

EKONOMISTA

CZASOPISMO POŚWIĘCONE NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ZAŁOŻONE W ROKU 1900

2019

2

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

W numerze

ANNA ZĄBKOWICZ

**Inytucje: między mechanizmem rynkowym
i mechanizmami władzy**

MACIEJ HOLKO

Teoria opodatkowania a polityka podatkowa w krajach OECD

ŁUKASZ CYWIŃSKI, ROBERT PATER

Optimal Size of the Public Sector in Poland in Terms of Employment

MIROSLAW CZEKAJ

**Koncepcja skonsolidowanego
wieloletniego limitu zobowiązań finansowych
jednostek samorządu terytorialnego**

MATEUSZ TOMAL

**Behavioralne aspekty
decyzji inwestycyjnych samorządów lokalnych
– na przykładzie gmin
województwa małopolskiego**

WSKAZÓWKI DLA AUTORÓW

1. Redakcja przyjmuje do oceny i publikacji niepublikowane wcześniej oryginalne teksty o charakterze naukowym poświęcone problematyce ekonomicznej.
2. Redakcja prosi o składanie opracowań w formie elektronicznej (dokument MS Word na CD lub e-mail) oraz 2 egz. wydruku komputerowego. Tekst powinien być złożony czcionką Times New Roman 12° (przypisy 10°), a wydruk wykonany na papierze formatu A4 w postaci znormalizowanej (1800 znaków na stronie). Maksymalna objętość: artykuły – 30 stron, inne teksty – 10–20 stron, recenzje – 5 stron. Opracowania podzielone na części powinny zawierać śródtytuły.
3. Wraz z tekstem należy dostarczyć do Redakcji „Oświadczenie Autora”. Wzór oświadczenia dostępny jest na stronie redakcyjnej czasopisma.
4. Do artykułów i doniesień naukowych należy dołączyć streszczenie (ok. 200 słów) zawierające uzasadnienie tematu, opis metody oraz uzyskanych wyników. Do streszczenia należy dołączyć słowa kluczowe i kody klasyfikacji JEL.
5. Przed złożeniem tekstu autorzy proszeni są o zapoznanie się z formą edytorską czasopisma.
6. Przypisy należy zamieszczać na dole strony, a dane bibliograficzne w tekście – przez podawanie nazwisk autorów i roku wydania dzieła (w nawiasie). Powołując dane liczbowe należy podawać ich źródło.
7. Tabele i rysunki powinny być opatrzone notką wskazującą źródła (ewent. „opracowanie własne”). Rysunki powinny być w miarę proste, w czerni, bez kolorów i efektów specjalnych. Linie na wykresach mogą być w szarości, a zaznaczone pola zacieniowane. Format wykresów wektorowy PDF, EPS, ewent. Excel.
8. W bibliografii zamieszczonej na końcu tekstu (w porządku alfabetycznym) należy podawać:
 - w odniesieniu do pozycji książkowych: nazwisko i inicjały imienia autora, tytuł dzieła (kursywą), wydawcę, miejsce i rok wydania;
 - w odniesieniu do artykułów z czasopism: nazwisko i inicjały imienia autora, tytuł artykułu (kursywą), nazwę czasopisma ujętą w cudzysłów, rok wydania i kolejny numer edycji;
 - w przypadku prac zbiorowych nazwisko redaktora naukowego podaje się po tytule dzieła;
 - w przypadku korzystania z Internetu należy podać adres i datę dostępu.
9. Poprawioną wersję tekstu (po poprawkach porecenzyjnych) należy sporządzić wg tych samych zasad. Do poprawionej wersji tekstu należy dołączyć odpowiedź autora na uwagi recenzentów.
10. Opracowanie zakwalifikowane do publikacji, lecz przygotowane w sposób niezgodny z powyższymi wskazówkami, będzie odesłane z prośbą o dostosowanie jego formy do wymagań Redakcji.
11. Autorzy są proszeni o podanie adresu do korespondencji wraz z numerem telefonicznym i adresem e-mail oraz danych do notki afiliacyjnej: stopień i tytuł naukowy, nazwa uczelni lub innej jednostki.
12. W przypadku, gdy artykuł jest oparty na wynikach badań uzyskanych w ramach programów badawczych, autorzy są proszeni o podanie źródła finansowania.
13. Materiały zamieszczone w „Ekonomiście” są chronione prawem autorskim. Przedruk tekstu może nastąpić tylko za zgodą Redakcji.
14. Redakcja nie zwraca tekstów i nie wypłaca honorariów autorskich oraz nie udziela wyjaśnień w sprawie tekstów niewykorzystanych.

EKONOMISTA

CZASOPISMO

POŚWIĘCONE NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ZAŁOŻONE W ROKU 1900

2019

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, Mieczysław Kabaj,
Eugeniusz Kwiatkowski, Wojciech Maciejewski, Jerzy Osiatyński,
Stanisław Owsiak, Emil Panek, Kazimierz Poznański, Piotr Pysz,
Antoni Rajkiewicz, Jan N. Saykiewicz, 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 Kokoszczyński, Joanna Kotowicz-Jawor, Barbara Liberska,
Adam Lipowski (zastępca redaktora naczelnego), Zbigniew Matkowski (sekretarz redakcji),
Elżbieta Mączyńska (redaktor naczelny), Adam Noga, Marek Ratajczak,
Eugeniusz Rychlewski, Tadeusz Smuga, Jan Solarz, Andrzej Wojtyna*

Wydanie publikacji dofinansowane przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

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

Bank Pekao SA
Uniwersytet Jagielloński w Krakowie
Uniwersytet Rzeszowski
Wyższa Szkoła Technologii i Zarządzania w Rzeszowie

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 260 egz., ark. wyd. 12

Spis treści

In memoriam

Aleksander Łukasiewicz (1927–2019)	138
Wspomnienie od Rodziny (Wanda Łukasiewicz, Adrian Łukasiewicz)	139
Wspomnienie od przyjaciół (Jan Jakub Michałek, Jerzy Wilkin)	142

Artykuły

Anna ZĄBKOWICZ: Instytucje: między mechanizmem rynkowym i mechanizmami władzy	145
Maciej HOLKO: Teoria opodatkowania a polityka podatkowa w krajach OECD	163
Łukasz CYWIŃSKI, Robert PATER: Optimal Size of the Public Sector in Poland in Terms of Employment.	194
Mirosław CZEKAJ: Koncepcja skonsolidowanego wieloletniego limitu zobowiązań finansowych jednostek samorządu terytorialnego	207
Mateusz TOMAL: Behawioralne aspekty decyzji inwestycyjnych samorządów lokalnych – na przykładzie gmin województwa małopolskiego	226

Miscellanea

Li SHENG, Tao LI, Jie GAO: Effects of Foreign Capital on Tourism: Evidence from Macao and Hong Kong	243
---	-----

Dyskusje i polemiki

Mateusz MAHAJ: Austrian and Mainstream Economics on Mathematics – a Comment on Pieniążek (2018).	255
--	-----

Recenzje i omówienia

Andżerlika KUŻNAR: <i>Międzynarodowy handel produktami wiedzy</i> (rec. Joanna Kotowicz-Jawor).	261
---	-----

*

Dwumiesięcznik „*Ekonomista*” publikuje oryginalne teksty naukowe w języku polskim i angielskim poświęcone problematyce ekonomicznej. Wszystkie nadesłane teksty zgodne z profilem pisma i jego standardami redakcyjnymi są oceniane przez recenzentów w procedurze *double-blind* i zatwierdzane do druku przez Komitet Redakcyjny.

Czasopismo „*Ekonomista*” jest indeksowane w Web of Science Emerging Sources Citation Index (ESCI), Scopus Journal List, ERIH PLUS, Scimago Journal & Country Rank i ICI Journals Master List (Index Copernicus International). Każdy artykuł zawiera streszczenie w języku polskim, angielskim i rosyjskim (wraz ze słowami kluczowymi i kodami JEL), dostępne na stronie redakcyjnej czasopisma i reprodukowane w polskiej bazie bibliograficznej BazEkon. Anglojęzyczne streszczenia są także zawarte w międzynarodowych bazach ESCI, Scopus i CEJSH (The Central European Journal of Social Sciences and Humanities). Otwarty dostęp do pełnych tekstów artykułów z zasobów archiwalnych oraz wybranych artykułów z wydań bieżących jest możliwy na stronie redakcyjnej (www.ekonomista.info.pl).

Zgodnie z decyzją Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 3 czerwca 2016 r. za publikację zamieszczaną w „*Ekonomiście*” przyznaje się 14 pkt.

Contents

In memoriam

Aleksander Łukaszewicz (1927–2019)	138
Memoir from the Family (Wanda Łukaszewicz, Adrian Łukaszewicz).	139
Memoirs from Friends (Jan Jakub Michałek, Jerzy Wilkin)	142

Articles

Anna ZĄBKOWICZ: Institutions: Between the Market Mechanism and Power Mechanisms	145
Maciej HOLKO: Theory of Taxation and Tax Policy in OECD Countries.	163
Łukasz CYWIŃSKI, Robert PATER: Optimal Size of Public Sector in Poland in Terms of Employment.	194
Mirosław CZEKAJ: The Concept of the Consolidated Multi-year Limit of Financial Obligations for the Entities of Local Government	207
Mateusz TOMAL: Behavioral Aspects of Investment Decisions Taken by Local Government: Case Study of Districts in Malopolskie Voivodship	226

Miscellanea

Li SHENG, Tao LI, Jie GAO: Effects of Foreign Capital on Tourism: Evidence from Macao and Hong Kong	243
---	-----

Discussions and Polemics

Mateusz MAHAJ: Austrian and Mainstream Economics on Mathematics – a Comment on Pieniążek (2018).	255
--	-----

Book Reviews

Andżelika KUŻNAR: <i>Międzynarodowy handel produktami wiedzy (International Trade in Knowledge Products)</i> (rev. Joanna Kotowicz-Jawor)	261
---	-----

*

Bimonthly “Ekonomista” publishes original scientific texts written in Polish and English devoted to economic problems. All the received texts consistent with journal profile and its editorial standards are subject to double-blind peer reviews and must be accepted by the Editorial Committee.

Journal “Ekonomista” is indexed in Web of Science Emerging Sources Citation Index (ESCI), Scopus Journal List, ERIH PLUS, Scimago Journal & Country Rank, and ICI Journals Master List (Index Copernicus International). Each article includes an abstract in Polish, English and Russian (together with key words and JEL codes), which are available on the editorial page and are reproduced in the Polish bibliographical base BazEkon. English abstracts are also reproduced in international bases, such as ESCI, Scopus, and CEJSH (The Central European Journal of Social Sciences and Humanities). Open access to full texts of articles contained in archival resources and selected articles published in current issues is also possible through the editorial page (www.ekonomista.info.pl).

According to the decision of the Minister of Science and Higher Education of 3 July 2016, research papers published in “Ekonomista” are given 14 scores.

Содержание

In memoriam

Александр Лукашевич (1927–2019)	138
Воспоминания членов семьи (Ванда Лукашевич, Адриан Лукашевич)	139
Воспоминания друзей (Ян Якуб Михалец, Ежи Вилькин)	142

Статьи

Анна З О М Б К О В И Ч: Институты: между рыночным механизмом и механизмами власти	145
Мачей Х О Л Ь К О: Теория налогообложения и налоговая политика в странах ОЭСР	163
Лукаш Ц Ы В И Н Ь С К И, Роберт П А Т Е Р: Оптимальный размер публичного сектора в аспекте занятости	194
Мирослав Ч Е К А Й: Концепция консолидированного многолетнего лимита финансовых обязательств единиц территориального самоуправления	207
Матеуш Т О М А Л Ь: Поведенческие аспекты инвестиционных решений в единицах территориального самоуправления на примере гмин Малопольского воеводства	226

Разное

Ли Ш Е Н Г, Тао Л И, Цзе Г А О: Влияние иностранного капитала на туризм – на примере Макао и Гонконга	243
---	-----

Дискуссии и полемики

Матеуш М А Х А Й: Austrian and Mainstream Economics on Mathematics – a Comment on Pieniążek (2018)	255
--	-----

Рецензии

Анджелика К У З Ь Н А Р: Международная торговля продуктами знаний, Издательство SGH Варшава 2017 (рец. Иоанна Котович-Явор)	261
---	-----

*

Журнал «*Ekonomista*» выходит раз в два месяца. В нем содержатся научные тексты по вопросам экономики на польском и английском языке. Все присланные в редакцию тексты, которые соответствуют профилю журнала и его редакционным стандартам, оцениваются рецензентами по процедуре double-blind и утверждаются к печати Редакционным Комитетом.

Журнал «*Ekonomista*» индексируется в Web of Science Emerging Sources Citation Index (ESCI), Scopus Journal List, ERIH PLUS, Scimago Journal & Country Rank и ICI Journals Master List (Index Copernicus International). Каждая статья сопровождается резюме на польском, английском и русском языках, к которым прилагаются ключевые слова и коды JEL. Резюме помещены на редакционном сайте журнала и в польской библиографической базе BazEkon. Англоязычные резюме доступны также в международных библиографических базах ESCI, Scopus и CEJSH (The Central European Journal of Social Sciences and Humanities). Полные тексты статей из архивной базы и избранные статьи из текущих выпусков находятся в открытом доступе на редакционном сайте (www.ekonomista.info.pl).

Согласно постановлению Министерства науки и высшего образования от 3 июня 2016 года за публикацию в журнале «*Ekonomista*» присваивается 14 пунктов.

Prof. Aleksander Łukaszewicz
(1927–2019)



Cześć Jego pamięci

Komitet Redakcyjny

Wspomnienie od Rodziny

Aleksander Łukaszewicz urodził się w Wilnie 92 lata temu. Mieszkał z rodzicami, siostrą i bratem w skromnych warunkach. Liczne grono przyjaciół z podwórka dopełniało szczęśliwe dzieciństwo. Bardzo wczesnie zaczął czytać. Do szkoły poszedł z radością, często otrzymywał oceny wyróżniające.

Szczególne więzy emocjonalne łączyły go ze starszym o jedenaście lat bratem. Imponował mu zwłaszcza w mundurze podporucznika lotnictwa.

Nadszedł wrzesień 1939 r. Wkracza armia radziecka. Kilku członków rodziny zostaje wywiezionych w głąb Rosji. Kolejny, niemiecki okupant we współpracy z rządem litewskim wprowadza nowe porządki, których ofiarą padają głównie Polacy. Dla ucznia oznacza to zakończenie nauki na poziomie 6. klasy i uczęszczanie na tzw. komplety.

Aleksander wykazywał uzdolnienia muzyczne. Jeszcze przed wojną uczęszczał do klasy skrzypiec w Wileńskim Konserwatorium. Gdy usunięto z niego wszystkich Polaków, pozostały lekcje w mieszkaniu pani profesor – Litwinki, co było niewątpliwym aktem odwagi z jej strony.

W 1942 r. w trakcie bitwy o Anglię nad Kanałem La Manche zginął brat Aleksandra, służący w polskim dywizjonie lotniczym 303, a następnie 315. Wiadomość nadeszła wraz z garścią osobistych drobiazgów, jeszcze w czasie wojny. Rodzina nigdy nie pogodziła się z tą stratą.

Koniec wojny oznaczał zamknięcie rozdziału wileńskiego w życiu Aleksandra. W sierpniu 1945 r. rozpoczyna się 5-tygodniowa wędrówka wagonem towarowym w nieznaną, repatrianci bowiem nie mogli wybierać miejsca osiedlenia. Rodzina Łukaszewiczów ostatecznie znalazła swój nowy dom w zrujnowanym centrum Wrocławia.

Pod względem organizacyjnym życie we Wrocławiu odradzało się błyskawicznie. Ojciec Aleksandra natychmiast znalazł pracę w szkole, syn rozpoczął naukę w liceum. W ciągu jednego roku szkolnego opanował dwuletni (nieskrócony) program, dając świadectwo maturalne.

Już jesienią 1946 r. Aleksander wyruszył na studia, wybierając ekonomię na Wydziale Prawno-Ekonomicznym Uniwersytetu Łódzkiego. Rok później w Ludowym Instytucie Muzycznym podjął studia w klasie skrzypiec, pod kierunkiem profesora, który go kształcił w Wileńskim Konserwatorium. Rozpoczynająca się kariera naukowa okazała się jednak bardziej pociągająca od muzycznej. Pozostała miłość do muzyki, doskonałe jej rozumienie i stały z nią kontakt na sali koncertowej bądź w zaciszu domowym.

Z dyplomem magistra ekonomii w kieszeni (był rok 1950) rozpoczął pracę na stanowisku zastępcy asystenta w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Łodzi. Trzy lata później przenosi się do Warszawy. Z tą chwilą otwiera się całkowicie nowy rozdział w Jego życiu.

Wspomnienie od przyjaciół

W dniu 5 stycznia 2019 r. odszedł od nas Profesor Aleksander Łukaszewicz. Żegnamy znanego polskiego ekonomistę, bardzo aktywnego w drugiej połowie XX wieku, który był silnie związany z Wydziałem Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego (WNE UW).

Jego losy zawodowe nie były od razu przesądzone. Początkowo uczył się w szkole muzycznej gry na skrzypcach, a jego pasją do muzyki pozostała Mu do końca życia. Jego kariera zawodowa ekonomisty rozpoczęła się w latach 1950–1952, gdy zaczął pracować jako asystent w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Łodzi, a potem w Szkole Głównej Planowania i Statystyki (dziś SGH). Studia doktoranckie odbył już (w latach 1954–1956) na Wydziale Ekonomii Politycznej UW. Był jednym z pierwszych doktorów wypromowanych na tym Wydziale, który powstał w 1953 r.

Po doktoracie losy zawodowe powiodły Go na krótko na ziemie odzyskane, gdzie w 1956 r. pracował jak adiunkt w Wyższej Szkole Ekonomicznej we Wrocławiu. Potem jednak wrócił już na stałe do Warszawy. Początkowo, w latach 1956–1965, pracował jako adiunkt w Zakładzie Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk w Warszawie, a następnie, w latach 1965–1967 roku, już jako docent w Zakładzie Badań Regionów Uprzemysławianych PAN, przekształconym później w Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.

Ogromny wpływ na rozwój naukowy Profesora miał kilkuletni pobyt za granicą w latach 1968–1972. W tym okresie był początkowo stypendystą (*visiting scholar*) Fundacji Fulbrighta, prowadząc gościnne wykłady na kilku znanych uniwersytetach amerykańskich (Berkeley University of California, University of Chicago, Harvard University, MIT, Columbia University). Potem przez kilka lat był zatrudniony jako pracownik badawczy (*senior officer of economic affairs*) w Nowym Jorku, w Centrum Planowania Rozwoju, Polityki i Projekcji Sekretariatu ONZ.

Po powrocie, od 1973 r., praktycznie do końca aktywności zawodowej był silnie związany z Wydziałem Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Co ciekawe, swoją pasję do tego Wydziału przelał również prawie na całą swoją rodzinę. Jego żona, dr Wanda Łukaszewicz, przez wiele lat pracowała na Wydziale Nauk Ekonomicznych UW, ucząc historii gospodarczej. Absolwentem tego Wydziału jest również syn Pana Profesora, a synowa przez wiele lat była również pracownicą WNE UW.

Aleksander Łukaszewicz początkowo pracował na etacie docenta, a potem, po habilitacji, w latach 1982–1989 jako profesor oraz dyrektor Instytutu Polityki Gospodarczej i Planowania na Wydziale Nauk Ekonomicznych UW. Po przekształceniach strukturalnych na Wydziale w latach 1982–1989 był kierownikiem Katedry Planowania i Polityki Gospodarczej. Członkiem tej Katedry pozostał do końca swego zatrudnienia na Uniwersytecie Warszawskim. W tym czasie wypromował aż 10 doktorów, z których niektórzy pozostali i rozwijają się naukowo na WNE UW.

ANNA ZĄBKOWICZ*

Instytucje: między mechanizmem rynkowym i mechanizmami władzy¹

Wszystkie dziedziny nauki zmagają się dziś nie tylko z rzeczywistością, którą chcą opisać, ale także z własnym sposobem myślenia o tej rzeczywistości.

Władimir S. Bibler

Wprowadzenie

Słowa te, które przed laty wypowiedział historyk Władimir S. Bibler w rozmowie z Wiktorem Osiatyńskim (Bibler 2009, s. 170) w uszach ekonomistów powinny brzmieć niezwykle aktualnie. Obecny kryzys nastąpił bowiem po kilku dekadach liberalizacji gospodarowania i stosowania matematycznych modeli, rekomendowanych przez profesjonalistów do celów analiz ekonomicznych. Oparta na nich polityka ekonomiczna była zgodna z dominującym w ekonomii teoretycznym myśleniem i dlatego m.in. wiązano ją z oczekiwaniami wzrostu produktu i redukcji ryzyka. Rozmiary lekkomyślności i strat, jakie odstąpił kryzys, pobudziły dyskusję w środowiskach ekonomistów zarówno za granicą, jak i w naszym kraju². Autorkę tego artykułu zainspirowała jednak książka zgoła nie ekonomiczna, mianowicie wspomniana na wstępie antologia wywiadów Wiktora Osiatyńskiego z ludźmi nauki, m.in. następująca wypowiedź profesora fizyki, Fritjofa Capry: „Wiedza, która opiera się na obserwacjach zorganizowanych wokół spójnego wewnętrznie mode-

* Prof. dr hab. Anna Ząbkowicz – Uniwersytet Jagielloński, Forum Myśli Instytucjonalnej; e-mail: holic@op.pl

¹ Pragnę podziękować anonimowemu Recenzentowi za wnikliwe uwagi i gotowość do dzielenia się wiedzą.

² Przywołać można głośne w 2009 r. wypowiedzi: Paula Krugmana na łamach „New York Times”, Davida Colandera i in. na łamach „Critical Review” i T. Lawsona na łamach „Cambridge Journal of Economics”. W Polsce swoich łamów udzieliły takie czasopisma, jak np. „Ekonomista” i „Studia Ekonomiczne”.

lu, jest nauką. (...) Nie sądzę jednak, by matematyka była koniecznym warunkiem nauki. (...) Potocznie uznajemy za przedmiot nauki tylko te dziedziny rzeczywistości, które mogą być zmierzone i policzone. (...) A zatem takie dyscypliny, jak choćby ekonomia czy psychologia, które zajmują się wartościami i przeżyciami, nie powinny być uznawane za naukowe. Osobiście uważam, że są one jednak częścią nauki, ponieważ opierają się na systematycznej obserwacji i korzystają ze spójnych wewnętrznie modeli” (Capra 2009, s. 46). Takie postawienie kwestii ośmiela do skonstruowania modelu, który byłby oparty bardziej na obserwacji niż na matematycznej konstrukcji. Artykuł odwołuje się do sposobu ujmowania problemów gospodarowania przez główny nurt ekonomii oraz do myślenia na obrzeżach tego nurtu. Fundamentalne koncepcje, zaczerpnięte z szeroko pojętej analizy instytucjonalnej w ekonomii i zestawione tu w określony sposób, są próbą zapoczątkowania konstrukcji spójnego i kompleksowego obrazu gospodarki.

Nauka ekonomii skonsolidowała się wokół abstrakcyjnego pojęcia rynku. Rynek pełni funkcję, mówiąc słowami Friedricha von Hayeka, bezosobowego mechanizmu, koordynującego indywidualne wysiłki ludzkie i niezależnego od ludzkich sądów. Dzięki niemu gospodarka zachowuje się jak część naturalnego świata w tym sensie, że dąży do równowagi. Do tej „naturalnej” skłonności przyczyniają się konsumenci i przedsiębiorcy, a ściślej konkurencja, która jest rezultatem ich aktywności na rynku. Konkurencja stanowi potężne ograniczenie ludzkiego woluntaryzmu, ukierunkowuje indywidualne decyzje i działania ku ogólnemu dobru i w tym sensie czyni zbiorowy efekt aktywności gospodarczej obliczalnym. Taki model gospodarki daje się ująć w rygorystycznej formie, dzięki czemu analiza prowadzi do „twardych” wniosków, na których można oprzeć działania prowadzące do społecznego dobrobytu. Tej możliwości zazdroszą ekonomistom przedstawiciele innych nauk społecznych i humanistycznych.

W myśl stwierdzenia otwierającego ten artykuł ekonomia nie jest jednak wolna od kłopotów z własnym sposobem myślenia o rzeczywistości, a przede wszystkim ma problem z nader abstrakcyjnym ujęciem swojego przedmiotu. Mianowicie, rynek nie jest synonimem kapitalizmu, lecz tylko jednym ze sposobów koordynacji w ramach tego systemu. Inaczej mówiąc, koordynacja odbywa się także poza rynkiem, dzięki instytucjom społecznym. Rynek w realnym świecie kształtują z jednej strony firmy, z drugiej strony – państwo. Nurty ekonomii, które starają się objąć owe domeny, „graniczą” z naukami o zarządzaniu z jednej strony i z naukami politycznymi z drugiej i wręcz rozmywają granice, które w opinii podzielanej przez dominującą część ekonomistów powinny określać tożsamość naszej dziedziny wiedzy.

W istocie zarówno w firmie, jak i w państwie chodzi o stosunki władzy. Z władzą jest związana zdolność menedżerów do kontroli i realizacji strategii. Z siłą przetargową i dostępem do władzy politycznej wiąże się funkcjonowanie firm o wielkim potencjale gospodarczym. Zaś polityka ekonomiczna to przejaw sprawowania władzy państwowej, wynik ścierania się różnych, zarówno materialnych, jak ideologicznych interesów w strukturach państwa. Kłopot polega na tym, że władza może być nadużywana, woluntarystyczna lub w najlepszym razie – dys-

INSTYTUCJE: MIĘDZY MECHANIZMEM RYNKOWYM I MECHANIZMAMI WŁADZY

Streszczenie

Artykuł przedstawia próbę instytucjonalnego podejścia do gospodarki. Korzystając z asocjacji z naukami o zarządzaniu, autorka proponuje, aby z pomocą podstawowych koncepcji nowej ekonomii instytucjonalnej dokonać rekonstrukcji spójnego i kompleksowego obrazu gospodarki. Jedno z kluczowych pojęć w tej dziedzinie, mianowicie *governance*, wykorzystuje jako narzędzie tworzenia tego obrazu. W tym ujęciu *governance* oznacza rozwiązywanie konfliktów w ramach gospodarującej organizacji, a *government* odnosi się do koordynacji interesów gospodarczych w strukturach państwa. Przedstawiona próba schematycznego ujęcia porządku gospodarczego zwraca uwagę również na rolę władzy, chociaż aspekt ten nie jest szerzej rozważany. Koncepcja porządku gospodarczego pomaga usystematyzować myślenie o gospodarce i zwraca uwagę na nierynkowe instytucje, które mogą wspomagać lub osłabiać konkurencję rynkową.

Słowa kluczowe: instytucje, mechanizm rynkowy, porządek gospodarczy, władza

JEL: B52, B57, P10

INSTITUTIONS: BETWEEN THE MARKET MECHANISM AND POWER MECHANISMS

Abstract

Using the association between economics and management science, the author proposes to reconstruct a cohesive and comprehensive picture of the economy. One of the crucial concepts in this field, *governance*, is employed as an instrument to create such a picture. In this approach, 'governance' means solving of conflicts arising within an economic organization while 'government' refers to the coordination of economic interests in the state structures. The presented attempt to interpret the economic order helps us to systematize our thinking about the economy, and it points at the role of non-market institutions which can support or mitigate market competition.

Keywords: institutions, market mechanism, economic order, governance, government

JEL: B52, B57, P10

ИНСТИТУТЫ: МЕЖДУ РЫНОЧНЫМ МЕХАНИЗМОМ И МЕХАНИЗМАМИ ВЛАСТИ

Резюме

В статье делается попытка представить институциональный подход к экономике. Автор предлагает провести реконструкцию целостной и комплексной картины экономики на базе науки об управлении и основных концепций новой институциональной экономики.

Одно из ключевых понятий в этой области, а именно *governance* используется в качестве инструмента создания этой картины. При таком подходе *governance* означает решение конфликтов в рамках хозяйствующей организации, *government* относится к координации экономических интересов в структурах государства. Автор делает попытку схематичного представления экономического порядка, обращает также внимание на роль власти, хотя этот аспект более широко не рассматривается. Концепция экономического порядка помогает систематизировать мышление об экономике и обращает внимание на нерыночные институты, которые могут поддерживать или ослабевать рыночную конкуренцию

Ключевые слова: институты, рыночный механизм, экономический порядок, власть

JEL: B52, B57, P10

MACIEJ HOLKO*

Teoria opodatkowania a polityka podatkowa w krajach OECD

„Nie jest rzeczą nierozsądną, aby bogaci uczestniczyli w publicznych wydatkach nie tylko proporcjonalnie do swych dochodów, ale powyżej tej proporcji”

(Smith 1954, t. 2, s. 609–610).

„Smith twierdzi stale i, jak mi się zdaje słusznie, że klasy pracujące nie mogą w znaczniejszym stopniu ponosić ciężaru utrzymania państwa. (...) Jeżeli więc dr Smith uważa że «niektóre podatki powtarzają się czasem i akumulują cztero- i pięciokrotnie w cenie niektórych towarów» w tym jedynie celu, aby można je było przerzucić z ubogich na bogatych, to nie wolno ich z tego powodu potępiać”

(Ricardo 1957, s. 270).

Wstęp

Celem tego artykułu jest, opierając się na ekonomii klasycznej i postkeynesowskiej, zbadanie polityki opodatkowania w krajach OECD. Podatki wchodzą w skład teorii wzrostu jako element teorii podziału. Klasycy i Kalecki opowiadają się za progresywnymi podatkami dochodowymi lub majątkowymi. Petty i ekonomiści neoklasycyści proponują opodatkować wyłącznie konsumpcję, co wynika ze sprzeciwu wobec tzw. podwójnego opodatkowania oszczędności. Natomiast podatek wydatkowy Kaldora miał objąć majątek i dochody kapitałowe, które w czasie przedstawienia tego postulatu w 1955 r. były nieopodatkowane. Pomimo że teoretycznie możliwe, to jednak w praktyce niewykonalne – w dużej mierze za sprawą uwarunkowań instytucjonalnych Unii Europejskiej – jest opodatkowanie konsumpcji tak, aby efekt był tożsamy z opodatkowaniem majątku i dochodu.

* Dr Maciej Holko – e-mail: maciejholko@gmail.com

Ponadto w większości krajów OECD występuje niepełne wykorzystanie zasobów pracy i aparatu wytwórczego. Zatem wnioski Kaleckiego zachowują ważność. Głównym obiektem badań Kaleckiego była teoria cyklu koniunktury determinowanego przez inwestycje, ale w pracach dotyczących gospodarki otwartej podkreślał znaczenie deficytu budżetowego i nadwyżki eksportowej. Ponadto ponieważ skłonności do oszczędzania kapitalistów i robotników są różne, to siła działania mnożnika wydatków autonomicznych zależy od udziału płac w dochodzie oraz od skali opodatkowania zysków i uposażeń.

Część empiryczna tego artykułu została podporządkowana hipotezie, że polityka podatkowa krajów OECD była powiązana z ich rachunkiem bieżącym oraz kosztami obsługi długu publicznego i zagranicznego. Istotnie, poddając dane statystyczne analizie korelacji i regresji można wyróżnić cztery rodzaje polityk podatkowych: (a) „dumping podatkowy” nastawiony na ściągnięcie BIZ w warunkach ujemnej międzynarodowej pozycji inwestycyjnej – m.p.i. (Irlandia) i nadwyżki importowej (Europa Środkowa), co polegało na obniżaniu podatków dochodowych i finansowaniu budżetu państwa głównie podatkami pośrednimi, (b) korzystną dla sąsiadów, choć groźną dla rodaków politykę wysokiego długu publicznego i zagranicznego, czemu towarzyszył wzrost podatków (południowa część UE), (c) politykę zbilansowanego handlu zagranicznego (i neutralnej m.p.i.) i rosnącego długu wewnętrznego (co powiązane było z wysokim opodatkowaniem bezpośrednim i niskim pośrednim), co można nazwać polityką „odpowiedzialności” wobec własnych obywateli i wobec sąsiadów (Francja, Włochy), (d) politykę „zubożania sąsiada” (Niemcy, Holandia, Szwajcaria, Norwegia), której towarzyszyła przeciętna stopa opodatkowania. Te wyniki mogą stanowić uzupełnienie analizy profesorów Łaskiego i Osiatyńskiego (2013), dotyczącej płac jako elementu krajowej polityki gospodarczej.

1. Teoria podatków

W klasycznej i postkeynesowskiej ekonomii kwestia podatków wchodzi do teorii wzrostu przez teorię podziału. Według teorii klasycznej wzrost zależy od: (a) nadwyżki produktu społecznego ponad konsumpcję, która jest konieczna, aby ten produkt wytworzyć – ową konsumpcję określają płace robotników; (b) podziału tej nadwyżki między pracowników produkcyjnych i nieprodukcyjnych; to pierwsze powiększa kapitał i przyszyły dochód, to drugie tylko spożytkuje dochód. Płace nie mogą być wiele wyższe niż koszty utrzymania, a zyski z założenia są w większości zachowywane (oszczędzane) na cele inwestycyjne. Przeznaczanie renty gruntowej na służbę i podejmowanie gości oraz zbytkowne towary jest kontrproduktywne, ale Ricardo wydaje się mieć słuszość, uważając te towary za najgorszą alternatywę (Smith z kolei przedkłada towary nad kupowanie usług służby domowej), ponieważ te wydatki generują znacznie mniejsze zatrudnienie niż utrzymywanie służby i uboższych krewnych. W praktyce pewna część zysków, zwłaszcza monopo-

TEORIA OPODATKOWANIA A POLITYKA PODATKOWA W KRAJACH OECD

Streszczenie

W kontekście klasycznej, neoklasycznej i keynesistowskiej teorii wzrostu gospodarczego dyskutowany jest problem struktury i wysokości podatków. Klasycy ekonomii i Kalecki opowiadali się za progresywnymi podatkami dochodowymi lub majątkowymi. Natomiast ekonomiści neoklasyczni oraz Kaldor opowiedzieli się za opodatkowaniem konsumpcji. Wyniki badań ekonometrycznych potwierdzają post-keynesowską teorię wzrostu opartą o mnożnik wydatków autonomicznych, a zarazem Kaleckiego koncepcję podatków progresywnych. Z przeprowadzonej analizy empirycznej wynika, że polityka podatkowa w grupie krajów OECD jest powiązana z wielkością skumulowanego salda rachunku bieżącego oraz wielkością długu publicznego. Wyróżniono cztery typy polityk podatkowych: a) „dumping podatkowy” nastawiony na przyciągnięcie BIZ (Irlandia i Europa Środkowa), b) politykę wysokiego długu publicznego i zagranicznego, połączoną ze wzrostem podatków (Europa Południowa), c) politykę zbilansowanego handlu zagranicznego i rosnącego długu wewnętrznego, powiązaną z wysokim opodatkowaniem bezpośrednim i niskim pośrednim (Francja, Włochy), d) politykę „zubożania sąsiada” (Niemcy, Holandia, Szwajcaria, Norwegia), której towarzyszyła przeciętna stopa opodatkowania.

Słowa kluczowe: teoria podatków, polityka podatkowa, OECD

JEL: B12, E11, E12, E62, H21

THEORY OF TAXATION AND TAX POLICY IN OECD COUNTRIES

Abstract

In the context of classical, neoclassical and Keynesian theory of economic growth, the article discusses the problem of tax structure and height. Classical economics and Kalecki argued in favour of progressive income or property taxes while neoclassical economics and Kaldor recommended consumption taxes. The results of econometric research support post-Keynesian theory of growth based on autonomic spending multiplier and Kalecki's concept of progressive taxes. The empirical analysis presented in the article suggests that tax policy in the OECD countries is related to the size of the cumulated current account balance and the amount of public debt. Four types of tax policy have been distinguished: (a) 'tax dumping' aimed at attracting FDI (Ireland and Central Europe), (b) high public and foreign debt linked with rising taxes (South Europe), (c) balanced foreign trade and rising domestic debt, combined with high direct and low indirect taxes (France, Italy), (d) 'impoverish the neighbor' policy, linked with average taxation rate (Germany, Netherlands, Switzerland, Norway).

Keywords: theory of taxation, tax policy, OECD

JEL: B12, E11, E12, E62, H21

ТЕОРИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В СТРАНАХ ОЭСР

Резюме

Проблема структуры и величины налогов обсуждается в контексте как классической, так и неоклассической и кейнсианской теории экономического роста. Классики экономической науки и Калецки высказывались в пользу прогрессивных налогов на доходы или имущество. Неоклассические экономисты и Калдор высказались за налогообложение потребления. Результаты эконометрических исследований подтверждают посткейнсианскую теорию роста, опирающуюся на мультипликатор автономических расходов и концепцию Калецкого о прогрессивных налогах. Как следует из проведенного эмпирического анализа, налоговая политика в группе стран ОЭСР связана с величиной суммарного сальдо текущих операций, а также с величиной публичного долга. Выделено четыре типа налоговых политик: а) «налоговый дампинг», нацеленный на притяжение иностранных инвестиций (Ирландия и Центральная Европа), б) политику высокого публичного и внешнего долга, увязанную с ростом налогов (Южная Европа), в) политику сбалансированной внешней торговли и растущего внутреннего долга, связанную с высоким прямым налогообложением и низким косвенным (Франция, Италия), д) политику „обнищания соседа” (Германия, Голландия, Швейцария, Норвегия), для которой характерна средняя норма налогообложения.

Ключевые слова: теория налогов, налоговая политика, ОЭСР

JEL: B12, E11, E12, E62, H21

ROBERT PATER*
ŁUKASZ CYWIŃSKI**

Optimal Size of the Public Sector in Poland in Terms of Employment

Introduction

The public sector is the fraction of the economy made by all government and government-controlled enterprises – in other words, the economy excluding private companies, voluntary organisations, and households. Upfront, the government fulfils its function regarding stabilisation, allocation, and distribution of resources by running a budget. It executes the so-called classical functions of government by ensuring the provision of public goods and services, and by ensuring macroeconomic stability. This task is very complex and depends on an abundant number of determinants – from taxation to geopolitical situation. Essentially government could not fulfil its promises if it did not possess accumulated resources in the form of the public sector.

In this article, we propose a new approach to the measurement of the optimal size of the public sector. The current most common approach is based on government expenditures as a proxy of the government size. We suggest a broader method, by defining the size of the public sector as a share in the gross value of fixed assets ('physical capital') and employment ('labour'). It gives us information about optimal 'assets' of the public sector, and not only its expenditures. We do not aim at evaluating the quality, usefulness or necessity of keeping certain assets of the public or private sector that might be connected to cultural or political context. We simply want to test what relations of the public sector to the private sector would maximize gross domestic product (GDP). We use data for 2002–2014 and assume actual development of main economic aggregates in Poland during this period. Thus, we analyse whether changing the composition of sectors in

* Robert Pater – Department of Economics, University of Information Technology and Management in Rzeszów; e-mail: rpater@wsiz.rzeszow.pl

** Łukasz Cywiński – Department of Economics, University of Information Technology and Management in Rzeszów; e-mail: lukaszcywinski@outlook.com

terms of ownership could lead to a higher GDP, providing no other structural or qualitative change occurs in the Polish economy. We analyse the Polish economy, thus the results are valid only for this economy specific features: its institutional system, economic development model, and other properties.

The efficiency of the public sector depends on the history of the development of institutional nexus and its unique experiences. As a case study for our research, we select Poland. The reason is twofold. First, historically, Polish economy went through the process of deep institutional transformation, characterised by a specific sectoral transition of fixed assets. The initial share of the public sector in the economy was very high, but in the course of extensive privatisation that started in 1989 it has been reduced significantly. Second, there are clear-cut statistical data. Central Statistical Office in Poland publishes capital stock and employment data for the national economy in the breakdown according to the ownership sector and NUTS-2 region.

Poland is an interesting case, because during the analysed period, 2002–2014, public sector size has been gradually diminishing. If we interpret these changes as a shift in the institutional configuration, it is worth finding whether there is an optimal public-sector size and, if so, whether the economy is heading towards it, or driving away from it.

The remainder of this paper is organized as follows. The first section reviews theoretical and empirical research on the relationship between government size and economic growth. The second section describes sources of data and methods of research. The third section contains the analysis of results. The summary is enclosed in the concluding remarks.

1. Literature review

Many economists (Samuelson 1954, pp. 387–389; Tiebout 1956, pp. 416–424; Stiglitz 1982, pp. 17–53; and Auerbach 2009, p. 22) conceptualise the interplay between public and private sectors by applying the framework developed by Musgrave (1939, pp. 213–237). They see the government as a redistributor of taxes with three basic functions: allocation, distribution of public goods and stabilisation. Others (Atkinson 1987, pp. 5–15; Friedman 1980) share Buchanan's (1999, pp. 220) view on the government as “rules of institutions through which individual human beings act collectively rather than individually or privately”.

Early contemporary empirical research on the optimal relationship between public and private sectors, conducted to test the above mentioned points of view, dates back to Katz et al. (1983, pp. 871–886) and Korpi (1985, pp. 97–118). Both studies used government expenditures as a proxy of the size of the public sector. According to Stiglitz (2000, p. 39) “no single number can provide an accurate indicator of the government's effect on the economy.” Nevertheless, the evaluation of public expenditures allows us to examine the share of the government in the economy. The above mentioned research indicates that we can use government ex-

OPTIMAL SIZE OF THE PUBLIC SECTOR IN POLAND IN TERMS OF EMPLOYMENT

Abstract

The paper contributes to the literature on the public sector optimal size. The most common approach to measure the optimal size of the public sector is based on government expenditures. The authors propose a broader approach to public sector size measurement and define it by the share in the gross value of fixed assets and the share in employment. The approach is based on the stocks of accumulated capital and labour. Contrary to most of the literature, it gives a clear answer on the optimal employment share in the public sector that leads to maximizing gross domestic product per capita.

The authors use Poland as an interesting case study. Public sector size in Poland evolved during 2002–2014, thus at some point it may have achieved the optimal size. The authors analyse the effects of changes in the public sector size on gross domestic product per capita. The authors find that: (a) agricultural sector seriously lowers private sector productivity; (b) the optimal share of the public sector employment in Poland is 20%, and 24% excluding agriculture; (c) the actual share of the public sector in employment in 2014 was one percentage point larger than that which would maximize gross domestic product per capita; (d) there is significant inefficiency in the production process in Poland that can be explained by suboptimal public sector share.

Keywords: public sector, optimal size, ownership sectors, sectoral efficiency, Armeey curve

JEL: E61, H11

OPTYMALNE ROZMIARY SEKTORA PUBLICZNEGO W KATEGORIACH ZATRUDNIENIA

Streszczenie

Artykuł stanowi wkład do literatury dotyczącej optymalnej wielkości sektora publicznego. Autorzy proponują szersze podejście do analizy wielkości sektora publicznego za pomocą udziału w wartości brutto środków trwałych i udziału w zatrudnieniu. W artykule brane są pod uwagę miary zakumulowanego kapitału i pracy. W przeciwieństwie do większości badań, które oparte są na miernikach wydatków rządowych, takie ujęcie daje jasną odpowiedź na temat optymalnej wielkości sektora publicznego pod względem zatrudnienia, która maksymalizuje produkt krajowy brutto per capita.

Autorzy traktują Polskę jako interesujące studium przypadku; w którym wielkość sektora publicznego uległa licznym przekształceniom w latach 2002–2014. Analizują wpływ zmian wielkości sektora publicznego na produkt krajowy brutto per capita. Wyniki wskazują, że: a) rolnictwo poważnie obniża produktywność sektora prywatnego; b) optymalny udział sektora publicznego pod względem zatrudnienia w Polsce wynosi 20%, a po wyłączeniu rolnictwa – 24%; c) rzeczywista relatywna wielkość zatrudnienia w sektorze publicznym w 2014 r. była wyższa o 1 punkt procentowy niż ta maksymalizująca produkt krajowy brutto per capita; d) w Polsce występuje istotna nieefektywność procesu produkcji, którą można wytłumaczyć nieoptymalnym udziałem zatrudnienia w sektorze publicznym.

Słowa kluczowe: sektor publiczny, optymalne rozmiary, sektory własności, efektywność ekonomiczna, krzywa Armeey'a

JEL: E61, H11

ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ПУБЛИЧНОГО СЕКТОРА В АСПЕКТЕ ЗАНЯТОСТИ

Резюме

В статье обсуждается вопрос оптимальной величины публичного сектора. Авторы предлагают более широкий подход к анализу величины публичного сектора, применяя показатель его доли в стоимости брутто основных фондов и доли в общей занятости. В статье используются показатели аккумулированного капитала и труда. В отличие от большинства исследований, которые опираются на показатели правительственных расходов, такой подход дает четкий ответ на тему оптимальной величины публичного сектора с точки зрения занятости, которая максимизирует совокупный ВВП на душу населения.

Авторы рассматривают Польшу в качестве интересного кейса, в котором величина публичного сектора в 2002–2014 годах подверглась многочисленным преобразованиям. Анализируется влияние изменений величины публичного сектора на совокупный ВВП на душу населения. Результаты указывают, что а) сельское хозяйство существенным образом снижает продуктивность частного сектора; б) оптимальная доля публичного сектора в Польше с точки зрения занятости составляет 20%, а после выделения сельского хозяйства – 24%; в) действительная относительная величина занятости в публичном секторе в 2014 г. была на один процентный пункт выше чем та, которая максимизирует валовой ВВП на душу населения; д) в Польше имеется существенная неэффективность процесса производства, которую можно объяснить неоптимальной долей занятости в публичном секторе.

Ключевые слова: публичный сектор, оптимальные размеры, секторы собственности
экономическая эффективность, кривая Армея

JEL: E61, H11

MIROŚLAW CZEKAJ*

Koncepcja skonsolidowanego wieloletniego limitu zobowiązań finansowych jednostek samorządu terytorialnego

Wprowadzenie

W literaturze naukowej opisano szczegółowo potrzebę przekazywania określonych zadań publicznych do realizacji na szczebel lokalny – do jednostek samorządu terytorialnego (JST). Dość szerokie jest odniesienie do wyznaczania adekwatnych do zadań źródeł dochodów przy ograniczonej fiskalnej autonomii JST. Szeroko są opisywane też zasady limitowania zadłużenia budżetowego samorządów. Współczesny rynek finansowy daje JST możliwości czasowego zwiększenia środków finansowych będących do ich dyspozycji. Mogą one być podstawą powiększania możliwości rozwojowych JST ponad bieżące zdolności do finansowania zadań wynikające z aktualnej sytuacji budżetowej. Ocenia się, że w sektorze publicznym deficyt budżetowy może być wyższy niż faktycznie wykazywany. Ten powiększony deficyt to rezultat realizacji części zadań publicznych (w tym inwestycji) poprzez mechanizm pozabudżetowych form finansowania, wykorzystujących np. komunalne spółki celowe do pozyskiwania finansowania kredytowego, niezależnie od ich zdolności do generowania odpowiednich przychodów (Zhang, Barnett 2014, s. 25–26). Spółki do pozyskiwania finansowania i realizacji zadań są wykorzystywane szczególnie w tych krajach, w których budżety lokalne poddano restrykcjom i ograniczeniom dotyczącym zaciągania i obsługi długu. W rezultacie znacząco wzrósł poziom niekontrolowanego w pełni i pozabudżetowego zadłużenia lokalnych samorządów, szczególnie w krajach azjatyckich (Song 2017, s. 1–2). Wykorzystywanie nowoczesnych technik finansowania pozabudżetowego zwiększa okresowo możliwości rozwojowe JST, jednak jest też potencjalnym źródłem zagrożeń.

Pozyskiwanie przez władze lokalne pozabudżetowego finansowania dłużnego to ważne pole badawcze finansów publicznych, zważywszy na możliwości „ukrywa-

* Dr Mirosław Czekał – Katedra Miasta Innowacyjnego SGH, Skarbnik m.st. Warszawy; e-mail: mczekaj@um.warszawa.pl

nia” długu przez JST, a tym samym kreowania fiskalnej iluzji (Jeong 2018, s. 1–5). Badania dotyczące ryzyka niewypłacalności JST przeprowadzone w Hiszpanii wskazują, że burmistrzowie, którzy posiadali kompetencje i biegłość w zakresie ekonomii w rzeczywistości odznaczali się podwyższonym ryzykiem doprowadzenia do niewypłacalności JST (Navarro-Galera i in. 2017, s. 62). Ograniczenia w systemie sprawozdawczości i w konsekwencji nieujmowanie wszelkich zobowiązań ciężących bezpośrednio i pośrednio na JST zniekształca obraz sytuacji finansowej tych jednostek, wpływając negatywnie na ich stabilność i bezpieczeństwo finansowe. Prowadzi też do podważenia wiarygodności regulacji prawnych dotyczących limitowania zadłużenia (Jastrzębska 2017a, s. 40). W szczególności problem ten uwidacznia się w krajach rozwijających się, w których wysokie potrzeby inwestycyjne napędzają wzrost zadłużenia JST.

W literaturze wskazuje się, że wrastający dług pośredni i finansowanie pozabudżetowe wpływają na konieczność zmian w metodologii dokonywania ocen ratingowych dla JST oraz stanowią przesłankę do zmian w systemie monitorowania sytuacji finansowej JST. Dlatego też w metodologii dokonywania ocen ratingowych stosowanej np. przez agencję Standard&Poor’s coraz większą rolę odgrywa ocena zobowiązań pozabudżetowych (Liu, Tan 2009, s. 4). Problemy mogą pojawić się, jeżeli wystąpią zaburzenia w funkcjonowaniu np. spółek komunalnych wynikające z nadmiernego zadłużenia. Będą one negatywnie wpływać na wykonywanie zadań, jeżeli działania dotyczące spółek będą skutkować obciążeniami wydatkowymi budżetu, szczególnie gdy daną jednostkę wiąże ze spółką np. umowa wsparcia i wynikające z niej zobowiązania do podwyższania kapitału (Babczuk 2012, s. 5). Realizacja przedsięwzięć inwestycyjnych przez specjalnie powołane spółki celowe (SPV – Special Purpose Vehicle) wpływa na zwiększenie kosztów realizacji przedsięwzięcia z uwagi na większe rozmiary ryzyka wynikające z formy i charakteru prowadzonej działalności, co znajduje odzwierciedlenie w kosztach pozyskania finansowania oraz w oczekiwaniach instytucji finansujących co do rodzaju i wielkości zabezpieczeń finansowych i odpowiedzialności za te zabezpieczenia (Jaśkowska-Rokita 2010, s. 171). Jak z powyższego wynika, aktywa będące we władaniu JST mogą służyć bezpośrednio i pośrednio do pozyskiwania finansowania zwrotnego, wzmacniając czasowo potencjał rozwojowy tych jednostek, niosą jednak za sobą potencjalne problemy mogące negatywnie rzutować na sytuację budżetową JST.

Celem artykułu jest podjęcie próby zintegrowanego podejścia do problematyki dotyczącej rozwoju JST w aspekcie dotyczącym limitów zadłużenia w ujęciu łączącym dwie perspektywy: budżetową oraz bilansową. Artykuł odwołuje się do przeglądu najnowszej literatury w tym zakresie oraz do wcześniejszych badań autora dotyczących metodologii wyznaczania potencjału inwestycyjnego JST w ujęciu długoterminowym, badań dotyczących zależności zdolności do obsługi zadłużenia JST od nadwyżki dochodów nad wydatkami bieżącymi oraz autorskiej koncepcji wykorzystania dynamicznego modelu wieloletniego planowania JST z zastosowaniem zmiennych parametrów, adekwatnych do założonych scenariuszy rozwoju, w tym scenariuszy kryzysowych (szokowych), a także odwołuje się do dorobku au-

- publicznym. *Aspekty finansowe i płynnościowe*, red. E. Denek, B. Filipiak, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2011, nr 36.
- McDonald B., *Measuring the Fiscal Health of Municipalities*, Working Paper WP17BM1, Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge, Mass. 2017.
- Navarro-Galera A., Buenida-Carrillo D., Lara-Rubio J., Rayo-Cantón S., *Do Political Factors Affect the Risk of Local Governments Default? Recent Evidence from Spain*, „Lex Localis – Journal of Local Self-Government” 2017, nr 1 (15).
- Ostry J.D., Ghost A.R., Kim J.I., Qureshi M.S., *Fiscal Space*, IMF Staff Position Note, SPN/10/11, 2010.
- Peterson G.E., *Measuring Local Governmental Credit Risk and Improving Creditworthiness*, Working Paper No 37555, World Bank, Washington 1998.
- Sekuła A., Basińska B., *More Freedom – More Investment. The Relationship Between the Extent of Fiscal Autonomy with Respect to Own Revenues and Investment Expenditures of Polish Communes and Cities with County Rights*, „Argumenta Oeconomica” 2016, nr 1 (36) 2016.
- Singh R., Plekhanov A., *How Should Subnational Government Borrowing Be Regulated? Some Cross-Country Empirical Evidence*, IMP Working Paper WP/05/54, 2005.
- Song H., *Why Local Government Debts is Back on China's Agenda*, „Macropolo”, 7.08.2017.
- Zandi M., Cheng X., Packard T., *Special Report: Fiscal Space*, Moody's Analytics, 2011.
- Zhang Y.S., Barnett S., *Fiscal Vulnerabilities and Risks from Local Government Finance in China*, IMF Working Paper 14/4, 2014.

KONCEPCJA SKONSOLIDOWANEGO WIELOLETNIEGO LIMITU ZOBOWIĄZAŃ FINANSOWYCH JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO

Streszczenie

Celem artykułu było podjęcie próby zintegrowanego podejścia do problematyki rozwoju jednostek samorządu terytorialnego (JST) w aspekcie zadłużenia w sposób łączący dwie perspektywy: budżetową oraz bilansową. Opierając się na dokonanym przeglądzie literatury, wskazano, że deficyt budżetowy JST może być wyższy niż faktycznie wykazywany z uwagi na mechanizm pozabudżetowego finansowania zadań. Analiza sprawozdań z wykonania budżetów oraz skonsolidowanych bilansów JST w Polsce za 2017 r. pozwoliła zidentyfikować skalę zadłużenia budżetowego i pozabudżetowego. W artykule przedstawiono propozycję uzupełnienia metody określania limitów zadłużenia JST przez wprowadzenie komponentu dotyczącego zadłużenia pozabudżetowego do formuły limitu obsługi zadłużenia. Komponent ten może stanowić obligatoryjne ograniczenie bądź też zalecaną dobrą praktykę pomocną w ujawnianiu obecnych i potencjalnych obciążeń związanych z zadłużeniem, służąc wzmocnieniu wiarygodności finansowej oraz transparentności JST w zakresie ich skonsolidowanego zadłużenia.

Słowa kluczowe: jednostki samorządu terytorialnego, zadłużenie pozabudżetowe, skonsolidowane zobowiązania, indywidualny wskaźnik obsługi zadłużenia

JEL: H72, H74

THE CONCEPT OF THE CONSOLIDATED MULTI-YEAR LIMIT OF FINANCIAL OBLIGATIONS FOR THE ENTITIES OF LOCAL GOVERNMENT

Abstract

The aim of the paper was to present an attempt of the integrated approach to the development problems of local government entities (LGE) concerning their indebtedness in a way covering two perspectives: budget and balance-sheet. Referring to the literature review, the author points to the fact that the LGE's budget deficit can be higher than actually reported because of the mechanism of extra-budgetary financing of some tasks. The analysis of the LGEs' budget realization reports and consolidated balance-sheets in Poland in 2017 made it possible to identify the size of budgetary and extra-budgetary indebtedness. The paper presents a proposal to augment the method employed in establishing debt limits for LGEs by introducing the extra-budgetary debt component into the formula of debt service limit. This component may be either an obligatory restriction or an optional governance rule which can be helpful in discovering the current and potential financial strains connected with the debt, strengthening thereby financial credibility and transparency of LGEs as regards their consolidated indebtedness.

Keywords: local government entities, extra-budgetary indebtedness, consolidated obligations, individual indicator of debt service

JEL: H72, H74

КОНЦЕПЦИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОГО МНОГОЛЕТНЕГО ЛИМИТА ФИНАНСОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ЕДИНИЦ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Резюме

Целью статьи был анализ интегрированного подхода к проблематике развития единиц территориального самоуправления (ЕТС) в аспекте задолженности таким образом, чтобы соединить две перспективы: бюджетную и балансовую. Опираясь на проведенный обзор литературы, было указано, что реальный бюджетный дефицит ЕТС может быть выше статистического ввиду механизма внебюджетного финансирования задач. Анализ выполнения бюджетов и консолидированных балансов ЕТС в Польше за 2017 г. позволил определить масштабы бюджетной и внебюджетной задолженности. В статье представлено предложение дополнить метод определения лимитов задолженности ЕТС путем введения компонента, касающегося внебюджетной задолженности в формулу лимита обслуживания задолженности. Этот компонент может иметь форму обязательного ограничения или рекомендуемой хорошей практики, которая помогает выявить настоящие и потенциальные нагрузки, связанные с задолженностью, что повысит финансовую достоверность и прозрачность ЕТС в области их консолидированной задолженности.

Ключевые слова: единицы территориального самоуправления, внебюджетная задолженность, консолидированные обязательства, индивидуальный показатель обслуживания задолженности

JEL: H72, H74

MATEUSZ TOMAL*

Behavioralne aspekty decyzji inwestycyjnych samorządów lokalnych – na przykładzie gmin województwa małopolskiego

Wprowadzenie

Neoklasyczny model ekonomiczny zakłada racjonalność podmiotów, których celem jest maksymalizacja swojej funkcji użyteczności (Solek 2010). Przeciwnie stanowisko prezentuje ekonomia behawioralna, która zakłada ludzką nieracjonalność jako regułę (Czerwonka 2015). Zgodnie z jej założeniami przyczyn nieracjonalności należy szukać w inklinacjach psychologicznych, które towarzyszą procesowi podejmowania decyzji (Zielińska, Ostrowska 2013). Inklinacje te mogą występować w postaci heurystyk, czyli szybko formułowanych opinii, jak również w postaci błędów o charakterze motywacyjnym (Gajdka 2013).

Czynniki psychologiczne mogą wpływać na decyzje każdego człowieka. Wobec tego należy stwierdzić, że aspekty behawioralne w procesie podejmowania decyzji pojawiają się także na szczeblu lokalnej administracji publicznej. W przypadku gmin uczestnikami biorącymi udział w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, a w związku z tym narażonymi na działanie czynników behawioralnych, są np. radni, wójt, burmistrz, prezydent, kierownicy jednostek organizacyjnych czy pracownicy urzędu gminy.

Problem naukowy podjęty w niniejszym artykule dotyczy znaczenia czynników behawioralnych dla podejmowanych decyzji inwestycyjnych w samorządzie gminnym oraz uwarunkowań różnicujących występowanie tychże inklinacji psychologicznych. Celem artykułu jest wykrycie istotnych czynników behawioralnych wpływających na podejmowanie decyzji inwestycyjnych w gminach województwa małopolskiego oraz ustalenie okoliczności, które różnicują intensywność występowania u badanych osób inklinacji psychologicznych.

* Mgr Mateusz Tomal – doktorant w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych; e-mail: mateusz.tomal@gmail.com

Na podstawie szczegółowych studiów literaturowych postawiono następujące hipotezy badawcze:

- 1) czynnikami behawioralnymi istotnie wpływającymi na podejmowanie decyzji inwestycyjnych w gminach województwa małopolskiego są m.in.: nadmierny optymizm, nadmierna pewność siebie, heurystyka reprezentatywności oraz błąd kontroli;
- 2) inklinacje psychologiczne w procesie podejmowania decyzji są szczególnie zauważalne u osób piastujących wysokie stanowiska urzędnicze.

Punktem wyjścia badania empirycznego było przeprowadzenie badania ankietowego wśród urzędników gmin województwa małopolskiego. Następnie uzyskane informacje zostały poddane obróbce statystycznej, co umożliwiło rozwiązanie postawionego problemu.

1. Ekonomia behawioralna a decyzje inwestycyjne gmin

Ekonomia behawioralna odrzuca założenie dotyczące pełnej racjonalności jednostki na rzecz koncepcji racjonalności ograniczonej, sformułowanej przez Simona (1957). Według niej jednostka ma skończoną zdolność do przetwarzania informacji, a podjęcie decyzji sprowadza się do wyboru pierwszego satysfakcjonującego rozwiązania spełniającego dane kryteria. W tym przypadku człowiek, opierając się na subiektywnie wybranych informacjach, rezygnuje z poszukiwań innych rozwiązań, które zwiększyłyby racjonalność jego wyboru. To właśnie tzw. czynniki behawioralne przyczyniają się do podejmowania decyzji inwestycyjnych w ramach racjonalności ograniczonej.

Rozwój ekonomii behawioralnej zapoczątkowała teoria perspektywy opisana przez Kahnemana i Tversky'ego (1979). Wyjaśnia ona rzeczywiste zachowania ludzi, które odbiegają od klasycznej teorii oczekiwanej użyteczności von Neumanna oraz Morgensterna (1953). Zgodnie z teorią perspektywy ludzie przy podejmowaniu decyzji w warunkach niepewności cechują się awersją do ryzyka w przypadku potencjalnych zysków oraz skłonnością do ryzyka przy potencjalnych stratach (Tuzimek 2015). Teoria perspektywy jest bezpośrednią przyczyną pojawiania się inklinacji motywacyjnych w procesie decyzyjnym (Żurek 2016).

Podjęcie racjonalnej decyzji inwestycyjnej wymaga posiadania oraz przetworzenia znacznej ilości informacji. W związku z tym, działając pod presją czasu, ludzie wykształcili sposoby postępowania oparte na intuicyjnym oraz uproszczonym rozumowaniu. Te uproszczone reguły wnioskowania nazywane są heurystykami. Na tej podstawie należy stwierdzić, że na czynniki behawioralne składają się dwie grupy inklinacji psychologicznych, w szczególności: skłonności motywacyjne oraz heurystyki.

Czynniki psychologiczne mogą oddziaływać na każdą osobę, dlatego ich występowanie w procesie decyzyjnym w samorządzie gminnym jest wysoce prawdopodobne. Inną determinantą przyczyniającą się do możliwości pojawienia się inklinacji psychologicznych podczas procesu decyzyjnego w jednostce gminnej jest sama specyfika realizowanych przez nią inwestycji. Inwestycje te nie mają na celu

- Zielińska E., Ostrowska E., *Uwarunkowania behawioralne decyzji inwestycyjnych*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 2, cz. 4.
- Zielonka P., *Giełda i Psychologia. Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych*, CeDeWu, Warszawa 2017.
- Żurek M., *Inklinacje behawioralne na rynkach kapitałowych w świetle modeli SEM*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016.

BEHAVIORALNE ASPEKTY DECYZJI INWESTYCYJNYCH SAMORZĄDÓW LOKALNYCH – NA PRZYKŁADZIE GMIN WOJEWÓDZTWA MAŁOPOLSKIEGO

Streszczenie

Współczesna ekonomia uznaje, że podejmowane decyzje inwestycyjne nie zawsze są w pełni racjonalne. Przyczyn nieracjonalności można szukać w inklinacjach o podłożu psychologicznym, które towarzyszą procesowi podejmowania decyzji. Inklinacje te, nazywane czynnikami behawioralnymi, występują w postaci heurystyk, czyli intuicyjnych opinii sformułowanych pośpiesznie, jak również w postaci skłonności o charakterze motywacyjnym. Celem artykułu było zbadanie inklinacji psychologicznych wpływających na decyzje inwestycyjne podejmowane przez samorządy gminne. Podstawą badań empirycznych było badanie ankietowe przeprowadzone wśród gmin województwa małopolskiego. Wyniki badania ukazały, że najsilniej oddziałującymi czynnikami behawioralnymi przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych w gminach były następujące inklinacje: heurystyka reprezentatywności, nadmierna pewność siebie oraz nadmierny optymizm. Intensywność oddziaływania czynników behawioralnych była zróżnicowana i zależała wyłącznie od stanowiska zajmowanego przez decydenta.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, czynniki behawioralne, decyzje inwestycyjne, samorząd gminny

JEL: D91, H70

BEHAVIORAL ASPECTS OF INVESTMENT DECISIONS TAKEN BY LOCAL GOVERNMENT: CASE STUDY OF DISTRICTS IN MALOPOLSKIE VOIVODSHIP

Abstract

Contemporary economics recognizes that investment decisions are not always fully rational. The source of irrationality may be psychological inclinations involved in the decision-making process. These inclinations, called ‘behavioral factors’, take the form of heuristics, or intuitive opinions formulated quickly, and motivating factors. The aim of the paper was to analyse psychological inclinations influencing investment decisions taken by local governments. The empirical study was based on a survey made among the districts of Malopolskie Voivodship in Poland. The results show that most important behavioral factors affecting investment decisions taken by local governments include the following: representativeness heuristic, excessive self-confidence, and superfluous optimism. The

intensity of the impact of behavioral factors was differentiated depending on the post held by the decision maker.

Keywords: behavioral economics, behavioral factors, investment decisions, local government

JEL: D91, H70

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ – НА ПРИМЕРЕ ГМИН МАЛОПОЛЬСКОГО ВОЕВОДСТВА

Резюме

Современная экономика признает, что предпринимаемые инвестиционные решения не всегда являются вполне рациональными. Причин нерационального поведения можно искать в склонностях психологического характера, которые сопровождают процесс принятия решений. Эти склонности, называемые поведенческими факторами, проявляются в виде геуристик, т.е. интуитивных поспешно формулируемых мнений, а также в виде склонностей мотивационного характера. Целью статьи является исследование психологических склонностей, влияющих на инвестиционные решения, предпринимаемые гминным самоуправлением. Основой эмпирических исследований было анкетный опрос, проведенный в гминах Малопольского воеводства. Результаты показали, что наиболее сильно воздействующими поведенческими факторами при принятии инвестиционных решений в гминах были следующие: геуристика репрезентативности, чрезмерная уверенность в себе, а также чрезмерный оптимизм. Интенсивность воздействия поведенческих факторов была различной в зависимости от должности, занимаемой лицом, принимающим решения.

Ключевые слова: поведенческая экономика, поведенческие факторы, инвестиционные решения, гминное самоуправление

JEL: D91, H70

LI SHENG*, TAO LI**, JIE GAO***

Effects of Foreign Capital on Tourism: Evidence from Macao and Hong Kong¹

Introduction

Using the general equilibrium model of trade in the context of tourism development in Sub-Saharan Africa, Chen and Devereux (1999) examined the welfare effects of foreign direct investment (FDI) in the tourism industry. They concluded that FDI generally raises welfare gains associated with tourism and that FDI should not be restricted or discouraged. Tang, Selvanathan, and Selvanathan (2007), Dwyer (2003), and Jarvis and Kallas (2008) also confirmed the positive impacts of FDI on China's tourism development and overall economic growth, arguing that policies encouraging FDI inflow, especially into the tourism sectors of poorer regions, may result in greater tourism activity and greater economic development.

However, a significant number of tourism and geographical studies highlight the serious side effects of the overgrowth of tourism as driven by foreign investment. The real tourism revenue of a tourism destination is the amount of tourist spending that remains in the local community after profits and wages are paid outside the area and after imports are purchased. The amount subtracted from the revenue is called leakage and is necessary to build up and maintain the necessary tourist infrastructure. Walpole and Goodwin (2000) identified heavy leakage accompanying rapid tourism growth in Indonesia, including the removal of assets due to the dominant non-local ownership of businesses, infrastructure or running costs, the provision of transport operations by foreign operators, and the isolation

* Corresponding author: Li Sheng – Professor and Associate Dean of Faculty of Social Sciences, University of Macau; e-mail: edmundsheng@um.edu.mo

** Tao Li – Associate Professor of Faculty of Social Sciences, University of Macau.

*** Jie Gao – Research Assistant of Faculty of Social Sciences, Chinese University of Hong Kong; e-mail: AvaGou@cuhk.edu.hk

¹ This research has been funded by University of Macau Research Committee: ref. MYRG2018-00032-FSS.

of tourists from the local economy by all-inclusive itineraries arranged by foreign tourism operators, which can result in the loss of almost 80% of all tourist expenditures. Leakage rates vary from country to country, but in general, the less-developed and the smaller a country's human resources stock and manufacturing capacity, the more capital, labor, goods and services need to be imported to support the development of tourism, thus creating more leakage. Göymen (2000) has observed that a tourism boom driven by foreign investment is often accompanied by inflation and overvaluing in real estate. The prices of tourism-related goods and services can be driven higher by fast-growing tourist demand. Moreover, local residents may imitate foreign tourists' consumption behavior and thus increase the overall demand for certain goods and services. On the other hand, increasing tourist demand causes foreign firms to invest in tourism infrastructure, including hotels, casinos, and theme parks, thereby boosting building costs and land values and causing overall real estate prices to rise. The situation can be further worsened if excessive foreign investment flows into the tourism destination via speculation, causing asset bubbles and financial crises (Sheng and Tusi 2009a, 2009b).

The term 'resource curse' was first used to describe the decline of the manufacturing sector in the Netherlands after the discovery of a large natural gasfield in the 1950s. Corden and Neary (1982) theorized about the phenomenon, calling it the 'Dutch Disease.' In their model, there exists both a non-traded goods sector and two traded goods sectors: the booming sector and the lagging sector. The booming sector in the case of the Netherlands was natural gas, while the lagging sector was manufacturing. A resource boom will affect such an economy in two ways. Based on the 'resource movement effect,' the resource boom will increase the demand for labor, which will cause production to shift toward the booming sector and away from the lagging sector. This shift in labor from the lagging sector to the booming sector is called direct-deindustrialization. The 'spending effect' occurs as a result of the extra revenue brought in by the resource boom. It increases the demand for labor in the non-tradable industries, shifting labor away from the lagging sector. This shift from the lagging sector to the non-tradable sector is called indirect deindustrialization (Corden 1984; Wijnbergen and Sweder 1984).

Copeland (1991) applied the 'Dutch Disease' concept to tourism studies. He found that foreign investment flows to countries/regions where tourism resources are abundant and monetary resources are scarce. However, the massive inflow of international capital raises land and housing costs, making local businesses, especially small and medium-sized enterprises that often do not own real property, very difficult to run profitably because of high rental costs. More importantly, multinational tourism firms with abundant monetary resources compete with local businesses for skilled workers and experienced managers, boosting overall wage levels. Consequently, the booming tourism sector crowds out other local sectors, particularly local traditional industries such as the manufacturing sector, and forces them into decline or bankruptcy so that mono-structural dependence on the tourism sector is more pronounced. Tourism is an externally dependent sector with differing income elasticity of demand. Economic slowdowns in travelers' countries

Wilkinson P.F., *Caribbean Cruise Tourism: Delusion? Illusion?* "Tourism Geographies" 1999, no. 1.

Willmore L.N., *The Comparative Performance of Foreign and Domestic Firms in Brazil*, "World Development" 1986, no. 14(4).

WPLYW KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO NA TURYSTYKĘ – NA PRZYKŁADZIE MACAO I HONGKONGU

Streszczenie

Chociaż większość ekonomistów broni tezy o pozytywnym wpływie inwestycji zagranicznych na rozwój turystyki, wiele prac z zakresu geografii turystyki przedstawia różne poglądy na temat wpływu inwestycji zagranicznych na gospodarkę krajów docelowych. Za pomocą prostego modelu analitycznego autorzy pokazują, że efekty międzynarodowej mobilności kapitału zależą w dużym stopniu od rozmiarów i struktury gospodarki w krajach docelowych. W przypadku małego kraju nastawionego na turystykę liberalna doktryna ekonomiczna stara się nakłonić politykę gospodarczą w kierunku dużej otwartości gospodarki na przepływ czynników produkcji – w stopniu większym niż optymalny. Dlatego polityka rządu powinna opierać się na dokładnej ocenie wpływu tych inwestycji i wpływów z turystyki na gospodarkę kraju. Analiza empiryczna wspierająca te wnioski oparta jest na danych dotyczących dwóch punktów docelowych turystyki międzynarodowej: Macao i Hongkongu.

Słowa kluczowe: dopływ kapitału, inwestycje zagraniczne, turystyka, Hongkong, Macao

JEL: O11, R11

EFFECTS OF FOREIGN CAPITAL ON TOURISM: EVIDENCE FROM MACAO AND HONG KONG

Abstract

Although most economists defend the positive role of foreign investors in tourism development, a number of tourism geography studies present divergent views on the local impact of foreign investment on host communities. To trace the issue to its root, a simple analytical framework has been developed to show that the effects of free capital mobility highly depend on the geographical size and degree of economic diversity of a tourism destination. In the case of a small tourism economy, liberal economic doctrines tend to shape host communities' policy-making towards a higher degree of openness to foreign factors of production than is optimal. Therefore, policymakers should develop foreign investment policies based on a careful assessment of tourism's impacts and bear in mind the need for sustainable development. Data and facts from Macao and Hong Kong lend support to our theoretical predications.

Keywords: capital inflow, foreign expansion, local underinvestment, tourism, Hong Kong, Macao

JEL: O11, R11

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА НА ТУРИЗМ – НА ПРИМЕРЕ МАКАО И ГОНКОНГА

Резюме

Большинство экономистов защищает тезис о положительном влиянии иностранных инвестиций на развитие туризма, но ряд работ в области географии туризма представляет разные взгляды на тему их влияния на экономику посещаемых стран. С помощью простой аналитической модели авторы показывают, что эффекты международной мобильности капитала зависят в большой степени от размеров и структуры экономики в посещаемых странах. В случае малой страны, ориентированной на туризм, либеральная экономическая доктрина старается подтолкнуть экономическую политику в направлении большей открытости на приток факторов производства – в большей, чем оптимальной, степени. Поэтому политика правительства должна опираться на четкой оценке влияния этих инвестиций и поступлений от туризма на экономику страны. Эмпирический анализ, подтверждающий эти выводы опирается на данные, касающиеся двух пунктов международного туризма: Макао и Гонконга.

Ключевые слова: приток капитала, иностранные инвестиции, туризм, Гонконг, Макао

JEL: O11, R11

MATEUSZ MACHAJ*

Austrian and Mainstream Economics on Mathematics – a Comment on Pieniżek (2018)

The case of faulty generalization

The greatest value of Pieniżek’s piece (2018) is its discussion about some of the failed arguments against the tools used in the “mainstream economics” (I have reservations whether to use that term or not; perhaps “neoclassical” would be a better term). Particularly targeted are mostly Mises and Rothbard’s general attacks on the usage of mathematics. Some of the important and relevant points made by the author are about outdated nature of anti-mathematical arguments (models have changed) and about their incorrectness even in the past circumstances, such as in case of “mutual dependence” as opposed to causality (for example Pieniżek 2018, p. 220). The general conclusion to be drawn from those inquiries seems to be firm and overall correct: Austrians have not made ultimate *general* arguments about the misuse of mathematical methods in economics. So far so good.

I do not have a problem with such inference as the riddle with Pieniżek’s article lies elsewhere: in the abstract of an article and in a concluding section. The abstract and introduction start with a very promising notion about the discussion of alternative paradigms in economics. It has been stated: the aim of the article is to discuss whether the Austrian School can be a promising alternative to mainstream economics. And how is this aim to be achieved? In the next step the aim is watered down to study of Austrian School’s methodology. That in itself is already disappointing, since methodology of economics is not really economics just as much as Austrian School’s methodology is not Austrian School’s economics (especially since he seems not to find very big gap between Austrian’s approach and alternative approaches). Following the comments on method he plans to mostly discuss some of the Austrian arguments against general usage of mathematics.

I am ready to side with him that the arguments about general usage fail. Moreover, only arguments against particular usage seem to make much more sense, since they are based on more concrete analysis and dwell around sensibility of unrealistic assumptions used in economic theorizing (as Pieniżek lucidly points out on page 225). Nevertheless, the path between accepting those two premises (as Pieniżek and me would probably

* Mateusz Machaj, Ph.D. – Faculty of Social and Economic Studies, Jan Evangelista Purkyně University in Ústí nad Labem; and the Institute of Economic Sciences, the University of Wrocław; e-mail: mateusz.machaj@uwr.edu.pl

agree on them) and accepting a thesis that Austrian School offers no alternative to “mainstream” economics is actually huge. It is a faulty generalization at its best – a mistake committed both by some of the Austrians commenting on mathematics and by the author making the claims about the Austrians commenting on mathematics.

Good football players play well and often with their heads. Lionel Messi does not do so very often, but it does not make him a weak football player. Similarly, good economists often make good arguments about general usage of mathematics in economics. Some of Austrian economists do not do so often, but it does not make them weak economists, or Austrian economics weak in general. Pieniżek has defended a convincing thesis that some general Austrian arguments about mathematical economics do not work. From such (acceptable and defensible) thesis, however, his general conclusion about the Austrian School does not follow as it is not supported by arguments.

Thinking and meaning are more fundamental than ways of presentation

My above argument is a somewhat trivial query, which I feel should be supplemented by a more promising remark. After all, discussions in economics should be about something more than just clarity and ordering of the arguments. Pieniżek’s contribution is in there, but it is just improperly stated. Let me try to make further a small case about the usage of mathematics, alongside what Pieniżek (2018, p. 229) has intelligently stated about letters and symbols.

Mathematics is probably a *language*. For the sake of this note I may assume it is. My assumption may be realistic or not. Let me verify that with some of linguistic studies.

While discussing the issue of mathematics and verbal economics there is a lot of room for misconceptions and misunderstandings. Now, if only the usage of algebraic symbols would make things better. The reality is that even the word “language” itself appears to be used improperly or inconsequently. When linguists discuss nature of language they often start off with *i-language*, or an internal thinking device which is rudimentary for abstraction, thought process and systematic theorizing (Berwick and Chomsky, pp. 89–90). In that sense language is definitely more fundamental than both “mathematical” economics and verbal economics. In other words, language at core is a thinking device, not primarily an external device (which is the next step). Now of course, *i-language* cannot be *just* an internal device, because its capacity to generate meaning is accessible to any other rational being. Or to paraphrase Wittgenstein, there is no such thing as a private language. Language as a thinking tool inherently opens channels for rational communication.

All right – I guess I may have to back out from my initial claim. Mathematics is not a language, but the means of expressing and communicating thinking. Particular symbols, be it letters, drawings, diagrams, or numbers are merely tools expressing the lines of thought. They are not the real *content* in itself. That seems well apply to economics, in which all symbols and letters require some frame of reference.

How is it with “mathematics” in economics?

After recognizing mathematics as the means for communicating thought, a more challenging question arises: how do we tell the difference between mathematical and non-mathematical ways of communicating? The student from elementary school would hardly have problems with that as she associates specific symbols with mathematical tasks. Yet as

Andżelika Kuźnar, *Międzynarodowy handel produktami wiedzy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2017, s. 367

Recenzowana monografia dotyczy problemu niezwykle istotnego w erze przełomu cywilizacyjnego, czwartej rewolucji przemysłowej i rosnącej roli wiedzy jako głównego zasobu decydującego o zdolności innowacyjnej i przewadze konkurencyjnej krajów na globalnym rynku. Autorka wskazuje na kluczową rolę międzynarodowego handlu materialnymi i niematerialnymi produktami wiedzy w uzupełnianiu potrzeb technologicznych krajów doganiających, zwiększaniu ich potencjału badawczo-rozwojowego i poprawie jakości kapitału ludzkiego przy równoczesnym równoważeniu bilansu płatniczego eksporterów tych dóbr. Celem pracy jest analiza tendencji w międzynarodowym handlu produktami wiedzy. Autorka stawia tezę, że od początku XXI w. w gospodarce światowej następuje znaczące przyspieszenie międzynarodowej wymiany tymi produktami.

Praca składa się z czterech segmentów. Pierwszy z nich zawiera definicje wiedzy i jej kategorii. Przedstawiono tu zarys procesu rozwoju teorii handlu międzynarodowego. Po krótkim krytycznym przeglądzie klasycznych i neoklasycznych teorii Autorka, na podstawie bardzo bogatej literatury przedmiotu, omawia szeroko teorie współczesne, uwzględniające rolę postępu technicznego (rozwoju wiedzy) w kształtowaniu międzynarodowych obrotów handlowych. Przegląd obejmuje teorie neotechnologiczne, luki technicznej, teorię cyklu życia produktu, rosnących korzyści skali oraz teorie neoczynnikowe. Autorka podkreśla, że współczesne teorie handlu międzynarodowego odrzucają założenie, że wiedza nie zmienia się w czasie i jest dobrem publicznym, tj. nie będącym przedmiotem handlu. Konkluzją rozważań teoretycznych na temat wiedzy i syntez handlu międzynarodowego jej produktami jest stwierdzenie, że istniejące prawne ograniczenia korzystania z wiedzy przez podmioty nieupoważnione i niepożądane wskazują, że wiedza może przyjmować cechy dobra prywatnego.

W tej części pracy warto wyróżnić autorską propozycję klasyfikacji produktów wiedzy i określenie form, w jakich dokonuje się handel międzynarodowy tymi produktami. Klasyfikacja ta stanowi podstawę badania empirycznego. Autorka zastrzega się jednak, że niematerialny charakter wiedzy nie pozwala na ujęcie w oficjalnych statystykach całych jej zasobów. Wobec tej trudności pomiaru międzynarodowego handlu wiedzy, Autorka proponuje pewne uproszczenia w stosowanej ich kategoryzacji. Dzieląc wiedzę na jawną i ukrytą, klasyfikuje produkty wiedzy na materialne i niematerialne. W bloku wiedzy jawnej przyjęto, że materialnymi produktami wiedzy są dobra wysokiej techniki, niematerialnymi zaś są prawa własności intelektualnej. Za niematerialne produkty wiedzy ukrytej przyjęto usługi oparte na wiedzy. Do tak wyróżnionych produktów przyporządkowano zmienne, dla których istnieją dane umożliwiające badanie dużej liczby krajów w długim okresie. Jako pierwszy skodyfikowany nośnik wiedzy jawnej zbadano dobra oparte na wiedzy, które sprowadzono do dóbr wysokiej techniki (selekcja opiera się tu na relacji nakładów na B+R do wartości sprzedaży). Do badania międzynarodowych przepływów niematerialnych produktów wiedzy wykorzystano dane dotyczące transferów praw własności intelektualnej, uzupełnione danymi bilansu płatniczego. Należą do nich transfery

patentów, licencji, *know-how*, projektów znaków towarowych, świadczenie usług technicznych, prowadzenie działalności B+R.

W zaproponowanej autorskiej klasyfikacji dóbr wiedzy ostatnim jej elementem są międzynarodowe transfery niematerialnych produktów wiedzy ukrytej, gdzie przyjęto, iż ich reprezentantem są usługi oparte na wiedzy (np. wiedza ekspercka). Przyjęte rozwiązanie Autorka uzasadnia tym, że świadczenie usług wymaga bezpośredniej relacji między producentem i konsumentem, będącej kluczowym elementem przekazywania wiedzy ukrytej. Przemawia to za zastosowaniem zaproponowanego rozwiązania do badań ukrytych elementów wiedzy trudnych do pomiaru innymi metodami. Zdaniem autorki poprawność zastosowanej metodologii uzasadniają zmiany strukturalne gospodarki światowej, jej sukcesywna serwicyzacja i w ślad za tym zmiany struktury handlu międzynarodowego, w którym stopniowo rośnie znaczenie dóbr i usług innowacyjnych nasyconych wiedzą.

W książce wskazano na znaczący stopień rozpoznania problematyki międzynarodowych transferów wiedzy w formie twardych technologii ucieleśnionych w dobrach materialnych i bardzo słabe rozpoznanie transferów „miękkich” technologii ukrytych. Stąd zastosowane w tej książce podejście można uznać za nowatorskie.

Drugi rozdział monografii poświęcono analizie tendencji zmian w międzynarodowym handlu materialnymi produktami wiedzy o charakterze jawnym, tj. dobrami wysokiej techniki. Wyniki badania potwierdziły dominację krajów wysoko rozwiniętych w handlu tymi dobrami. Wzmacnia ją zaplecze instytucjonalne i edukacyjne, zwiększające zdolność absorpcyjną nowej techniki w tych krajach.

Ważne jest równocześnie spostrzeżenie, że udział międzynarodowego handlu produktami *high-tech* w handlu światowym ogółem jest umiarkowany i wykazuje tendencję spadkową. Bardzo interesujący jest wątek pracy poświęcony zmianom struktury geograficznej światowego handlu dobrami wysokiej techniki. Badanie potwierdziło dynamicznie rosnący udział w nim eksportu gospodarek wschodzących, w tym głównie Chin. Równocześnie pogłębiona analiza statystyk handlu wartością dodaną wykazała, że gospodarki te są zaangażowane głównie w produkcję w końcowych segmentach globalnych łańcuchów wartości. Badanie handlu międzynarodowego z uwzględnieniem udziału krajowej i zagranicznej wartości dodanej potwierdziło, iż Chiny są eksporterem dóbr finalnych *high-tech* do USA i UE, lecz znaczna część wartości tych dóbr nie została wytworzona w Chinach, lecz powstała wcześniej w krajach, z których pochodzi myśl techniczna. Chiny są na końcu długiego globalnego łańcucha wartości w sfragmentaryzowanym procesie biznesowym. Wymiana ta jest korzystna zarówno dla krajów wiodących (niskie koszty pracy), jak też opóźnionych, fragmentaryzacja bowiem poszerza ich dostęp do nowej wiedzy. W podejmowaniu decyzji korporacji transnarodowych o lokowaniu pewnych etapów produkcji za granicą może przeważać stopień ochrony własności, w tym praw własności intelektualnej. Wzrost poziomu ochrony IP może zwiększyć eksport w wyniku rosnących kosztów imitacji w kraju importera oraz ochrony prawnej innowatorów.

Na podstawie szerokiego przeglądu światowej literatury teoretycznej i wyników wielu badań empirycznych autorka konkluduje, że nie wyjaśniają one jednoznacznie wpływu ochrony IP na międzynarodowe obroty handlowe. Wskazuje ona jednak, że w badaniach empirycznych prowadzonych za pomocą modelu grawitacji dotyczących różnorodnych czynników determinujących skłonność krajów do eksportu jako jedną ze zmiennych przyjmuje się zagrożenie imitacją, będącą funkcją ochrony praw IP i zdolności do imitacji.

Zmienna ta została zastosowana także w autorskim modelu badania zależności między zagrożeniem imitacją własności intelektualnej w krajach importujących a eksportem do nich dóbr *high-tech*. Badaniem objęto eksport z 5 krajów wysoko rozwiniętych do wszystkich krajów świata w latach 1970–2010. Proces estymacji obejmuje modele dla wszystkich

www.ekonomista.info.pl



www.ekonomista.info.pl

redakcja@ekonomista.info.pl

- bieżące wydanie
oraz numery archiwalne
- spisy treści i streszczenia
- otwarty dostęp
do wybranych artykułów
- wersja mobilna strony

Wydawnictwo Key Text

01-142 Warszawa, ul. Sokołowska 9/410

☎ 22 632-11-36, 665-108-002



KT Wydawnictwo Key Text



Leszek J. Jasiński

Nobliści z ekonomii 1969–2018

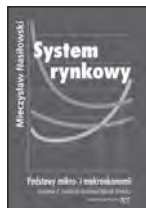
Poglądy laureatów w zarysie

oprawa twarda

Cena: 68,25 zł (PDF: 61,50 zł)

Suplement PDF do wydania elektronicznego 1969–2017: 9,84 zł

ISBN: 978-83-64928-10-9 ISBN: 978-83-64928-11-6



Mieczysław Nasilowski

System rynkowy

Podstawy mikro- i makroekonomii, wydanie 7

aktualizacja, redakcja naukowa oraz nowa część piąta „Kapitalizm XXI wieku: nowe zjawiska i procesy. Wylanianie się nowego świata” Marek Garbicz

Cena: 68,46 zł (PDF: 63,96 zł)

ISBN: 978-83-64928-02-4 ISBN: 978-83-64928-03-1



Hanna Fołtyn

Czas w życiu i pracy

Cena: 48,30 zł (PDF: 36,90 zł)

ISBN: 978-83-87251-23-9 ISBN: 978-83-87251-02-4



Katarzyna Sobańska-Helman, Piotr Sieradzan

Inwestycje private equity/venture capital

wydanie drugie, zmienione

oprawa miękka/twarda

Cena: 77,07/84,00 zł (PDF: 64,99 zł)

ISBN: 978-83-87251-26-0 ISBN: 978-83-87251-28-4



Janusz Kudła

Instrumenty finansowe i ich zastosowania

Cena: 48,30 zł (PDF: 39,98 zł)

ISBN: 978-83-87251-58-1 ISBN: 978-83-87251-08-6



Tylko prenumerata zapewni
regularne otrzymywanie
czasopisma

EKONOMISTA

Warunki prenumeraty

- **Wydawnictwo Key Text**

Zamówienia na prenumeratę na 2019 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 2019 r.: **359,10 zł** – prenumerata krajowa wersji drukowanej,
361,62 zł – prenumerata w wersji elektronicznej (PDF),
580,50 zł – prenumerata wersji łączonej (druk + PDF),
59,85 zł – jeden numer w wersji drukowanej,
60,27 zł – jeden numer w wersji elektronicznej (PDF),
96,75 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

- **Garmond Press S.A.** – prenumerata.warszawa@garmondpress.pl, +48 22 837 30 08
- **Kolporter S.A.** – pren-kold@kolporter.com.pl, +48 22 35 50 471 do 478
- **RUCH S.A.** – prenumerata@ruch.com.pl, +48 22 693 70 00, +48 801 800 803

Ekonomista 2019, nr 2, s. 133–266
Cena 49,20 zł (w tym 23% VAT)