomii*
5. Laszlo Csaba: *Nieortodoksja, heterodoksja a ekonomia globalna*
6. Maciej Bałtowski: *Dlaczego ekonomia stosowana zawodzi?*
7. Walerij Gejec: *Pragmatyzm ekonomiczny a rozwój społeczno-gospodarczy*

Część II

PRZYSZŁA GOSPODARKA – JAKA BĘDZIE?

1. Elżbieta Mączyńska: *Inkluzywność jako cecha przyszłego ładu społeczno-gospodarczego*
2. Bogusław Fiedor: *Od państwa regulacyjnego do aktywnej polityki pro wzrostowej państwa*
3. Satoshi Mizobata: *Jakość rynku i jakość państwa – ich współzależności w warunkach globalnego ryzyka*
4. Maciej Bałtowski, Grzegorz Kwiatkowski: *Relacje między państwem a sektorem przedsiębiorstw w gospodarce przyszłości*
5. Jerzy Cieślak: *Przedsiębiorczość, innowacje a rozwój gospodarczy – perspektywa kraju doganiającego*
6. Abul Barkat: *Dynamika gospodarcza „trzeciego świata” i kierunki zmian – pragmatyczne podejście interdyscyplinarne*
7. Witold Orłowski: *Czy globalizacja, którą znamy, przetrwa?*

Część III

PRZYSZŁA EKONOMIA – JAKA BĘDZIE? JAKA POWINNA BYĆ?

1. Maciej Miszewski: *Ekonomia przyszłości – teoretyczne podstawy postulowanego ustroju społeczno-gospodarczego*
2. Michał G. Woźniak: *W kierunku ekonomii zintegrowanego rozwoju. Nadzieje i obawy*
3. Witold Małecki: *Czy „nowa ortodoksja” wystarczy aby naprawić współczesny kapitalizm?*
4. Grzegorz Malinowski: *Cele gospodarowania i ich pomiar w gospodarce poPKBowskiej*
5. Paweł Kozłowski: *Ekonomia jest (i będzie) społeczna*
6. Michał M. Michalski: *Kulturowy wymiar ekonomii przyszłości*
7. Andrzej Herman: *W kierunku humanistycznego charakteru zarządzania wartością ekonomiczną. Nowy pragmatyzm, czyli praktyczna teoria*

Chciałbym podkreślić, że miałem przyjemność i odpowiedzialność odgrywać rolę jednego z dwóch recenzentów wydawniczych tej pracy. Dlatego pozwalam sobie także na kilka uwag, które pokazują ewolucję konstrukcji i zawartości książki w procesie wydawniczym.

Na początku należy sformułować kilka uwag ogólnych dotyczących całej książki.

Recenzentowi nie jest w pełni znana formuła powstawania publikacji (jak narodził się pomysł, jak zapraszano autorów rozdziałów itp.).

Przypuszczam jednak, że koncepcja zbioru miała iść raczej w stronę względnie silnego powiązania powstałych tekstów, dla których osnowę miała stanowić koncepcja *nowego pragmatyzmu*. Za takim rozumieniem intencji redaktora przemawia fragment wstępu:



Rok Δ	Nr	Typ	Autorzy	Tytuł
2017	1	Artykuły	Adam Karbowski	Instytucjonalne fundamenty rozwoju podsystemów wiedzy w Europie Środkowej i Wschodniej
2017	1	Artykuły	Marek Ratajczak	Liberalizm i neoliberalizm ekonomiczny w perspektywie historycznej
2017	1	Laureci Nagrody Nobla	Adam Noga	Kontrakty jako narzędzia regulowania zachowań ekonomicznych – propozycje Olivera Harta i Bengta Holmströma
2017	1	Jubileusz	Marian Gorynia	90 lat istnienia Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu
2016	6	Artykuły	Zbigniew Matkowski Mariusz Próchniak Ryszard Rapacki	Realna konwergencja dochodowa między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią: przeszłość, teraźniejszość i przyszłość
2016	6	Miscellanea	Dagmara K. Zuzek Bartosz Mickiewicz	Zrównoważony rozwój – wyzwaniem dla procesów logistycznych w nowoczesnych przedsiębiorstwach
2016	5	Artykuły	Bazyli Czyżewski Anna Matuszczak	Interwencjonizm rolny: pogoń za rentą a wybór publiczny lub korygowanie rynku
2016	5	Artykuły	Sławomir Juszczak Piotr Gołasa Marcin Wysokiński	Redystrybucyjna rola Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej – przesłanki teoretyczne i rezultaty
2016	4	Artykuły	Jan L. Bednarczyk Piotr Misztal	Czy strefa euro zmierza w kierunku pułapki niskiej inflacji?
2016	4	Eseje	Zdzisław Sadowski	Wspomnienie o Profesorze Edwardzie

Ekonomista - Czasopis

www.ekonomista.info.pl

Nr 1/2017 | Archiwum | Prenumerata 2017 | Open access | Redakcja | Dla autorów | Autorzy | Recenzenci | Szukaj:

2017/1

EKONOMISTA

2016/6

CHASOPISMO POŚWIĘCONE NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ZAŁOŻONE W ROKU 1900

Artykuły	Miscellanea	Recenzje i omówienia	Laureaci Nagrody Nobla	Jubileusz
----------	-------------	----------------------	------------------------	-----------

Adam Karbowski

Institutional fundaments of knowledge sub-systems in Europe

Institutional Underpinnings of the Development of Knowledge Sub-systems in Central and Eastern Europe

Институциональные основы развития подсистем знаний в Центральной и Восточной Европе

Jan Brzozowski, Marta Gruszka, Małgorzata Majka, Justyna Szymańska, Cezary Ulasiński

Reemigration and remittances: the regional perspective

Реэмиграция и денежные трансферты: региональный подход

s. 1-114 (114)

Kup lub wypożycz z IBUK
Cena od 4,92 PLN

Wydanie drukowane
ISSN: 0013-3205
Cena: 58,80 PLN
(w tym 5% VAT)

Wydanie PDF
ISSN: 2299-6184
Cena: 49,20 PLN
(w tym 23% VAT)

Druk + PDF
Wydanie łączone
Cena: 67,41 PLN

Czasopismu „Ekonomista” przyznano 14 punktów za publikację (załącznik do komunikatu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z 3 czerwca 2016 r., na podstawie § 14 ust. 2 rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 13 lipca 2012 r. w skryteriach i trybu przyznawania kategorii naukowej jednostkom naukowym)

KT

Wydawnictwo Key Text

Nobel z ekonomii 1969-2016
Leszek J. Jasiński

298 stron
Cena: 48,30 zł

Współczesny krajobraz ekonomiczny
Leszek J. Jasiński

184 strony
Cena: 39,90 zł | Cena PDF: 27,93 zł

Pierwotną wersją czasopisma jest wersja drukowana.

Strona przechowuje informacje na komputerze klienta w postaci ciasteczek (cookies) na potrzeby dokonania zakupów na stronie ekonomista.info.pl (Nowelizacja ustawy Prawa Telekomunikacyjnego z 22 marca 2013 r. wymuszona przez Parlament Europejski). Sklep na tej stronie nie będzie działał prawidłowo bez obsługi ciasteczek.

Tylko prenumerata zapewni
regularne otrzymywanie
czasopisma

EKONOMISTA

Warunki prenumeraty

- **Wydawnictwo Key Text**

Zamówienia na prenumeratę na 2017 r. oraz na sprzedaż egzemplarzową należy składać na stronie: www.ekonomista.info.pl lub wysłać zamówienie na adres wydawnictwo@keytext.com.pl z podaniem dokładnych danych.

Ceny na 2017 r.: **352,80 zł** – prenumerata krajowa wersji drukowanej,
404,46 zł – prenumerata wersji łączonej (druk + PDF),
58,80 zł – jeden numer w wersji drukowanej,
49,20 zł – jeden numer w wersji elektronicznej (PDF),
67,41 zł – jeden numer wersji łączonej (druk + PDF).

Zamówienia na prenumeratę przyjmowane są na okres nieprzekraczający jednego roku. Cena prenumeraty za okres obejmujący kilka numerów (niepełny rok) jest wielokrotnością ceny jednego numeru. Prenumerata rozpoczyna się od najbliższego numeru po dokonaniu wpłaty na rachunek bankowy Wydawnictwa nr: 64 1160 2202 0000 0001 1046 1312

Egzemplarze drukowane wysyłamy ekonomiczną przesyłką rejestrowaną, spersonalizowane PDF-y na podany w zamówieniu adres e-mail.

Wydawnictwo Key Text sp. z o.o., ul. Sokołowska 9/410, 01-142 Warszawa
tel. +48 22 632 11 36, kom. +48 665 108 002

- **RUCH S.A.**

Zamówienia na prenumeratę w wersji papierowej i na e-wydania można składać bezpośrednio na stronie www.prenumerata.ruch.com.pl. Ewentualne pytania prosimy kierować na adres e-mail: prenumerata@ruch.com.pl lub kontaktując się z Centrum Obsługi Klienta „RUCH” pod numerami: 22 693 70 00 lub 801 800 803 – czynne w dni robocze w godzinach 7⁰⁰ – 17⁰⁰. Koszt połączenia wg taryfy operatora.

- **Kolporter S.A.** – pren-kold@kolporter.com.pl, +48 22 35 50 471 do 478

- **Garmond Press S.A.** – prenumerata.warszawa@garmondpress.pl, +48 22 837 30 08

Ekonomista 2017, nr 2, s. 115–236

Cena 58,80 zł (w tym 5% VAT)