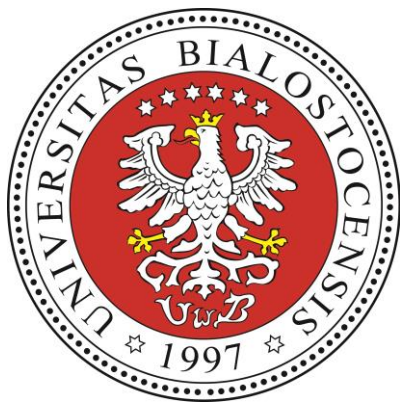




Uniwersytet w Białymstoku



Wydział Ekonomii i Finansów

mgr Mateusz Borkowski

Instytucjonalne determinanty rozwoju gospodarczego na przykładzie gospodarek UE

Promotor:

dr hab. Ewa Gruszevska, prof. UwB

Promotor pomocniczy:

dr hab. Iwona Skrodzka, prof. UwB

SPIS TREŚCI

Wstęp	5
Rozdział 1. Rozwój gospodarczy w teorii ekonomii	15
1.1. Konceptualizacja rozwoju gospodarczego	15
1.2. Rozwój gospodarczy w tradycyjnych nurtach ekonomii	19
1.3. Rozwój gospodarczy we współczesnych nurtach ekonomii	34
Rozdział 2. Rozwój gospodarczy współczesnych gospodarek	51
2.1. Przegląd metod pomiaru rozwoju gospodarczego	51
2.2. Kryteria doboru zmiennych do analizy empirycznej	65
2.3. Rozwój gospodarczy krajów UE w roku 2007 i 2019	73
Rozdział 3. Instytucje jako fundamentalny czynnik rozwoju gospodarczego	103
3.1. Stara a nowa ekonomia instytucjonalna w myśli ekonomicznej	103
3.2. Konceptualizacja instytucji	109
3.3. Układ instytucjonalny gospodarki	119
3.4. Zmiana instytucjonalna i jej czynniki	124
3.5. Metody pomiaru jakości instytucji	131
Rozdział 4. Instytucje formalne a rozwój gospodarczy	139
4.1. Porządek prawny jako meta-instytucja formalna	139
4.2. Prawa własności a rozwój gospodarczy	144
4.3. Regulatory działalności gospodarczej a rozwój gospodarczy	154
4.4. Jakość instytucji formalnych w krajach UE w roku 2007 i 2019	161
Rozdział 5. Instytucje nieformalne a rozwój gospodarczy	173
5.1. Instytucje nieformalne a kultura ekonomiczna	173
5.2. Instytucjonalne elementy kapitału ludzkiego w rozwoju gospodarczym	181
5.2.1. Elementy teorii kapitału ludzkiego	181
5.2.2. Skłonność do zdobywania wiedzy a rozwój gospodarczy	184
5.2.3. Skłonność do oszczędzania a rozwój gospodarczy	192
5.3. Instytucjonalne elementy kapitału społecznego w rozwoju gospodarczym	199
5.3.1. Elementy teorii kapitału społecznego	199
5.3.2. Zaufanie społeczne a rozwój gospodarczy	202
5.4. Jakość instytucji nieformalnych w krajach UE w roku 2007 i 2019	211

Rozdział 6. Modelowanie PLS-SEM w badaniu zależności rozwoju od jakości instytucji.....	221
6.1. PLS-SEM jako metoda badań związków między zmiennymi ukrytymi	221
6.2. Specyfikacja modelu PLS-SEM rozwoju w zależności od jakości instytucji.....	231
6.3. Wyniki estymacji, weryfikacja i interpretacja modelu PLS-SEM.....	235
6.3.1. Model PLS-SEM szacowany na podstawie danych z roku 2007	235
6.3.2. Model PLS-SEM szacowany na podstawie danych z roku 2019	240
6.4. Podsumowanie modelowania ekonometrycznego	245
Zakończenie	263
Aneks.....	273
Bibliografia.....	303
Spis tabel.....	337
Spis wykresów	339
Spis rysunków.....	341
Streszczenie.....	343
Summary.....	347

Wstęp

Rozwój gospodarczy należy do grupy najważniejszych kategorii w teorii ekonomii. Jest to proces zmian nie tylko ilościowych, ale przede wszystkim jakościowych zachodzących w gospodarce, które prowadzą do lepszego i pełniejszego zaspokajania potrzeb społeczeństwa¹. Zagadnienie rozwoju właściwie jest przedmiotem badań od początków ukształtowania się ekonomii jako nauki. Pomimo tego, że w okresie ekonomii klasycznej, ale także wcześniej, nie posługiwano się wprost pojęciem „rozwój gospodarczy”, to jednak ówczesni myśliciele zastanawiali się nad kwestiami związanymi z udoskonaleniem procesu produkcyjnego, sposobami poprawy jakości życia czy ogólnego szczęścia wśród ludzi. Pomimo wielu analiz tego procesu, wydaje się, że ciągle nie udało się w zadowalającym stopniu wyjaśnić, dlaczego gospodarki o podobnym wyposażeniu w zasoby gospodarcze, społeczne czy środowiskowe, są na zupełnie innym poziomie rozwoju, a także osiągają różną jego dynamikę. Ortodoksyjna teoria ekonomii pozostaje jednak bezsilna i ciągle nie radzi sobie z wyjaśnieniem tego problemu. Koniecznym okazuje się wychodzenie poza granice zasad tradycyjnej ekonomii i poszukiwanie rozwiązań, które będą w stanie lepiej wyjaśnić występowanie znaczących dysproporcji w poziomie, ale też dynamice, rozwoju gospodarczego pomiędzy współczesnymi gospodarkami.

Przedmiotem badań podjętych w niniejszej rozprawie jest rozwój gospodarczy krajów Unii Europejskiej (UE-27), które współcześnie zaliczane są do gospodarek wysoko rozwiniętych. Nie jest to jednak jednorodny zbiór gospodarek o zbliżonym poziomie rozwoju względem siebie. Szczególnie w ciągu ostatnich dwudziestu lat uwidoczniły się wyraźne różnice w poziomie rozwoju gospodarczego występujące pomiędzy krajami „starej” Unii (UE-16) a Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11). Wydaje się, że powodów takiego stanu rzeczy należy upatrywać w podłożu instytucjonalnym. Gospodarki EŚW-11 w latach 90. XX w. rozpoczęły proces transformacji systemowej, który doprowadził do wielu przeobrażeń w instytucjach – głównie formalnych, ale także nieformalnych. Kraje te przyjęły bowiem kapitalistyczne zasady funkcjonowania gospodarki. Pozostałe kraje UE-27 bazowały na założeniach kapitalizmu od wielu lat. Pomimo tego, że gospodarki EŚW-11 w ciągu ostatnich kilkunastu lat, w większości przypadków, odnotowują poprawę poziomu rozwoju gospodarczego, to ciągle dynamika tych zmian jest zbyt mała, by mogły się zbliżyć do krajów UE-16. **Problemem badawczym** podjętym w pracy jest zatem znaczna skala

¹ M. M. Ivić, *Economic Growth and Development*, „Journal of Process Management”, 2015 vol. 3 no. 1, p. 55.

nierówności² rozwojowych występujących pomiędzy gospodarkami UE-27, a także niskie tempo rozwoju gospodarczego unijnych gospodarek potransformacyjnych.

Znaczące dysproporcje rozwojowe występujące pomiędzy gospodarkami, których tradycyjne czynniki nie są w stanie w zadowalającym stopniu wyjaśnić, coraz częściej tłumaczone są różnicami w układzie instytucjonalnym³. Badania rozwoju gospodarczego, które były prowadzone przed latami 90. XX w., często pomijały aspekty instytucjonalne. W ówczesnych modelach rozwoju instytucje najczęściej traktowane były jako niezmiennie w czasie (objęte klauzulą *ceteris paribus*), lub w skrajnych przypadkach, uznawano brak ich istotnego wpływu na dynamikę rozwoju gospodarek. Analizy procesów zachodzących w gospodarkach po 1990 roku coraz częściej prowadzone są z uwzględnieniem instytucji. Współcześnie można stwierdzić, że badanie rozwoju gospodarczego byłoby niekompletne bez analizy instytucji⁴. W ramach współczesnej teorii ekonomii instytucje, a właściwie ich wysoka jakość, traktowane są w kategorii „głębokiego” czynnika wzrostu gospodarczego („głównych przyczyn wzrostu”)⁵. Wraz z czynnikami geograficznymi i związanymi z handlem i integracją międzynarodową oddziałują nie tylko na sam wzrost gospodarczy, ale także na szereg innych determinant tego procesu⁶.

Instytucje były przedmiotem rozważań na długo przed rozwinięciem się ekonomii jako nauki. Uznaje się, że termin ten został po raz pierwszy przytoczony w 1725 roku przez włoskiego filozofa Giambattista Vico w *Scienza Nuova (Nauka nowa)*⁷. Adam Smith, twórca ekonomii, co prawda nie posługiwał się terminem „instytucje”, jednak w swoich pracach: *Teorii Uczuć Moralnych* oraz *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* badał instytucjonalne aspekty funkcjonowania gospodarki⁸. Szczególny rozwój myśli instytucjonalnej nastąpił na początku XX w. za sprawą Thorsteina B. Veblena, który zapoczątkował pierwszy nurt instytucjonalny, współcześnie nazywany „starą” lub „tradycyjną” ekonomią instytucjonalną⁹. Veblenowska szkoła instytucjonalna, pomimo stosunkowo ugruntowanej pozycji w myśli ekonomicznej, nie przetrwała próby czasu. Do marginalizacji tego nurtu, w największym stopniu, przyczyniło się osłabienie więzi pomiędzy doktrynami socjologicznymi i psychologicznymi, a także powstanie szkoły keynesowskiej, która

² Należy zaznaczyć, że samo występowanie nierówności rozwojowych pomiędzy gospodarkami światowymi jest naturalnym stanem. Problemem jest ich znacząca skala wśród krajów Unii Europejskiej.

³ K. L. Sokoloff, S. L. Engerman, *Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World*, „Journal of Economic Perspectives”, 2000 vol. 14 no. 3, p. 228-230.

⁴ R. W. Ciborowski, E. Gruszevska, K. S. Meredyk, *Selected Problems of Economic Theory*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2017 vol. 89, no. 5, p. 9.

⁵ D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi, *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*, „Journal of Economic Growth”, 2004 vol. 9 no. 2, p. 133-134.

⁶ H. Bloch, S. H. K. Tang, *Deep determinants of economic growth: Institutions, geography and openness to trade*, „Progress in Development Studies”, 2004 vol. 4 no. 3, p. 245.

⁷ G. Hodgson, *What Are Institutions?* „Journal of Economic Issues”, 2006 vol. 40 no. 1, p. 1.

⁸ K. Tajima, *The theory of institutions and collective action in Adam Smith's Theory of Moral Sentiments*, „The Journal of Socio-Economics”, 2007 vol. 36 no. 4, p. 579.

⁹ T. Lawson, *The Nature of Institutional Economics*, „Evolutionary Institutions Economic Review”, 2005 vol. 2 no. 1, p. 15.

ze zdecydowanie wyższą skutecznością podważała założenia ekonomii neoklasycznej¹⁰. Dopiero w latach 70. XX w. nastąpił renesans ekonomii instytucjonalnej, która stała się doktryną uzupełniającą teorię ekonomii głównego nurtu¹¹. Współcześnie można zaryzykować stwierdzenie, że od momentu pojawienia się „nowej” ekonomii instytucjonalnej nie ma wątpliwości co do istotnego znaczenia instytucji we współczesnych gospodarkach.

Definiowanie instytucji nie należy do prostych zadań. W rozprawie zastosowane zostanie procesowe rozumienie instytucji, zgodnie z którym instytucje są funkcjonującym w gospodarce zestawem względnie trwałych norm, zwyczajów, zasad, a także reguł, kształtującym relacje oraz zachowania jednostek, grup, a także podmiotów. Przyjmuje się, że instytucje i organizacje są kategoriami silnie powiązanymi, aczkolwiek nie tożsamymi. Przyjęta w pracy definicja ma charakter eklektyczny, łączy w sobie tradycję „starej”, jak i „nowej” ekonomii instytucjonalnej. Wybór takiego rozumienia tej kategorii został podyktowany dwoma zasadniczymi przesłankami. Po pierwsze, wyraźne oddzielenie instytucji od organizacji umożliwia właściwe budowanie teorii zmiany instytucjonalnej, w przypadku której normy, reguły są jej przedmiotem, natomiast organizacje podmiotami. Po drugie, powszechność norm społecznych sprawia, że ich obszar oddziaływania na gospodarkę jest znacznie większy i silniejszy, w porównaniu do organizacji.

Współcześnie nie ulega wątpliwości, że instytucje mają znaczenie w gospodarce. Stwierdzenie: „*institutions matter*”¹², autorstwa Douglassa C. Northa, jest ciągle powtarzane przez ekonomistów. Instytucje mają charakter powszechny, zatem dotyczą wszystkich relacji występujących w gospodarce. Nadają sens działaniu, stwarzają bezpieczny obszar funkcjonowania, a przez to przyczyniają się do zwiększania przewidywalności zachowań innych jednostek¹³. Wydaje się, że najważniejszą funkcją instytucji we współczesnych gospodarkach jest określanie dopuszczalnych rozwiązań, stwarzanie szans, ale także wyznaczanie ograniczeń funkcjonowania jednostek, grupy, a także podmiotów w gospodarce¹⁴. Co do wpływu instytucji na rozwój nie ma wątpliwości, jednak znacznie istotniejszą, a zarazem trudniejszą, kwestią jest wskazanie, które z nich najsilniej oddziałują na dynamizowanie tego procesu. Jak stwierdził Dani Rodrik: „*pytanie «czy instytucje mają znaczenie?» należy do przeszłości, decydenci powinni skupić się na odnalezieniu odpowiedzi na pytanie «które instytucje mają znaczenie oraz w jaki sposób je osiągnąć?»*”¹⁵.

¹⁰ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej, Warszawa 2014, s. 18-19.

¹¹ J. B. Rosser, M. V. Rosser, *Complexity and institutional evolution*, „*Evolutionary Institutions Economic Review*”, 2017 vol. 14 no. 2, p. 426.

¹² D. C. North, *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 1990.

¹³ C. Dobler, *The Impact of Formal and Informal Institutions on Economic Growth*, Peter Lang, Frankfurt am Main 2011, p. 21.

¹⁴ E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013, s. 136.

¹⁵ D. Rodrik, *Jedna ekonomia. Wiele recept. Globalizacja, Instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 205-206.

W rozprawie układ instytucjonalny gospodarki został podzielony na trzy elementy. W oparciu o klasyfikację instytucji Northa, wyróżniono¹⁶: instytucje formalne, instytucje nieformalne, a także mechanizmy ich egzekwowania; przy czym uwagę skupiono na instytucjach formalnych i nieformalnych. Oddziaływanie instytucji na rozwój gospodarczy odbywa się dwoma kanałami: bezpośrednim, a także pośrednim. Kanał bezpośredni obejmuje ich wpływ na bazowy wymiar rozwoju, czyli wzrost gospodarczy. Pośredni natomiast dotyczy oddziaływania instytucji na inne czynniki wzrostu (wymiar rozwoju), takie jak: przedsiębiorczość, inwestycje, atrakcyjność inwestycyjną, handel międzynarodowy, integrację gospodarczą, zatrudnienie, sprawność rynku pracy, akumulację kapitału (materialnego i niematerialnego), napływ kapitału zagranicznego, działalność innowacyjną, nierówności społeczne, stan zdrowia społeczeństwa, czy jakość środowiska naturalnego. Wskazane kwestie będą wyznacznikiem analizy przyczynowo-skutkowej znaczenia poszczególnych instytucji w rozwoju gospodarczym.

Przy ocenie znaczenia instytucji formalnych w rozwoju wybrano dwie instytucje: prawa własności i regulatory działalności gospodarczej, które należą do najważniejszych elementów ogólnego porządku prawnego w gospodarce. Zarówno prawa własności, jak i regulacje działalności gospodarczej, zostały zaliczone przez Rodrika do instytucji formalnych o potencjalnie najsilniejszym oddziaływaniu na przebieg procesów zachodzących w gospodarce. Poza wymienionymi, wskazywał on na znaczenie instytucji stabilizacji makroekonomicznej, zabezpieczenia społecznego, a także rozwiązywania konfliktów¹⁷, które mają charakter procesowo-podmiotowy. Z tego właśnie powodu nie objęto ich badaniami. Natomiast, w ramach podsystemu instytucji nieformalnych szczególną uwagę skupiono na znaczeniu wybranych elementów kultury ekonomicznej w rozwoju gospodarczym. Pogłębionemu badaniu poddano trzy instytucje nieformalne: skłonność do zdobywania wiedzy, skłonność do oszczędzania, a także zaufanie społeczne. Decyzja o wyborze tych, a nie innych, instytucji nieformalnych do badania ich związku z rozwojem, została podjęta w oparciu o kulturowe cechy sprzyjające postępowi społeczeństw (wskazane przez Mariana Grondonę¹⁸, Lawrence'a E. Harrisona¹⁹).

Nie ulega wątpliwości, że instytucje są jednym z wymiarów rozwoju gospodarczego. Jednak na potrzeby niniejszej pracy przyjęto założenie, że traktuje się je w kategorii jego czynnika. Rozwój gospodarczy podzielono na dwa wymiary: ekonomiczny i pozaekonomiczny. Taki sposób dezagregacji ma swoje korzenie w ekonomii rozwoju regionalnego (także zrównoważonego), w ramach

¹⁶ D. C. North, *Economic Performance Through Time*, „The American Economic Review”, 1994 vol. 84 no. 3, p. 380.

¹⁷ D. Rodrik, *Jedna ekonomia. Wiele...* op. cit., s. 207-216.

¹⁸ M. Grondona, *Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego*, (w:) *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (red.) L. E. Harrison, S. P. Huntington, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 105-113.

¹⁹ L. E. Harrison, *Upowszechnianie pozytywnych zmian kulturowych*, (w:) *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (red.) L. E. Harrison, S. P. Huntington, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 434-435.

której najczęściej można się spotkać z wyodrębnieniem gospodarczej, społecznej, a także środowiskowej sfery rozwoju gospodarczego²⁰.

Zbiorowość statystyczną w pracy stanowiło 27 gospodarek Unii Europejskiej (UE-27), które aktualnie (rok 2024) są członkami tej organizacji. Za **okres badawczy** przyjęto rok 2007 i 2019. Wybór tych lat został podyktowany dwoma głównymi przesłankami. Po pierwsze, wybrano okres, w którym możliwe było uzyskanie jak największej ilości danych statystycznych. Podjęto decyzję o przeprowadzeniu pogłębionej analizy, kosztem analizy bardziej oddalonych od siebie przekrojów w czasie. Po drugie, wybrane skrajne lata miały charakter „pozakryzysowych” – mimo, że można było wybrać lata bliższe teraźniejszości, to jednak wyniki mogłyby być znacząco zniekształcone skutkami występujących w tym okresie globalnych szoków podażowych (pandemia COVID, wojna w Ukrainie).

Celem poznawczym pracy jest identyfikacja oddziaływania jakości instytucji na poziom rozwoju gospodarczego wśród państw UE-27 oraz wskazanie najistotniejszej grupy instytucji w rozwoju gospodarek UE-27. Wypracowanie narzędzi statystyczno-ekonometrycznych do modelowania oraz pomiaru rozwoju gospodarczego uzależnionego od instytucji jest **celem aplikacyjnym** rozprawy doktorskiej. **Celem metodycznym** jest określenie możliwości uzupełnienia rozważań o instytucjach modelami statystyczno-ekonometrycznymi oraz wypracowanie metodyki modelowania zależności rozwoju gospodarczego od jakości instytucji. **Celami szczegółowymi** rozprawy są:

- 1) diagnoza dotychczasowych osiągnięć w zakresie teorii wzrostu i rozwoju, krytyczny przegląd współczesnych metod pomiaru poziomu rozwoju gospodarczego, zaproponowanie indyktorów definiujących poziom rozwoju w wymiarze ekonomicznym i pozaekonomicznym oraz wykorzystanie ich w statystycznej analizie porównawczej,
- 2) określenie roli instytucji we współczesnych gospodarkach, wskazanie instytucji o szczególnym znaczeniu w kontekście dynamizowania gospodarek, a także krytyczny przegląd współczesnych metod pomiaru jakości instytucji,
- 3) wybór instytucji formalnych o największym znaczeniu w gospodarce, identyfikacja mechanizmów oddziaływania tych instytucji na rozwój gospodarczy, ocena jakości instytucji formalnych wśród gospodarek UE-27,
- 4) wybór instytucji nieformalnych o największym znaczeniu w gospodarce, identyfikacja mechanizmów oddziaływania tych instytucji na rozwój gospodarczy, ocena jakości instytucji nieformalnych wśród gospodarek UE-27,

²⁰ D. Kiełczewski, *Koncepcja zintegrowanej teorii ekonomicznej zrównoważonego rozwoju. Między mainstreamem a heterodoksją ekonomiczną*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2021, s. 306.

- 5) wybór ekonometrycznej techniki badawczej umożliwiającej pomiar poziomu rozwoju gospodarczego oraz jakości instytucji oraz identyfikację związków występujących pomiędzy tymi dwiema kategoriami bezpośrednio nieobserwowalnymi.

Konsekwencją podjętego przedmiotu badań wydaje się właściwe sformułowanie **pytań badawczych** stanowiących uporządkowanie rozważań w niniejszym opracowaniu. Ich brzmienie jest następujące:

- Jakie czynniki determinują dynamikę współczesnych gospodarek? Które aspekty rozwoju gospodarczego najistotniej różnicują gospodarki UE-27 między sobą?
- W jaki sposób instytucje wpływają na dynamizowanie procesów gospodarczych występujących w gospodarce?
- Jaką rolę pełnią instytucje formalne w dynamizowaniu rozwoju gospodarki? Jaki jest mechanizm oddziaływania praw własności i regulatorów działalności gospodarczej na proces rozwoju gospodarczego?
- Jakie znaczenie mają instytucje nieformalne w procesie rozwoju? Jaki jest mechanizm oddziaływania skłonności do zdobywania wiedzy, skłonności do oszczędzania i zaufania na rozwój gospodarczy?
- Jakość której, z zaproponowanych grup instytucji (formalne, czy nieformalne), silniej determinuje poziom rozwoju gospodarczego w krajach UE-27? Czy nastąpiły w tym zakresie zmiany na przestrzeni analizowanych lat?

Rozprawa została przygotowana na gruncie założeń ekonomii głównego nurtu w konwencji **empiryczno-opisowej (indukcyjnej)**, wywodzącej się od Davida Hume²¹. Przebieg prowadzonych rozważań składa się z trzech głównych etapów²²: sformułowania problemu badawczego, opracowania metod jego wyjaśnienia oraz próby weryfikacji wniosków w praktyce gospodarczej (uogólnienia). Rozumowanie dedukcyjne stanowiło uzupełnienie rozważań²³. W pracy wykorzystano także elementy metodologiczne wywodzące się ze szkół ekonomii instytucjonalnej. Na potrzeby rozprawy opracowano eklektyczne metodologiczne podejście, czerpiące zarówno ze „starej”, jak i „nowej” szkoły instytucjonalizmu, które charakteryzuje się:

- traktowaniem instytucji jako podstawowych kategorii przy wyjaśnianiu zmienności procesów społeczno-ekonomicznych,
- traktowaniem instytucji jako procesów endogenicznych względem gospodarki,
- dostrzeganiem współzależności (związku obustronnego) między instytucjami a jednostkami (ludźmi) i podmiotami (organizacjami),
- stosowaniem holizmu metodologicznego oraz analizy w skali makroekonomicznej,

²¹ D. Hume, *A Treatise of Human Nature*, Clarendon Press, Oxford 1986.

²² K. S. Meredyk, *Przedmiot i metoda badań nauk ekonomicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003, s. 40.

²³ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 50.

- komplementarnością względem ekonomii głównego nurtu,
- traktowaniem analizy formalnej jako wartościowego uzupełnienia rozważań badawczych,
- interdyscyplinarnym charakterem analizy.

Realizacji założeń przyjętych w rozprawie służył zestaw technik badawczych. W pracy wykorzystano: krytyczną analizę literatury z zakresu nauk społecznych (głównie z zakresu nauk ekonomicznych), badanie związków przyczynowo-skutkowych za pomocą konstrukcji logicznych, analizę danych statystycznych, a także modelowanie równań strukturalnych za pomocą metody cząstkowych najmniejszych kwadratów (*partial least squares structural equation modeling*, PLS-SEM). PLS-SEM to ekonometryczna, nieparametryczna technika umożliwiająca nie tylko pomiar kategorii bezpośrednio nieobserwowalnych, ale także analizę związków występujących pomiędzy nimi. Szczególnie w aspekcie modelowania instytucji z wykorzystaniem wielowymiarowych metod badawczych drugiej generacji zauważa się lukę metodyczno-aplikacyjną w literaturze polskiej, ale także światowej. Praca stanowi próbę uzupełnienia dotychczasowej teorii w tym zakresie.

Celom pracy, a także przyjętej metodzie badań ekonomicznych, podporządkowano jej strukturę. Praca składa się ze wstępu, stanowiącego wprowadzenie do rozważań oraz uzasadnienia ważności podejmowanego tematu, sześciu rozdziałów o charakterze teoretyczno-empirycznym, zakończenia podsumowującego wyniki badań oraz wszelkich dodatków, które porządkują wykorzystane w pracy źródła, zaprezentowane wykresy, tabele i rysunki, a także stanowią uzupełnienie analizy ilościowej w postaci załączników.

Wprowadzeniem do rozważań jest rozdział pierwszy, w którym dokonano konceptualizacji rozwoju gospodarczego. Ponadto, podjęto w nim próbę uporządkowania dotychczasowych osiągnięć ekonomii w zakresie teoretycznych osiągnięć związanych z tym procesem. Teorie rozwoju gospodarczego zostały podzielone na dwie grupy: tradycyjne i nowoczesne. W ramach pierwszych przedstawiono modele teoretyczne, które obrazują percepcję rozwoju z perspektywy wiodących paradygmatów ekonomii głównego nurtu. Ponadto, w ramach teorii tradycyjnych przedstawiono: ustrojowe aspekty rozwoju, dyskurs dotyczący roli państwa w gospodarce, a także skupiono uwagę na podstawowych czynnikach wytwórczych, które są zaliczane do grupy czynników wzrostu, a także wymiarów rozwoju. W ramach nowoczesnych koncepcji rozwoju analizie poddano następujące teorie: modele wzrostu gospodarczego, rozwoju liniowego (fazowego), zależności, strukturalne, stabilizacji makroekonomicznej, a także „głębokich” czynników wzrostu.

Empiryczne rozważania na temat rozwoju gospodarczego zostały przedstawione w rozdziale drugim. Przeprowadzono w nim krytyczny przegląd metod jego pomiaru, a także zaprezentowano statystyczne kryteria doboru zmiennych²⁴ do badania empirycznego, które zostały wykorzystane w następnych częściach pracy przy ocenie poziomu rozwoju, a także jakości instytucji. Ponadto,

²⁴ W pracy stosuje się wymiennie określenia: „zmienna”, „indykator” i „miara” (ewentualnie „miernik”). Wszystkie z wymienionych można podzielić na proste oraz syntetyczne.

w rozdziale drugim dokonano operacjonalizacji rozwoju. Do zdefiniowania rozwoju w wymiarze ekonomicznym oraz pozaekonomicznym wykorzystano po osiem indykatorów. Na podstawie wyników analiz teoretycznych i empirycznych, przeprowadzonych w dwóch pierwszych rozdziałach pracy, przedstawiono i sformułowano problem badawczy.

Przedmiotem rozdziału trzeciego są instytucje i ich znaczenie w gospodarce. Rozważania rozpoczęto od analizy szkół ekonomii instytucjonalnej, która umożliwiła wypracowanie eklektycznego instytucjonalnego podejścia metodologicznego stosowanego w niniejszej pracy. Następnie, dokonano konceptualizacji instytucji. Przyjęto ich procesowe ujęcie, wskazując jego przewagę nad pozostałymi. Zwrócono uwagę na złożoność układu instytucjonalnego, podkreślając różnice pomiędzy jego elementami. W rozdziale skupiono się szczególnie na analizie dwóch grup instytucji: formalnych i nieformalnych. Ponadto, przedstawiono podstawy teorii zmiany instytucjonalnej. Rozdział zakończony jest rozważaniami na temat pomiaru instytucji, a także krytycznym przeglądem mierników ich jakości, które są efektem prac międzynarodowych organizacji statystycznych.

Identyfikacja kanałów oddziaływania wybranych instytucji formalnych na rozwój gospodarczy jest przedmiotem rozważań rozdziału czwartego. Po przedstawieniu głównych założeń koncepcyjnych dotyczących meta-instytucji formalnej – porządku prawnego, skupiono uwagę na znaczeniu instytucji praw własności i regulatorów działalności gospodarczej w gospodarce i społeczeństwie. Zidentyfikowano i wyjaśniono mechanizmy oddziaływania tych instytucji na poziom rozwoju gospodarczego. W ostatniej części rozdziału czwartego przeprowadzono analizę jakości instytucji formalnych gospodarek UE-27 w roku 2007 i 2019, przy wykorzystaniu sześciu indykatorów, spełniających kryteria merytoryczno-statystyczne.

W rozdziale piątym zidentyfikowano, a także objaśniono, mechanizmy wpływu wybranych instytucji nieformalnych na rozwój gospodarczy. Przedstawiono naturę instytucji nieformalnych, kultury ekonomicznej, a następnie wybrano instytucje nieformalne do analizy przyczynowo-skutkowej. Zwrócono szczególną uwagę na znaczenie trzech instytucji nieformalnych w rozwoju, będących elementami szeroko rozumianej kultury ekonomicznej: skłonności do zdobywania i pogłębiania wiedzy, skłonności do oszczędzania, a także zaufania społecznego (interpersonalnego i organizacyjnego). W końcowej części rozdziału piątego przeprowadzono analizę jakości instytucji nieformalnych gospodarek UE-27 w roku 2007 i 2019, przy wykorzystaniu sześciu indykatorów, które spełniały kryteria merytoryczno-statystyczne.

Przedmiotem rozważań w rozdziale szóstym było empiryczne badanie zależności poziomu rozwoju gospodarczego od jakości instytucji. W związku z tym, że obie kategorie są bezpośrednio nieobserwowalne, należało wybrać odpowiednią metodę ekonometryczną, która jednocześnie umożliwi dokonanie ich pomiaru, a także badanie związków pomiędzy nimi. Wybrano metodę modelowania równań strukturalnych estymowanych metodą cząstkowych najmniejszych kwadratów (PLS-SEM). Dokonano specyfikacji modelu PLS-SEM zależności poziomu rozwoju od jakości

instytucji, a następnie oszacowano dwa przekrojowe modele ekonometryczne dla gospodarek UE-27, bazujące na danych z roku 2007 oraz roku 2019. Rozdział zakończono podsumowaniem wyników empirycznych uzyskanych za pomocą panelowego modelu PLS-SEM, którego oszacowania nie tylko umożliwiły wyciągnięcie ogólnych wniosków, ale także były podstawą analizy porównawczej (o charakterze statycznym i dynamicznym) gospodarek UE-27 pod względem poszczególnych kategorii bezpośrednio nieobserwowalnych.

Rozprawę opracowano w oparciu o literaturę, głównie z zakresu nauk ekonomicznych, polsko- oraz anglojęzyczną w tłumaczeniu własnym. W badaniach empirycznych wykorzystano dane statystyczne udostępnione w bazach międzynarodowych organizacji statystycznych takich jak: Bank Światowy, OECD, Eurostat, *Fraser Institute*, *Heritage Foundation* czy *Legatum Institute*. W pracy wykorzystano specjalistyczne oprogramowanie. Analizę statystyczno-ekonometryczną przeprowadzono z wykorzystaniem następujących programów: *SmartPLS*²⁵, *IMB SPSS*²⁶ oraz arkusza kalkulacyjnego *MS Excel*²⁷.

Chciałbym podziękować wszystkim, dzięki którym powstanie mojej rozprawy doktorskiej było możliwe. Szczególne słowa podziękowania kieruję do Pani Profesor Ewy Gruszeńskiej za nieocenione wsparcie przy powstaniu niniejszej pracy. Dziękuję za cierpliwość, zaufanie, wyrozumiałość, ale przede wszystkim za przekazaną wiedzę i umiejętności naukowe, które są niezbędne do podejmowania prób rozwiązywania problemów badawczych. Chciałbym również podziękować Pani Profesor Iwonie Skrodzkiej, której niezwykle cenne i merytoryczne uwagi umożliwiły uniknięcie wielu niedociągnięć, a także znacząco przyczyniły się do ulepszenia pierwotnej wersji rozprawy. Wyrazy wdzięczności kieruję także do współpracowników i doktorantów Katedry Ekonomii Politycznej Wydziału Ekonomii i Finansów Uniwersytetu w Białymstoku za cenne dyskusje i wsparcie.

Mateusz Borkowski

²⁵ Specjalistyczne, komercyjne oprogramowanie opracowane przez: Christiana M. Ringle, Svena Wende, Jana-Michaela Beckera.

²⁶ Oprogramowanie opracowane przez *International Business Machines Corporation* (IBM). Licencja Uniwersytetu w Białymstoku (*IBM SPSS* wersja 25).

²⁷ Arkusz kalkulacyjny ze środowiska *Microsoft Office 2019*. Licencja prywatna, domowa.

Rozdział 1.

Rozwój gospodarczy w teorii ekonomii

*„Wiedza o rozwoju jest jak recepta na szczęśliwe życie.
Sama nie wystarcza”*

Grzegorz W. Kołodko²⁸

1.1. Konceptualizacja rozwoju gospodarczego

Rozwój gospodarczy należy do grupy najważniejszych kategorii w teorii ekonomii. Pierwsze rozważania na jego temat pojawiły się już w okresie starożytnym, w około VIII w. p.n.e. W okresie przedklasycznym mimo, że nie posługiwano się wprost terminem „rozwój gospodarczy”, to jednak myśliciele tamtego okresu zastanawiali się nad kwestiami związanymi z poprawą dobrobytu społecznego, czy też ogólnego szczęścia jednostek w gospodarce. W okresie ekonomii klasycznej²⁹ zastanawiano się nad sposobami pomnażania bogactwa narodowego. Rozwój rozumiany był przez pryzmat swojego bazowego wymiaru, czyli wzrostu produktu (dochodu) narodowego. Szersze rozumienie tego procesu pojawiło się dopiero na początku XX w. za sprawą Josepha A. Schumpetera, który jako jeden z pierwszych odróżnił kategorię wzrostu od rozwoju gospodarczego. Uważał, że wzrost gospodarczy ma jedynie wymiar ilościowy, traktował go jedynie jako proces „zmiany danych”. Rozwój natomiast jest pojęciem znacznie szerszym znaczeniowo obejmującym nie tylko zmiany ilościowe, ale także jakościowe³⁰.

Współczesne rozumienie rozwoju gospodarczego jest zróżnicowane – nie ma jednej, uniwersalnej, powszechnie akceptowalnej definicji tej kategorii. W badaniach rozwoju stosuje się różnorakie podejścia definicyjne. Robert A. Flammang wyróżnia co najmniej sześć sposobów konceptualizacji tego procesu, które są stosowane w badaniach ekonomicznych³¹.

Pierwsze podejście zakłada badanie czynników, uwarunkowań, a także barier rozwoju, bez jego bezpośredniego definiowania. Taki sposób konceptualizacji, lub raczej jego brak, może prowadzić do wielu niejasności metodologicznych. Wydaje się, że może utrudniać projektowanie procesu badawczego, szczególne problemy mogą nastąpić na etapie operacjonalizacji zmiennych³². Kolejnym

²⁸ G. W. Kołodko, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008, s. 315.

²⁹ Właściwie to na długo przed okresem ekonomii klasycznej poszukiwano czynników wpływających na wzrost produkcji krajowej. Wydaje się, że pierwszym myślicielem, który zwrócił na tę kwestię uwagę był T. Mun, który przeprowadził pierwszą analizę bilansu handlowego oraz wskazał jego znaczenie dla całej gospodarki. R. W. K. Hinton, *The Mercantile System in the Time of Thomas Mun*, „The Economic History Review”, 1955 vol. 7 no. 3, p. 286.

³⁰ J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960, s. 99-100.

³¹ R. A. Flammang, *Economic Growth and Economic Development: Counterparts or Competitors?*, „Economic Development and Cultural Change”, 1979 vol. 28 no. 1, p. 48-49.

³² Właściwie uwaga ta dotyczy nie tylko samego rozwoju gospodarczego, lecz ogólnie badań ekonomicznych. Brak precyzyjnej definicji utrudnia, czasem wręcz uniemożliwia projektowanie, a w następnej kolejności prowadzenie analiz

podejściem definicyjnym jest traktowanie pojęcia rozwoju wymiennie ze wzrostem. Traktowanie wzrostu oraz rozwoju w kategorii terminów zamiennych, oznaczających wzrost produkcji znacząco zawęża rozumienie rozwoju (jest redukcjonistyczne). Wzrost gospodarczy, rozumiany jako zmiany w poziomie dochodu globalnego jest elementem rozwoju gospodarczego³³ – we współczesnej teorii ekonomii coraz rzadziej utożsamia się ze sobą te dwie kategorie³⁴.

Pozostałe cztery ujęcia odróżniają wzrost od rozwoju gospodarczego. W pracach naukowych zdarzało się rozróżnianie tych dwóch pojęć w zależności od bogactwa danego kraju. Wzrost gospodarczy osiągają kraje bogate, natomiast rozwijają się kraje biedne. Wydaje się, że przyczyną ukształtowania się takiego sposobu konceptualizacji rozwoju jest pojawienie się ekonomii rozwoju. Nurt ten najczęściej skupia się na zjawiskach niedorozwoju krajów biednych (właśnie rozwijających się) w stosunku do bogatych³⁵. Kolejnym podejściem jest rozróżnienie wzrostu oraz rozwoju gospodarczego ze względu na czynniki je determinujące. Wzrost uzależniony jest od czynników endogenicznych, natomiast rozwój od pochodzących z zewnątrz gospodarki. Co ciekawe, w ramach takiego podejścia pojawiają się również opinie odwrotne lub zakładające, że zarówno wzrost, jak i rozwój mają charakter wewnętrznego generowania. Piątym już podejściem jest uznawanie, że wzrost i rozwój, są procesami naprzemiennymi, które następują po sobie w momencie osiągnięcia określonych poziomów lub tempa. Uznaje się, że są to procesy wzajemnie się akcelerujące. Ostatnie ujęcie, które wydaje się współcześnie najbardziej aktualne oraz najchętniej stosowane w ramach ekonomii, to traktowanie rozwoju gospodarczego jako pojęcia znaczeniowo szerszego w stosunku do wzrostu, obejmującego ponad zmiany ilościowe, także przekształcenia o charakterze transformacji strukturalnej, a także innych modyfikacji o naturze jakościowej.

W tabeli 1.1. przedstawiono wybrane sposoby konceptualizacji rozwoju gospodarczego, które są wykorzystywane we współczesnych badaniach ekonomicznych. Na podstawie przeprowadzonego krótkiego przeglądu definicyjnego można stwierdzić, że określenie tego, co kryje się pod pojęciem „rozwój gospodarczy”, nie jest tak proste, jak mogłoby się wydawać. Zaprezentowane definicje, nieraz zgoła odmienne, wskazują na pewne charakterystyczne cechy wspólne tego procesu:

- powszechność – rozwój gospodarczy jest procesem wszechobecnym, oddziałującym na wszystkie stosunki w gospodarce;
- długofalowość – rozwój jest procesem dynamicznym, jego zmiany następują w długim horyzoncie czasowym;

naukowych. Bardzo często zakłada się, że pojęcie rozwoju gospodarczego jest na tyle oczywiste, że nie ma potrzeby definiowania go.

³³ E. W. Nafziger, *Economic Development*, Cambridge University Press, Cambridge 2006, p. 15-16.

³⁴ Utożsamianie rozwoju ze wzrostem gospodarczym traktowane jest współcześnie nawet jako swego rodzaju błąd, niedociągnięcie merytoryczne. R. Abuiyada, *Traditional Development Theories have failed to Address the Needs of the majority of People at Grassroots Levels with Reference to GAD*, „International Journal of Business and Social Science”, 2018 vol. 9 no. 9, p. 115.

³⁵ J. Waelbroeck, *Half a Century of Development Economics: A Review Based on the Handbook of Development Economics*, „The World Bank Economic Review”, 1998 vol. 12 no. 2, p. 332.

- wielowymiarowość (złożoność wewnętrzna) – rozwój ma skomplikowaną, wielowątkową strukturę wewnętrzną, poza podstawowym wymiarem, jakim jest wzrost gospodarczy, można wskazać inne jego komponenty;
- niematerialność – rozwoju gospodarczego nie da się wprost zaobserwować;
- bezpośrednia niemierzalność – aby dokonać pomiaru rozwoju gospodarczego należy wykorzystać nie jeden miernik, lecz pewien zbiór zmiennych odzwierciedlający zarówno kwestie czysto ekonomiczne, jak i te pozaekonomiczne³⁶;
- ilościowy oraz jakościowy charakter –poza zmianami o charakterze ilościowym, rozwój obejmuje także przekształcenia o charakterze intensywnym;
- uzależnienie od przeszłości – teraźniejsza dynamika rozwoju gospodarczego jest ściśle uzależniona od rozwoju z okresu przeszłego.

Warto zaznaczyć, że w literaturze występują także pojęcia „rozwój społeczno-gospodarczy” oraz „rozwój zrównoważony”. Wydaje się, że takie rozróżnienie rozwoju właściwe jest w badaniach mezoekonomicznych – regionalnych³⁷. Na poziomie makroekonomicznym można przyjąć, że pojęcie „rozwój gospodarczy” ma szerokie znaczenie, które obejmuje poza aspektami czysto ekonomicznymi, kwestie społeczne, środowiskowe, a także instytucjonalne (quasi-ekonomiczne oraz pozaekonomiczne).

Tabela 1.1. Wybrane definicje rozwoju gospodarczego we współczesnej teorii ekonomii

Autor / Autorzy	Definicja
Schumpleter (1960, org. 1912)	Rozwój gospodarczy to zmiany w życiu ekonomicznym, które nie są mu narzucane z zewnątrz, lecz powstają z jego własnej inicjatywy, od wewnątrz. Jest to historyczny, długoterminowy proces żywiołowych przekształceń gospodarczych.
Kuznets (1973)	Simon Kuznets posługiwał się pojęciem nowoczesnego wzrostu gospodarczego (<i>modern economic growth</i>), który charakteryzował się: – szybkim tempem wzrostu PKB per capita oraz populacji, – ciągłym wzrostem wydajności pracy, – przeobrażeniami strukturalnymi gospodarki, – rozwojem infrastruktury transportowej, – transferem wiedzy między krajami.
Myrdal (1974)	Rozwój gospodarczy jako proces polegający na osiąganiu przez społeczeństwo coraz to wyższego poziomu (stadium) społeczno-ekonomicznego za sprawą wzrostu produkcji, poprawy efektywności technik produkcji, podnoszenia poziomu życia ludności oraz poprawy warunków instytucjonalnych.
Flammang (1979)	Wzrost gospodarczy to proces prostego zwiększenia ilościowego, oznaczający więcej tego samego, podczas gdy rozwój gospodarczy to proces zmian strukturalnych oznaczający coś innego niż wzrost, jeśli nie więcej.

³⁶ W praktyce trudno odróżnić kwestie pozaekonomiczne od ekonomicznych. Współczesna ekonomia jest ukierunkowana na interdyscyplinarność, a przez to granice ekonomii, o ile takowe istnieją, są bardzo szerokie. Ł. Hardt, *O granicach ekonomii*, (w:) *Ekonomia jest piękna? Księga dedykowana Profesorowi Jerzemu Wilkinowi*, (red.) Ł. Hardt, D. Milczarek-Andrzejewska, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2015, s. 54-55.

³⁷ W pracy skupiono się wyłącznie na makroekonomicznym wymiarze rozwoju gospodarczego. Pominęto teorie dotyczące rozwoju regionalnego, takie jak: lokalizacji produkcji rolniczej (Johann H. von Thünen), lokalizacji przemysłu (Alfred Weber), bazy ekonomicznej (Werner Sombart), wzrostu nie zrównoważonego (Albert O. Hirschman), biegów wzrostu (François Perroux), czy też koncepcję polaryzacji regionalnej (Jacques-Raoul Boudeville).

Amsden (2001)	Rozwój gospodarczy to proces przechodzenia od zbioru aktywów opartych na produktach podstawowych, eksploatowanych przez zasoby niewykwalifikowanej siły roboczej, do zbioru takich opartych na wiedzy, użytkowanych przez wykwalifikowanych pracowników.
Acemoğlu (2009)	Rozwój gospodarczy jest wieloaspektowy, jego istota polega w dużej mierze na przekształceniach strukturalnych gospodarki (przejścia demograficzne, migracje, urbanizacja, zmiany organizacyjne) oraz zmianie całego społeczeństwa.
Todaro Smith (2011)	Rozwój gospodarczy jest rzeczywistością, jak i stanem umysłu, w którym społeczeństwo, dzięki połączeniu procesów społecznych, ekonomicznych oraz instytucjonalnych, zapewniło sobie środki do osiągnięcia lepszego życia. Jest to proces, którego celem jest zwiększanie dostępności oraz dystrybucji dóbr podstawowych, podnoszenie poziomu życia oraz poszerzenie zakresu możliwości wyborów ekonomicznych oraz społecznych.
Ivić (2015)	Rozwój gospodarczy to nie tylko zmiany ilościowe związane z pozycją ekonomiczną kraju, ale przede wszystkim zmiany jakościowe (strukturalne, powodujące powstawanie nowych sektorów, czy branż oraz tworzenie nowych miejsc pracy), które prowadzą do lepszego i pełniejszego zaspokojenia potrzeb społeczeństwa.
Feldman Hadjimichael Lanahan Kemeny (2016)	Rozwój gospodarczy to rozszerzanie możliwości gospodarki, które przyczynia się do postępu społecznego poprzez realizację potencjału jednostek, przedsiębiorstw oraz całej społeczności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju...* op. cit., s. 91-102; S. Kuznets, *Modern Economic Growth: Findings and Reflections*, "The American Economic Review", 1973 vol. 63 no. 3, p. 247-251; G. K. Myrdal, *What Is Development?* "Journal of Economic Issues", 1974 vol. 8 no. 4, p. 729; R. A. Flammang, *Economic Growth and...* op. cit., s. 50; A. Amsden, *The Rise of "the Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Countries*, Oxford University Press, Oxford 2001, p. 2; D. Acemoğlu, *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton 2009, p. 114-123; M. P. Todaro, S. C. Smith, *Economic Development*, Pearson Education Limited, Boston 2011, p. 22-23; M. M. Ivić, *Economic Growth and...* op. cit., p. 55; M. Feldman, T. Hadjimichael, L. Lanahan, T. Kemeny, *The logic of economic development: a definition and model for investment*, "Environment and Planning C: Government and Policy", 2016 vol. 34 no. 1, p. 8; S. Ručinská, R. Müller, J. A. Nauwerth, *Economic Development*, (in:) *Encyclopedia of Law and Economics*, (eds.) A. Marciano, G. Ramello, Springer, New York 2016, p. 1.

Mając na uwadze przeprowadzoną analizę literatury przedmiotu można uznać, że rozwój gospodarczy to proces ciągłych gospodarczych oraz pozagospodarczych zmian zarówno ilościowych, jak i jakościowych (charakter ekstensywny oraz intensywny)³⁸. Jego fundamentem jest wzrost gospodarczy, czyli zmiany w zakresie produkcji globalnej, najczęściej wyrażone w postaci stopy wzrostu produktu krajowego brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Jest to proces związany ze zmianami o charakterze strukturalnym³⁹. Gospodarki będące na wyższym poziomie gospodarczym cechują się zupełnie inną strukturą oraz potencjałem produkcji niż te słabo rozwinięte. Rozwój jest zatem pojęciem wielowymiarowym, wielowątkowym oraz bezpośrednio nieobserwowalnym. Jest to proces silnie uzależniony od przeszłości – jak w przypadku większości, jeśli nie wszystkich, procesów ekonomicznych, jego punktem wyjścia jest stan z okresu poprzedniego. Rozwój polega na przechodzeniu gospodarki z jednej formy do następnej – bardziej zaawansowanej oraz złożonej⁴⁰.

³⁸ Należy pamiętać, że kierunek rozwoju nie zawsze jest pozytywny. Proces zmian rozwojowych może mieć także szereg negatywnych efektów, między innymi: wzrost kosztów społecznych (bezrobocie, pogłębienie oraz rozszerzenie skali ubóstwa), wzrost nierówności majątkowo-dochodowych, destrukcja środowiska naturalnego (zasobów naturalnych) oraz odchodzenie od wartości takich jak: sprawiedliwość oraz solidarność społeczna na rzecz postaw czysto egoistycznych. J. Brémond, J. F. Couet, M. M. Salort, *Kompendium wiedzy o ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012, s. 81-82.

³⁹ T. Killick, *Trends in Development Economics and Their Relevance to Africa*, "The Journal of Modern African Studies", 1980 vol. 18 no. 3, p. 368.

⁴⁰ J. J. Parysek, *Rozwój społeczno-gospodarczy oraz czynniki i uwarunkowania rozwoju*, „Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN”, 2018 t. 183, s. 38.

1.2. Rozwój gospodarczy w tradycyjnych nurtach ekonomii

We współczesnej teorii ekonomii konceptualizacja rozwoju gospodarczego nie budzi większych kontrowersji. Znacznie trudniejszą, bardziej dyskusyjną, kwestią jest określenie najistotniejszych wymiarów tego procesu. W związku z tym, że rozwój gospodarczy jest kategorią wielowymiarową, wskazanie tych aspektów, które najsilniej determinują jego dynamikę, nie jest prostym zadaniem. Problematyka czynników wzrostu, a wymiarów rozwoju gospodarczego jest obecna właściwie od starożytnej myśli ekonomicznej. Wydaje się, że od zawsze zastanawiano się nad sposobami, a także metodami pozwalającymi na podnoszenie jakości życia, czy poprawę ogólnego dobrobytu społeczeństwa.

Postrzeganie rozwoju gospodarczego znacząco różni się pomiędzy dwoma, ortodoksyjnymi szkołami ekonomii głównego nurtu. Paradygmat ekonomii klasycznej (neoklasycznej) oraz keynesowskiej różni się stosowanym podejściem do analizy procesów makroekonomicznych. Zgodnie z myślą Adama Smitha, „ojca” ekonomii⁴¹ oraz głównego przedstawiciela szkoły klasycznej, rozwój gospodarczy oparty jest na koncepcji „niewidzialnej ręki”⁴². Najlepsze warunki dla procesu rozwoju stwarza gospodarka oparta na wolnej konkurencji, niezakłóconej dodatkową ingerencją zewnętrzną ze strony państwa⁴³. Państwo, aby nie hamować procesów rozwojowych, powinno skupić się jedynie na: finansowaniu wojska (armii), stworzeniu odpowiedniego systemu prawnego, który szczególnie zabezpieczałby prawa własności oraz własności intelektualnej, organizowaniu robót publicznych (na przykład budowy infrastruktury drogowej) oraz gwarantowaniu powszechnego wykształcenia (edukacji)⁴⁴. Klasycy (później neoklasycy) byli zwolennikami fizjokratycznej doktryny leseferystycznej⁴⁵, która postulowała wolność, między innymi gospodarczą⁴⁶, niezakłóconą działaniami państwa. Odpowiednio zorganizowany wymiar sprawiedliwości, pozwalający na skuteczne egzekwowanie praw, niskie podatki oraz pokój stanowiły niezbędne warunki do ogólnej

⁴¹ Wielu ekonomistów jest zdania, że to Richard Cantillon jest ojcem ekonomii. Co prawda, myśliciel na długo przed Smithem, uporządkował teorie ekonomiczne w *Ogólnych rozważaniach nad naturalnymi prawami handlu* (*Essai Sur La Nature Du Commerce En Général*), jednak jego praca, w odróżnieniu od *Bogactwa narodów* Smitha, nie zyskała zainteresowania w Anglii. Głównym powodem niskiej popularności eseju Cantillona była niska jakość procesu wydawniczego dzieła. S. Nevin, *Richard Cantillon – The Father of Economics*, „History Ireland”, 2013 vol. 21 no. 2, p. 21-23.

⁴² Smith przedstawił koncepcję „niewidzialnej ręki” w swoim przełomowym, pięciotomowym dziele dającym początek ekonomii – w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, jednak jej podwaliny przedstawił już we wcześniejszej pracy – w *Teorii uczuć moralnych*. A. Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, (ed.) K. Haakonssen, Cambridge University Press, Cambridge 2002, p. 215.

⁴³ C. R. Braun, *Adam Smith's liberalism*, „The Review of Austrian Economics”, 2019 vol. 34 no. 4, p. 468.

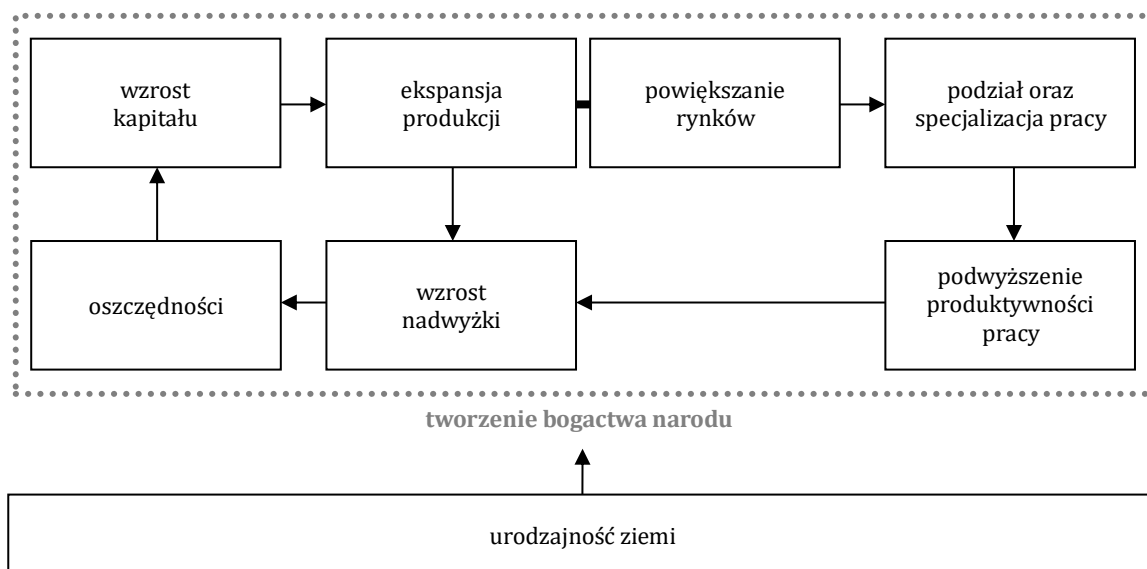
⁴⁴ E. G. West, *Adam Smith's Public Economics: A Re-Evaluation*, „The Canadian Journal of Economics”, 1977 vol. 10 no. 1, p. 2.

⁴⁵ Motywem przewodnim fizjokratów była maksyma autorstwa Vincenta J. C. M. de Gournaya: „laissez-faire, laissez-passer”, która została wykorzystana przez „mistrza” fizjokratyzmu F. Quesnaya do konstrukcji systemu gospodarczego. G. Schachter, *Francois Quesnay: Interpreters and Critics Revisited*, „American Journal of Economics and Sociology”, 1991 vol. 50 no. 3, p. 315.

⁴⁶ Ekonomisci klasyczni oraz neoklasyczni byli zwolennikami wolnego handlu międzynarodowego. David Ricardo dzięki rozwinięciu teorii przewag absolutnych Adama Smitha, dowiódł, że jeżeli gospodarki specjalizują się w produkcji dóbr, które wytwarzają względnie taniej w porównaniu do innych produktów, to wymiana handlowa prowadzi do korzyści dla wszystkich stron wymiany handlowej. W konsekwencji pozytywnie wpływa to na rozwój gospodarczy obu stron wymiany. L. Tsoulfidis, *Competing Schools of Economic Thought*, Springer, Berlin 2010, p. 70.

pomyślności gospodarki – były to fundamentalne warunki rozwoju. Podażowe ujęcie w ekonomii klasycznej było oparte o sformułowane przez Jean-Baptiste Saya prawo rynków, które przyjmuje dwie formy: słabą oraz mocną. Zgodnie z pierwszą, która jest najczęściej przywoływana w teorii ekonomii, podaż tworzy popyt. Say zauważył, że pracownicy uzyskują dochody głównie po to, aby następnie spożytkować je na zakup wytworzonych produktów⁴⁷. Oznacza to, że każdy proces produkcyjny (wykorzystujący między innymi pracę ludzką), którego efektem jest podaż rynkowa, związany jest z konsekwencją wytworzenia odpowiadającej wielkości popytu (równowaga rynkowa). Natomiast zgodnie z mocną wersją prawa Saya, która została sformułowana w czasach współczesnych przez Briana Snowdona, Howarda Vane’a i Petera Wynarczyka, w konkurencyjnej gospodarce wraz ze zrównoważeniem popytu oraz podaży (osiągnięciem równowagi rynkowej), występuje tendencja do równowagi na rynku pracy (następuje pełne zatrudnienie)⁴⁸.

Rysunek 1.1. Rozwój gospodarczy według paradygmatu klasycznego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Ucak, *Adam Smith: The Inspirer of Modern Growth Theories*, "Procedia – Social and Behavioral Sciences", 2015 vol. 195, p. 668.

Zgodnie z paradygmatem klasycznym (rysunek 1.1.) podstawowym, bezpośrednim czynnikiem, od którego zależało bogactwo gospodarki była praca⁴⁹. Bezpośrednio rozwój gospodarczy zależał od siły produkcyjnej pracy, która była warunkowana jej specjalizacją oraz podziałem, a także od relacji między pracą produkcyjną oraz nieprodukcyjną⁵⁰. Drugą bezpośrednią, lecz mniej ważną determinantą bogactwa, była ziemia, której urodzajność decydowała o poziomie

⁴⁷ J.-B. Say, *A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*, Augustus M. Kelley Publishers, New York 1971, p. 134-135.

⁴⁸ B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 61-62.

⁴⁹ A. Smith, *An Inquiry into the Nature...* op. cit., p. 258.

⁵⁰ H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 100.

dochodu gospodarki⁵¹. Pośrednią determinantą rozwoju był kapitał. Jego akumulacja decydowała o wydajności oraz podziale pracy, a także o wielkości pracy produkcyjnej⁵². Nowy kapitał był tworzony dzięki oszczędnościom⁵³ – w ramach nurtu klasycznego, a później neoklasycznego, oszczędzanie było cnotą.

W opozycji do klasycznego (i neoklasycznego) nurtu ekonomii znajduje się paradygmat keynesowski. Jego twórca, John M. Keynes, dokonał rewolucji w sposobie analizy makroekonomicznej. Główny przedstawiciel, przeciwny do ekonomii klasycznej (neoklasycznej), nurtu wskazywał popyt jako kategorię nadrzędną względem podaży⁵⁴. Popytowe ujęcie w paradygmacie keynesowskim podważało klasyczne prawo rynków Say'a. Nierównowaga rynkowa, której powodem jest występowanie „lepkich” (nieelastycznych) cen oraz płac, według keynesistów jest stanem normalnym⁵⁵. Zdaniem Keynesa kluczowe znaczenie w rozwoju gospodarczym odgrywa stymulowanie popytu globalnego za sprawą narzędzi interwencjonizmu państwowego. Zamykanie luki popytowej miało następować za pośrednictwem między innymi wprowadzania programów socjalnych, czy tworzenia nowych miejsc pracy w sektorze publicznym⁵⁶ – każde inwestycje państwowe uruchamiają działanie mnożnika inwestycyjnego⁵⁷. Nasilenie interwencjonizmu państwowego powinno następować szczególnie w okresie recesji gospodarczej – w okresie słabej koniunktury państwo powinno odchodzić od leseferystycznej polityki gospodarczej⁵⁸. W doktrynie Keynesa na uwagę także zasługuje tak zwany „paradoks zapobiegliwości”⁵⁹, zgodnie z którym nadmierne oszczędności nie są korzystne dla gospodarki w krótkim okresie⁶⁰. Rosnąca skłonność do oszczędzania przyczynia się do zmniejszania wydatków konsumpcyjnych, które są podstawą kreowania popytu. Spadek globalnego popytu prowadzi do obniżania się ogólnej produkcji, w konsekwencji,

⁵¹ P. A. Klein, *Changing Perspectives on the Factors of Production*, „Journal of Economic Issues”, 1988 vol. 22 no. 3, p. 796.

⁵² A. Smith, *An Inquiry into the Nature...* op. cit., p. 212.

⁵³ V. B. Singh, *Adam Smith's Theory of Economic Development*, „Science & Society”, 1959 vol. 23 no. 2, p. 122.

⁵⁴ J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Palgrave Macmillan, Cham 2018, p. 23-24.

⁵⁵ Równowaga jest stanem przypadkowym, który może mieć miejsce przy niepełnym wykorzystaniu sił wytwórczych. L. E. Johnson, R. D. Ley, T. Cate, *The Concept of Equilibrium: Theoretical Element in Keynes' A Key Revolution*, „Atlantic Economic Journal”, 2004 vol. 32 no. 3, p. 224

⁵⁶ Wydaje się, że tworzenie miejsc pracy w sektorze publicznym nie jest najlepszym rozwiązaniem w celu pobudzenia popytu globalnego. Stworzone wakaty w analizowanym sektorze są finansowane ze środków, których głównym źródłem są dochody z tytułu podatków. Obciążenia podatkowe powodują zmniejszenie dochodu rozporządzalnego jednostek w gospodarce. Pieniądze przeznaczone na pokrycie wysokości obciążeń podatkowych mogłyby zostać wykorzystane w inny sposób, na przykład na zakup dóbr i usług. Takie działanie skutkowałoby wzrostem produkcji w wybranych branżach, a w konsekwencji powstaniem nowych miejsc pracy (zwiększeniem zatrudnienia). Zatem państwo tworząc nowe miejsca pracy powoduje jedynie ich przesunięcie, niestety, kosztem podatników (metafora zbitej szyby). F. Bastiat, *“Economic Sophism” and “What is Seen and What is Not Seen”*, Liberty Fund, Indiana 2016, s. 420-421; H. Hazlitt, *Economics in one lesson*, Foundation for Economic Education, New York 1952, p. 11-12.

⁵⁷ J. M. Keynes, *The General Theory...* op. cit., p. 106.

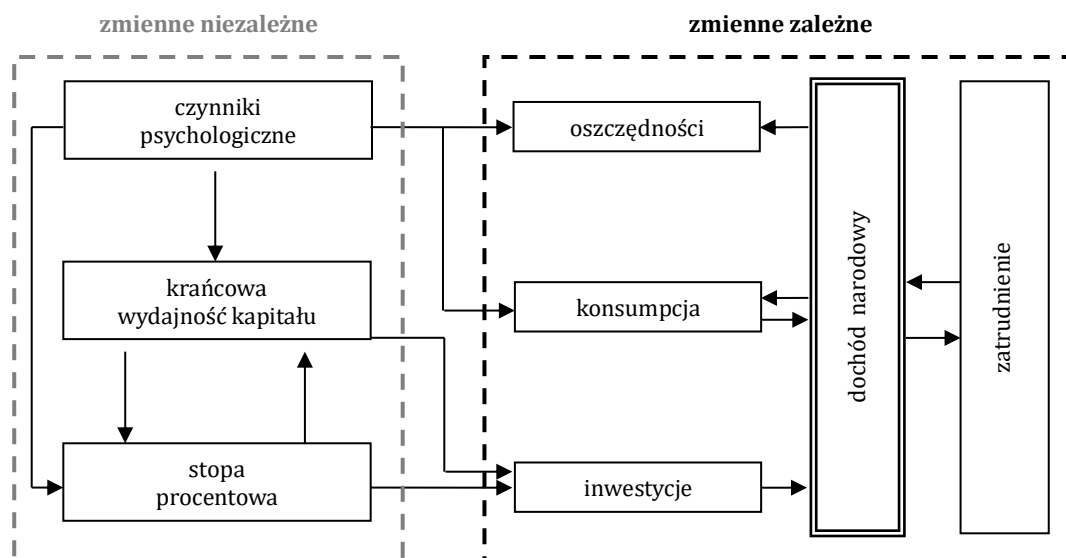
⁵⁸ F. F. Filho, F. H. B. Terra, *Keynes' Interventionist-Reformist Economic Policies*, „Investigación económica”, 2012 vol. 71 no. 281, p. 32-33.

⁵⁹ Na negatywne skutki nadmiernego oszczędzania zwrócił uwagę, na długo przed Keynesem, jeden z przedstawicieli merkantylizmu angielskiego – Bernard de Mandeville. Myśliciel stwierdził, że ludzie muszą oszczędzać, ponieważ oszczędności dają możliwość przyszłej konsumpcji (szczególnie dóbr luksusowych), jednak nadmierne oszczędzanie prowadzi do życia w ubóstwie. A. Bick, *Bernard Mandeville and the ‘economy’ of the Dutch*, „Erasmus Journal for Philosophy and Economics”, 2008 vol. 1 no. 1, p. 93-96.

⁶⁰ J. M. Keynes, *The General Theory...* op. cit., p. 75.

zatrudnienia. Keynes dowodził, że dochód narodowy maleje wraz ze wzrostem oszczędności⁶¹. Prezentowane stanowisko jest całkowitym zaprzeczeniem klasycznego postrzegania oszczędzania jako cnoty.

Rysunek 1.2. Rozwój gospodarczy według paradygmatu keynesowskiego



Źródło: W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007, s. 295.

W modelu Keynesa, o poziomie dochodu narodowego, a także stopie rozwoju gospodarczego, bezpośrednio decydowały takie czynniki jak: zatrudnienie, konsumpcja (oszczędności), a także inwestycje (rysunek 1.2.). Na czynniki zależne miały wpływ determinanty niezależne, takie jak psychologiczna skłonność do konsumpcji (oszczędzania), marginalna rentowność kapitału oraz stopa procentowa, której wysokość zależała od podaży pieniądza oraz preferencji płynności (motywy popytu na pieniądź)⁶². W ekonomii keynesistowskiej na uwagę zasługuje kwestia znaczenia pieniądza w gospodarce (jego nieneutralności) – w paradygmacie klasycznym pieniądź był traktowany jako neutralny⁶³.

Dwa główne paradygmaty w teorii ekonomii postulują całkowicie przeciwstawne względem siebie stanowiska dotyczące roli państwa w gospodarce. Z jednej strony, zgodnie z ekonomią klasyczną (neoklasyczną) państwo powinno pełnić rolę „nocnego stróża”, z drugiej zaś, przyjmując założenia ekonomii keynesowskiej, powinno być „interweniującym zarządcą”. Zwolennikami

⁶¹ L. Tsoulfidis, *Competing Schools of...* op. cit., p. 267.

⁶² J. M. Keynes, *The General Theory...* op. cit., p. 215-217.

⁶³ Współczesne analizy dorobku klasyków w tym zakresie wskazują, że przedstawiciele szkoły klasycznej również zauważali nieneutralny charakter pieniądza. Wskazania możliwych skutków oddziaływania wzrostu podaży pieniądza na realne zmienne ekonomiczne można znaleźć między innymi w pracach Roberta Torrensa, Henrego Thorntona oraz Johna S. Milla. T. M. Humprey, *Nonneutrality of Money in Classical Monetary Thought*, „Economic Review”, 1991 vol. 77 no. 2, p. 4.

„nocnego stróżowania” państwa, poza prekursorami (Cantillon, Hume, Quesnay), a także myślicielami nurtu ekonomii klasycznej między innymi byli:

- scholastycy Szkoły z Salamanki⁶⁴, założonej przez Francisco de Victorię⁶⁵, którzy starali się łączyć kwestie etyczne z ekonomicznymi. Ich analizy procesów rynkowych wykazały, że na rynku powinna występować wolna konkurencja. Cena, która jest głównym elementem rynku, powinna być efektem negocjacji, tak zwanej „wspólnej wyceny”, pomiędzy kupującym a sprzedającym⁶⁶.
- Franz Oppenheimer – mimo, że myśliciel zaliczany jest do socjalizmu, to wskazywał pasożytniczą oraz niewolniczą naturę państwa. Rządzący, stosując polityczne środki gospodarowania, stają się pasożytami bogactwa osiągniętego dzięki środkom ekonomicznym⁶⁷. Oppenheimer zauważył, że stosowanie politycznych narzędzi przez państwo, prowadzi do zubażania społeczeństwa – w takiej sytuacji ludzie są niewolnikami⁶⁸.
- myśliciele przynależni do szkół rewolucji marginalnej (szkoły neoklasyczne) – na szczególną uwagę jednak zasługuje teoria równowagi ogólnej, w której Léon M. E. Walras wykorzystując fikcyjną postać, przedstawił działanie mechanizmu niewidzialnej ręki rynku⁶⁹. Myśliciel na podstawie skonstruowanego modelu doszedł do wniosku, że mechanizm rynkowy działa najefektywniej w sytuacji braku zakłóceń spowodowanych ingerencją zewnętrzną⁷⁰.
- Friedrich A. von Hayek, jeden z głównych oponentów teorii Keynesa, był zwolennikiem minimalnego zakresu interwencjonizmu państwowego. Austriacki myśliciel dopuszczał stosowanie środków przymusu przez państwo jedynie w celu zapewnienia każdej jednostce prywatnej sfery działania, umożliwiającej jej niezależne podejmowanie decyzji⁷¹. Uważał, że ład gospodarczy nie wymaga zaplanowania ponieważ powstaje w sposób samistny, spontaniczny⁷². Hayek wyróżniał dwie podstawowe grupy zadań państwa⁷³: wymagające oraz niewymagające stosowania środków przymusu. Stosowanie przymusu było

⁶⁴ Silną inspiracją scholastyków hiszpańskich był dorobek św. Tomasza z Akwinu, który uważał, że wolność oraz własność gospodarcza są uzupełnieniem, a nie negacją prawa natury, zatem nie należy przesadnie ingerować w procesy społeczno-gospodarcze. H. Chroust, R. J. Affeldt, *The Problem of Private Property According to St. Thomas Aquinas*, "Marquette Law Review", 1950-1951 vol. 34 no 3, p. 182.

⁶⁵ A. Wagner, A. Spindler, *School of Salamanca*, (in:) *Encyclopedia of Renaissance Philosophy*, (ed.) M. Sgarbi, Springer, Cham 2018, p. 2.

⁶⁶ D. Melé, *Early Business Ethics in Spain: The Salamanca School (1526–1614)*, "Journal of Business Ethics", 1999 vol. 22 no. 3, p. 183.

⁶⁷ F. Oppenheimer, *The State: Its History and Development viewed Sociologically*, B. W. Heubusch, New York 1922, p. 19-21.

⁶⁸ M. N. Rothbard, *For a New Liberty. The Libertarian Manifesto*, The Ludwig von Mises Institute, Auburn 2006, p. 61-62.

⁶⁹ K. Misaki, *Leon Walras and The Wealth of Nations: what did he really learn from Adam Smith?*, "The European Journal of the History of Economic Thought", 2020 vol. 28 no. 3, p. 404-407.

⁷⁰ A. Béraud, G. Numa, *Leon Walras's Theory of Public Interest Goods: Toward an organic view of the state*, "Journal of the History of Economic Thought", 2019 vol. 41 no. 4, p. 554.

⁷¹ J. Godłów-Legiędź, *Doktryna społeczno-ekonomiczna Friedricha von Hayeka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992, s. 68-70

⁷² M. Moszyński, *Koncepcje ładu stanowionego Waltera Euckena i ładu spontanicznego Friedricha Augusta von Hayeka – próba analizy porównawczej*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici”, 2012 t. 43 nr 2, s. 126.

⁷³ J. Godłów-Legiędź, *Doktryna społeczno-ekonomiczna...* op. cit., s. 86.

usprawiedliwione jedynie w celu stworzenia systemu prawnego, który chroniłby takie wartości jak: wolność, własność prywatną oraz równość. Do usługowych zadań publicznych, czyli tych niewymagających przymusu, zalicza się działania, które: ułatwiają zdobywanie informacji oraz te, których konkurencyjny rynek nie jest w stanie zapewnić, mimo potrzeb społeczeństwa⁷⁴. Zadania, których wykonanie nie jest oparte na mechanizmie przymusu, muszą spełniać następujące trzy warunki⁷⁵:

1. Państwo nie ma monopolu na dostarczanie tego typu usług – każdy podmiot, o ile podejmie taką decyzję, może je dostarczać na rynek.
2. Opodatkowanie, które jest źródłem środków do realizacji zadań usługowych, musi być proste, jasne oraz jednolite dla wszystkich.
3. Zaspokojeniu podlegają potrzeby społeczeństwa, nie jedynie wybranej grupy.

Natomiast zwolennikami aktywnej roli państwa w gospodarce („interweniującego zarządcy”), poza Keynesem oraz innymi przedstawicielami szkoły keynesistowskiej (m. in.: Joan V. Robinson, Richard F. Kahn), między innymi byli:

- merkantyliści⁷⁶ (szczególnie Jean Bodin⁷⁷), którzy uważali, że należy chronić produkcję krajową przed konkurencją z zagranicy, na przykład wprowadzając różnego rodzaju subdydia, czy też dodatkowe prawa monopolowe, które pobudzałyby oraz chroniły eksport⁷⁸. Tego typu polityka – protekcyjnista, autarkiczna – wręcz wymagała interwencji państwa⁷⁹.
- socjaliści (Karl Marx, Friedrich Engels oraz Jean C. L. S. de Sismondi), którzy byli zwolennikami interwencjonizmu państwowego, szczególnie w zakresie wprowadzania reform dotyczących własności oraz wolności.
- myśliciele szkoły historycznej, szczególnie protekcyjnizmu wychowawczego, którzy uważali, że interesy pojedynczych jednostek należy podporządkować celowi ogólnemu⁸⁰.

⁷⁴ Ibidem, s. 87.

⁷⁵ F. A. von Hayek, *Economic Freedom and Representative Government*, (in:) *Explorations in Economic Liberalism*, (ed.) G. E. Wood, Palgrave Macmillan, London 1996, p. 56.

⁷⁶ Polityka merkantylna dzieli się na dwa etapy: bulionizm oraz merkantylizm właściwy. Zgodnie z pierwszym etapem, podstawowym celem gospodarki było osiągnięcie dodatniego salda bilansu kruszcowego - handel międzynarodowy uznawany był za gałąź nadrzędną. Posiadanie metali szlachetnych, głównie złota, srebra oraz kruszców, było w tym okresie utożsamiane z bogactwem. Z czasem, okazało się, że bulionizm hamował procesy gospodarcze, przyczyniał się do spowalniania rozwoju gospodarczego, dlatego został wyparty merkantylizmem właściwym. Sztywna zasada dodatniego salda została zastąpiona tak zwaną zasadą dynamicznego salda bilansu, która pozwalała na import przy zachowaniu przewagi eksportu. R. K. Schaeffer, *The entelechies of mercantilism*, "Scandinavian Economic History Review", 1981 vol. 29 no. 2, p. 83.

⁷⁷ Bodin uważał, że monarchia absolutna była jedyną właściwą formą rządów. Był on zwolennikiem monopolu państwowych, ponieważ to one dawały władzę nad aparatem cenowym. W jego myśli państwo było nadrzędne względem wolnego rynku. S. Miglietti, *Sovereignty, Territory, and Population in Jean Bodin's République*, "French Studies", 2018 vol. 72 no. 1, p. 32-33.

⁷⁸ P. F. Cwik, *The New Neo-Mercantilism: Currency Manipulation as a Form of Protectionism*, "Economic Affairs", 2011 vol. 31 no. 3, p. 7.

⁷⁹ R. B. Ekelund, *Mercantilism*, (in:) *The Encyclopedia of Public Choice*, (eds.) C. K. Rowley, F. Schneider, Springer, Boston 2004, p. 388.

⁸⁰ W. Stankiewicz, *Historia myśli...* op. cit., s. 146-147.

- Thorstein B. Veblen, który traktował interwencjonizm państwowy jako instrument eliminacji instytucji własności prywatnej, która zgodnie z jego myślą, jest przyczyną nierówności społecznych oraz źródłem niezasłużonych zysków tak zwanej klasy próżniaczej (świata biznesu)⁸¹.
- Gunnar K. Myrdal, który był zwolennikiem interwencjonizmu państwowego – w jego systemie ważną rolę pełniły inwestycje publiczne (głównie związane z likwidacją bezrobocia oraz tworzeniem lub modernizacją infrastruktury), które według niego, nie tylko łagodziły cykliczność gospodarki, lecz także pobudzały globalną konsumpcję, wytwórstwo oraz miały wpływ na zwiększanie wpływów publicznych⁸².
- Walter Eucken oraz Alfred Müller-Armack, czyli główni przedstawiciele szkoły fryburskiej, którzy byli zwolennikami wykorzystywania narzędzi polityki interwencjonistycznej w zakresie polityki dochodowej oraz społecznej, które pozwalały na eliminację rozwarstwienia oraz zróżnicowania społecznego⁸³. Eucken traktował politykę gospodarczą jako instrument projektowania (planowania), osiągania oraz kontrolowania ładu gospodarczego⁸⁴.

Dyskurs dotyczący optymalnej roli państwa w gospodarce trwa po dziś dzień. Wydaje się, że nie da się określić uniwersalnego, jednolitego stanowiska w tej kwestii. W rozważaniach dotyczących rozwoju gospodarczego istotną kwestią jest także rodzaj ustroju społeczno-gospodarczego, będący zagadnieniem ściśle powiązaniem z rolą państwa w gospodarce. Zasadniczo temat ten dotyczy kwestii własności oraz wolności w gospodarce. Pierwszy dyskurs mający związek z tym zagadnieniem wystąpił pomiędzy Platonem, a jego uczniem Arystotelesem, w okresie Starożytnej Grecji. Platon stanowczo krytykował kategorię własności prywatnej⁸⁵. Uważał, że jej występowanie w gospodarce jest jedną z głównych przyczyn niepokojów ekonomicznych⁸⁶. Wskazywał, że wolność (m. in. gospodarcza) jest główną przyczyną chciwości, która jest dużym problemem społecznym, ponieważ prowadzi do dysproporcji w dobrobycie społecznym⁸⁷. Zupełnie odmienne zdanie prezentował Arystoteles, który krytykował poglądy swojego nauczyciela⁸⁸. Stagiryta swój system gospodarczy oparł na własności prywatnej, która była głównym instrumentem podziału wartości w gospodarce. Arystoteles zauważył, że wolność człowieka bezpośrednio wynika

⁸¹ T. B. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1971, s. 186-187.

⁸² G. K. Myrdal, *What Is Development?*... op. cit., p. 732.

⁸³ M. Wohlgemuth, *The Freiburg school and the Hayekian challenge*, "The Review of Austrian Economics", 2013 vol. 26 no. 2, p. 162.

⁸⁴ A. Ząbkowicz, *O władzy państwa, o koncentracji siły ekonomicznej i o kwestii społecznej*, (w:) *Spółeczna Gospodarka Rynkowa a wartości europejskie*, (red.) E. Mączyńska, P. Pysz, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2019, s. 133.

⁸⁵ Plato, *The Laws*, Scotts Valley 2016, p. 164.

⁸⁶ M. Jendrzeczak, *Idee sprawiedliwości oraz własności w interpretacji Platona i Arystotelesa*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 2015, nr 236, s. 16-17.

⁸⁷ Plato, *The Republic*, Oxford, New York 1970, p. 44.

⁸⁸ T. Amemiya, *The Economic Ideas of Classical Athens*, „The Kyoto Economic Review”, 2004 vol. 73 no. 2 (155), p. 74.

z własności prywatnej⁸⁹ – miarą wolności była własność prywatna⁹⁰. Zgodnie z filozofią Platona państwo powinno funkcjonować według zasad gospodarki socjalistycznej, natomiast Arystoteles był zwolennikiem ustroju kapitalistycznego⁹¹.

Ważną postacią w rozważaniach na temat wolności oraz własności w gospodarce, a w konsekwencji ustroju społeczno-gospodarczego, był John S. Mill. Klasyk starał się dokonać syntezy wolności oraz własności prywatnej z kategorią sprawiedliwości społecznej. Przedstawiciel ekonomii klasycznej zauważał, że kapitalistyczne warunki mogą prowadzić do wykluczania określonych grup społecznych z życia społeczno-gospodarczego oraz powstawania nierówności zarówno dochodowych, jak i majątkowych⁹². Pomimo silnego przywiązania do wolności oraz własności prywatnej, w niektórych kwestiach był zwolennikiem aktywnej roli państwa w ograniczaniu tych wartości. Uważał, że jedynie rządzący są w stanie, wykorzystując narzędzia interwencjonizmu państwowego, usuwać ograniczenia wolności. Propozycja systemu gospodarczego Milla była połączeniem klasycznego kapitalizmu z elementami ustroju socjalistycznego⁹³.

Powstanie ustroju socjalistycznego było związane z przeciwstawianiem się panującym klasycznym, kapitalistycznym zasadom gospodarki rynkowej, powodującym zubożanie klasy robotniczej. Myśliciele tego nurtu opracowali ustrój, który podważył prorozwojowy charakter kapitalizmu. Należałoby się jednak zastanowić, czy głoszone przez przedstawicieli doktryny socjalistycznej tezy faktycznie pozytywnie indukowały procesy ekonomiczne w gospodarce. Należy pamiętać, że poglądy socjalistów mają charakter czysto teoretyczny – opierają się głównie na przypuszczeniach, stanowią swego rodzaju utopie⁹⁴.

Socjaliści krytykowali dwa fundamenty kapitalizmu, czyli własność prywatną oraz wolność. Pierwszą kategorię traktowano jako źródło konfliktów, niesprawiedliwości, zła oraz oszustwa w społeczeństwie⁹⁵. Postulowano, że jedynie własność kolektywna, zbiorowa umożliwia eliminację zróżnicowania społecznego, a w konsekwencji gwarantuje likwidację podziału klasowego⁹⁶. Natomiast wolność jednostki powinna być ograniczana, ponieważ wyzwala egoistyczne postępowanie względem innych, przyczyniając się do pogłębiania społecznych nierówności⁹⁷. Myśliciele nurtu socjalistycznego, mimo egoistycznej oraz niezależnej natury człowieka, twierdzili, że

⁸⁹ Aristotle, *Politics*, Kitchener 1999, p. 69.

⁹⁰ D. N. Koumparoulis, *Aristotle's Economic Thought*, "Educational Research", 2011 vol. 2 no. 13, p. 1838.

⁹¹ M. Knoll, *Aristotle's Criticism of Plato's "Communist Ideals"*, (in:) *For Friends, All is Shared. Friendship and Politics in Ancient Greek Political Thought*, (eds.) J. Jinek, V. Konrádová, Oikoymenth, Praha 2016, p. 161-162.

⁹² J. Berest, *J. S. Mill Principles of Political Economic in Imperial Russia: Publication and Reception*, "Modern Intellectual History", vol. 14 no. 1, p. 70.

⁹³ B. Baum, *J. S. Mill and Liberal Socialism*, (in:) *J. S. Mill's Political Thought: A Bicentennial Reassessment*, (eds.) N. Urbinati, A. Zakaras, Cambridge University Press, Cambridge 2007, p. 99-100.

⁹⁴ Teoretyczny oraz utopijny charakter powoduje, że myśl ekonomiczna socjalizmu może być nie tylko niespójna, ale wręcz sprzeczna wewnętrznie.

⁹⁵ D. S. Siroky, H.-J. Sigwart, *Principle and Prudence: Rousseau on Private Property and Inequality*, "Polity", 2014 vol. 46 no. 3, p. 387-389.

⁹⁶ A. Swingewood, *A Short History of Sociological Thought*, Palgrave, London 1991, p. 37.

⁹⁷ C. Rogers, Robert Owen, *utopian socialism and social transformation*, "Journal of the History of the Behavioral Sciences", 2018 vol. 54 no. 4, p. 266.

warunki komunistyczne, czyli wspólna własność oraz spółdzielcza praca, produkcja oraz konsumpcja są doskonałym otoczeniem dla funkcjonowania ludzi⁹⁸. Apogeum doktryny socjalistycznej w myśli ekonomicznej nastąpiło za sprawą Karla Marxa oraz Friedricha Engelsa, którzy w 1848 roku wydali *Manifest komunistyczny*. Zgodnie z poglądami myślicieli jedynym właściwym ustrojem społeczno-gospodarczym był skrajny komunizm. Osiąganie rozwoju wiązało się ze spełnieniem dziesięciu podstawowych postulatów *Manifestu*. System myślicieli zakładał eliminację własności prywatnej oraz, związanego z nią, prawa dziedziczenia⁹⁹.

Dorobek socjalistów obrazuje całkowicie odmienne spojrzenie na procesy ekonomiczne. Jak wskazuje historia gospodarek socjalistycznych, nie jest to jednak ustrój stwarzający pozytywne warunki dla rozwoju gospodarczego. Kapitalizm, mimo częstej krytyki, uznawany jest za ustrój przynoszący największe korzyści gospodarcze¹⁰⁰. Wydaje się, że współczesne postrzeganie instytucji własności prywatnej oraz wolności jako fundamentu życia społeczno-gospodarczego nie budzi większych wątpliwości.

Ciekawym wątkiem w zakresie ustroju gospodarczego jest zagadnienie społecznej gospodarki rynkowej, tak zwanej „trzeciej drogi”. Koncepcja ta została zaproponowana przez ordoliberalów – Waltera Euckena oraz Alfreda Müllera-Armacka¹⁰¹. Społeczna gospodarka rynkowa to eklektyczna ustrojowa konstrukcja łącząca kapitalizm z elementami socjalizmu. Zgodnie z myślą ekonomistów szkoły fryburskiej, rdzeniem gospodarki jest konkurencyjny rynek, na którym panuje wolność gospodarcza oraz obowiązuje własność prywatna. Bezwzględność mechanizmu rynkowego niwelowana jest poprzez stosowanie narzędzi interwencjonizmu państwowego (szczególnie w zakresie polityki społecznej – element socjalizmu)¹⁰². Koncepcja społecznej gospodarki rynkowej znalazła wielu zwolenników na całym świecie, stała się dla wielu gospodarek rozwiązaniem alternatywnym w stosunku do egoistycznego kapitalizmu oraz utopijnego socjalizmu.

Wraz z powstaniem ekonomii w analizach procesów gospodarczych wykorzystuje się kategorię czynnika produkcji¹⁰³, czyli argumentu zagregowanej (makroekonomicznej) funkcji produkcji. Początkowo, w okresie ekonomii klasycznej, analiza zmian globalnej produkcji nie przyjmowała ściśle sformalizowanego charakteru, zastanawiano się jedynie nad znaczeniem poszczególnych

⁹⁸ R. Miliband, *The Politics of Robert Owen*, „Journal of the History of Ideas”, 1954 vol. 15 no. 2, p. 244.

⁹⁹ K. Marx, F. Engels, *Manifesto of the Communist Party*, Charles H. Kerr & Company, Chicago 1910, p. 41-42.

¹⁰⁰ W gospodarkach, w których panował socjalizm (kraje bloku wschodniego, w tym Polska), nie utrzymały panujących w nich zasad własności publicznej oraz braku wolności indywidualnej. W tych gospodarkach następowała transformacja ustroju, polegająca na adaptacji zasad gospodarki kapitalistycznej.

¹⁰¹ N. Goldschmidt, *Alfred Müller-Armack and Ludwig Erhard: Social Market Liberalism*, „Freiburg Discussion Papers on Constitutional Economics”, 2004 no. 04/12, p. 3.

¹⁰² M. Bochenek, *Historia Rozwoju Ekonomii. Od keynesizmu do syntezy neoklasycznej. Tom 5.*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016, s. 121.

¹⁰³ Prekursorem analizy procesów gospodarczych z wykorzystaniem kategorii czynników produkcji był William Petty. Według angielskiego myśliciela praca oraz ziemia były głównymi czynnikami produkcji, to z ich wykorzystania wynikało bogactwo. Pośrednie znaczenie miały dwa czynniki dodatkowe: kwalifikacje zawodowe (*arts*) oraz różne zasoby (*stocks*). W. Stankiewicz, *Historia myśli...* op. cit., s. 119.

czynników wzrostu (wymiarów rozwoju). W ekonomii klasycznej uwagę skupiono na trzech podstawowych czynnikach wytwórczych: ziemi, pracy oraz kapitale.

Znaczenie zasobów naturalnych było również przedmiotem analiz myślicieli przedklasycznych – szczególnie uwagę temu czynnikowi poświęcili między innymi: William Petty, Richard Cantillon oraz François Quesnay. Ściśle związaną z zasobami naturalnymi koncepcją rozwoju gospodarczego, która na długo zawładnęła myśleniem ludzi o granicach powiększania dochodu, była teoria ludnościowa Thomasa R. Malthusa. Klasyk swoją koncepcję oparł na dwóch fundamentalnych założeniach: bez żywności nie jest możliwa ludzka egzystencja oraz pociąg płciowy jest immanentną sferą istnienia ludzkiego¹⁰⁴. Klasyk podkreślał, że liczba ludności zwiększa się znacznie szybciej w porównaniu do środków jej utrzymania. Pisał, że „*ludność (...) wzrasta w postępie geometrycznym; środki utrzymania (...) jedynie w postępie arytmetycznym*”¹⁰⁵. Znacząca nadwyżka ludności nad wielkością produkcji żywności jest jedną z największych barier rozwoju gospodarczego. Rozwiązaniem problemu przeludnienia (tak zwanej „malthuzjańskiej katastrofy”) może być świadome ograniczanie rozrodczości przez ludzi (celibat) lub występujące wojny, epidemie („zaraza”), przestępczość, czy też kataklizmy naturalne¹⁰⁶. Z czasem dowiedziono, że malthuzański problem ludnościowy nie wymaga szczególnego rozwiązania. Teoria Malthusa sprawdza się jedynie w krótkim okresie. W długim okresie, działanie postępu technicznego pozwala na bardziej efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów¹⁰⁷. Gary S. Becker dowiódł natomiast, że problem przeludnienia rozwiązuje się samoistnie – w procesie rozwoju gospodarczego produkcja, kapitał rzeczowy oraz ludzki ciągle rosną, natomiast płodność spada do względnie niskiego poziomu (wzrost ludności nie jest funkcją geometryczną, a swego rodzaju sinusoidą)¹⁰⁸.

Fundamentem malthuzańskiego prawa ludnościowego było założenie o ograniczonej urodzajności ziemi, które stało się podstawą teorii renty różniczkowej opracowanej przez przyjaciela Malthusa – Davida Ricardo¹⁰⁹. Była to jedna z pierwszych, jeżeli nie pierwsza, kompleksowych koncepcji dotyczących określenia wartości ziemi w gospodarce. Renta różniczkowa stanowiła nadwyżkę w zyskach z prowadzonej działalności rolniczej na ziemi o wyższej żyzności lub położonej bliżej rynków zbytu w stosunku do pozostałych gruntów¹¹⁰. Ricardiańska teoria renty na długo zawładnęła myśleniem na temat określania wartości ziemi w procesach wytwórczych w gospodarce.

Środowiskowe aspekty gospodarki przez setki lat nie były brane pod uwagę w analizach makroekonomicznych. Gospodarki rozwijały się, maksymalnie eksploatując posiadane zasoby

¹⁰⁴ T. R. Malthus, *An Essay on the Principle of Population*, Electronic Scholarly Publishing Project, London 1998, p. 4.

¹⁰⁵ Ibidem.

¹⁰⁶ J. R. Burger, *Malthus on Population*, (in:) *Encyclopedia of Evolutionary Psychological Science*, (eds.) T. Shackelford, V. Weekes-Shackelford, Springer, Cham 2020, p. 2-3.

¹⁰⁷ R. Bartkowiak, *Współczesne teorie ekonomiczne*, „Rocznik Nauk Rolniczych”, 2010 t. 97 nr 2, s. 24-25.

¹⁰⁸ G. S. Becker, *Fertility and the Economy*, „Journal of Population Economics”, 1992 vol. 5 no. 3, p. 199.

¹⁰⁹ D. Weatherall, *David Ricardo. A Biography*, Martinus Nijhoff, The Hague 1976, p. 76.

¹¹⁰ D. Ricardo, *On The Principles of Political Economic and Taxation*, Batoche Books, Kitchener 2001, p. 39-50.

naturalne, mimo ich ograniczoności. Dopiero w latach 90. XX w. nastąpił przełom w zakresie postrzegania czynnika ziemi. Szczególnego znaczenia nabrały kwestie środowiskowe, ściśle związane z zasobami naturalnymi. David W. Pearce, Edward Barbier oraz Anil Markandya zwrócili uwagę, że rozwój gospodarczy to nie tylko wzrost realnego dochodu per capita oraz poprawa warunków społecznych (poprawa wykształcenia oraz zdrowia społeczeństwa), ale także jednocześnie zachowanie, bądź nawet poprawa uwarunkowań środowiskowych¹¹¹. Istotą rozwoju jest dążenie do takiej ścieżki poprawy warunków ekonomiczno-społecznych, która umożliwi poprawę dobrobytu zarówno pokolenia obecnego, jak i przyszłych¹¹². We współczesnej teorii ekonomii nie ma wątpliwości co do znaczenia zasobów naturalnych (ziemi) w gospodarce – potwierdza to wykształcenie się osobnych, ściśle związanych z środowiskowymi aspektami rozwoju, działów w naukach ekonomicznych, czyli między innymi ekonomiki agrobiznesu, czy gospodarki żywnościowej lub ekonomii rozwoju.

Drugim klasycznym czynnikiem produkcji jest praca. Pierwsze rozważania na jej temat wystąpiły już w starożytnej myśli ekonomicznej. Wydaje się, że pierwszym myślicielem podkreślającym znaczenie pracy był Hezjod. W myśli przedklasycznej wagę wysiłku ludzkiego w procesach ekonomicznych wskazywali także: św. Tomasz z Akwinu, William Petty, Richard Cantillon, François Quesnay, czy też Anne-Robert-Jacques Turgot. Myśliciele klasyczni traktowali pracę jako najważniejszy, podstawowy czynnik produkcji. W myśli poklasycznej ważkość pracy podkreślali między innymi: Karl Marx, Friedrich Engels, Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk oraz John M. Keynes.

Kapitał jest kategorią, której konceptualizacja nie jest bezproblemowym zadaniem¹¹³. W odróżnieniu od ziemi oraz pracy, nie ma jednej, uniwersalnej definicji kapitału z racji jego niejednorodnej postaci. W myśli ekonomicznej istnieje wiele jego koncepcji. W okresie starożytnym kapitał był synonimem pieniądza – był namacalny, mierzalny, podzielny oraz miał ściśle określoną wartość, która odzwierciedlała wartość udzielonych pożyczek¹¹⁴. Według prekursorów oraz myślicieli ekonomii klasycznej kapitał jest czynnikiem produkcji, niezbędnym składnikiem procesu wytwórczego – komplementarnym względem ziemi oraz pracy. Według klasyków kapitał to zasób dóbr

¹¹¹ D. W. Pearce, E. Barbier, A. Markandya, *Sustainable Development. Economics and the Environment in the Third World*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 1990, p. 10-12.

¹¹² J. C. J. M. van den Bergh, P. Nijkam, *Operationalizing sustainable development: dynamic ecological economic models*, "Ecological Economics", 1991 vol. 4 no. 1, p. 30-31.

¹¹³ Trudności w konceptualizacji kapitału wynikają z jego heterogeniczności. Dyskurs dotyczący natury kapitału trwa w ekonomii od wielu lat. Wydaje się, że na ten problem jako pierwsza zwróciła uwagę J. V. Robinson. Zasadniczo wyróżnia się dwie główne koncepcje kapitału: zasobową (kapitał jako zbiór istniejących w konkretnym momencie dóbr, będących efektem przeszłych działań) oraz funduszową (kapitał jako fundusz, który umożliwia uzyskiwanie przyszłych dochodów). Z czasem, wraz z rozwojem koncepcji kapitału niematerialnego, dostrzeżono również jego procesowy wymiar (kapitał jako sekwencja wydarzeń w czasie, których skutkiem są pewne efekty). J. Hicks, *Capital Controversies: Ancient and Modern*, "The American Economic Review", 1974 vol. 64 no. 2, p. 307-309; A. Matysiak, *Kapitał jako proces*, „Zeszyty Naukowe PTE”, 2008 nr 6, s. 89; J. V. Robinson, *The accumulation of capital*, Macmillan, London 1956, p. 33-34.

¹¹⁴ A. Dean, M. Kretschmer, *Can Ideas Be Capital? Factors of Production in the Postindustrial Economy: A Review and Critique*, "The Academy of Management Review", 2007 vol. 32 no. 2, p. 575-576.

rzeczowych (narzędzi, maszyn), który jest wykorzystywany w produkcji¹¹⁵. Do procesu jego tworzenia niezbędne są oszczędności, które są podstawą inwestycji pozwalających na jego akumulację¹¹⁶.

Kapitał był ważnym zagadnieniem w badaniach szkół ekonomii neoklasycznej. Carl Menger uważał, że wykorzystanie dóbr wyższego rzędu, czyli kapitału rzeczowego, umożliwia efektywniejsze wytwarzanie dóbr rzędu niższego¹¹⁷. Można zatem przyjąć, że Menger wskazywał na znaczenie technicznego uzbrojenia pracy w procesie produkcyjnym. Wybitny ekonomista jest uznawany za jednego z pierwszych, który wskazał znaczenie czasu w działalności ekonomicznej jednostek¹¹⁸. Eugen von Böhm-Bawerk, rozwinął teorię kapitału swojego nauczyciela (Mengera) – również podkreślał znaczenie czasu w gospodarce. W procesie wytwórczym wykorzystuje się nie tylko nakłady pracy, kapitału oraz ziemi, ale także ważnym zasobem jest czas. Wydłużanie procesu produkcyjnego prowadzi do uzyskiwania coraz to lepszych produktów w bardziej wydajny sposób¹¹⁹. Ograniczeniem w stosowaniu określonych metod produkcji jest zjawisko preferencji czasowej. Ludzie nie są w stanie powstrzymać się od konsumpcji dóbr oraz usług na rzecz oszczędzania w nieskończoność. Jako, że cenią bardziej konsumpcję teraźniejszą niż przyszłą (pozytywna teoria procentu), istnieją limity w wydłużaniu procesu produkcyjnego¹²⁰. Ludzie preferują dobra teraźniejsze względem przyszłych z głównych trzech powodów¹²¹:

1. Przewidywać, że przyszła podaż dóbr będzie wyższa niż obecna.
2. Systematycznego niedoceniać znaczenia przyszłych potrzeb. Skupienia się głównie na planowaniu konsumpcji teraźniejszej, a nie przyszłej.
3. Korzyści płynących z wydłużania procesu produkcyjnego – czyli wybierania określonych metod produkcji (nadrzędność angażowania dóbr teraźniejszych do produkcji względem przyszłych).

Kapitał, od lat 60. XX w., przyjmuje także postać niematerialnego czynnika produkcji. Wydaje się, że dematerializację tej kategorii w myśli ekonomicznej zapoczątkowała koncepcja kapitału ludzkiego zaproponowana przez T. W. Schultza. Kapitał ludzki to zbiór (zestaw) określonych cech mających ekonomiczną wartość, takich jak wiedza oraz umiejętności, posiadanych przez człowieka (społeczeństwo, a dokładniej jego członków)¹²². Do specyficznych charakterystyk zalicza

¹¹⁵ E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia...* op. cit., s. 29.

¹¹⁶ Wagę oszczędzania w tworzeniu kapitału, poza myślicielami ekonomii klasycznej, wskazywali między innymi: Bernard de Mandeville, David Hume, Anne-Robert-Jacques Turgot, Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk oraz Ludwig von Mises.

¹¹⁷ C. Menger, *Principles of economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2007, p. 73.

¹¹⁸ F.-L. T. Yu, *New perspectives on economic development. A human agency approach*, Wageningen Academic Publishers, Wageningen 2011, p. 17.

¹¹⁹ E. von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital*, G. E. Stechert & Co., New York 1930, p. 18-19.

¹²⁰ Ibidem, p. 270-271.

¹²¹ P. Bernholtz, *The importance of Böhm-Bawerk's theory of capital and interest from a historical perspective*, "History of Economic Ideas", 1993 vol. 1 no. 2, p. 23.

¹²² T. W. Schultz, *Human Capital: Policy Issues And Research Opportunities*, (in:) *Economic Research: Retrospect and Prospect*, (ed.) T. W. Schultz, NBER Books, Cambridge 1972, p. 5-6.

się również: zdrowie, doświadczenie oraz kompetencje¹²³. T. W. Schultz był jednym z pierwszych, którzy wskazali na zależność rozwoju gospodarczego od poziomu oraz jakości kapitału ludzkiego. Myśliciel sformułował następujące wnioski¹²⁴:

- kraje o niskiej jakości kapitału ludzkiego nie są w stanie wykorzystywać efektywnie posiadanych zasobów kapitału rzeczowego;
- wzrost oraz rozwój gospodarczy następuje jedynie w sytuacji, gdy rośnie poziom oraz jakość zarówno kapitału rzeczowego, jak i ludzkiego;
- stopa inwestycji jest najczęściej wyższa w przypadku kapitału rzeczowego niż ludzkiego, wynika z tego, że to kapitał ludzki wyznacza granice wzrostu oraz rozwoju ekonomicznego.

Znaczenie akumulacji kapitału ludzkiego zostało wskazane przez Garego S. Beckera oraz Jacoba Mincera. Becker inwestycje w kapitał ludzki traktował jako swego rodzaju alokację zasobów, która ma silne przełożenie na przyszłą sytuację ekonomiczną gospodarki¹²⁵. Mincer natomiast przedstawił listę inwestycji pozwalających na podwyższanie jakości kapitału ludzkiego, są to¹²⁶:

- inwestycje związane z opieką, wychowaniem, rozwojem dzieci na etapie przedszkolnym,
- nakłady inwestycyjne na rzecz formalnej edukacji szkolnej,
- inwestycje związane z aktywizacją siły roboczej na rynku pracy,
- ciągłe nakłady na rzecz ochrony zdrowia.

Koncepcją zbliżoną do kapitału ludzkiego jest teoria kapitału fizjologicznego Roberta W. Fogla¹²⁷. Kapitał fizjologiczny to zasób możliwości życiowych, witalność oraz siła życiowa, który podlega stałej ewolucji pokoleniowej¹²⁸. Jego akumulacja objawia się w poprawie parametrów antropologicznych człowieka, polepszaniu odporności na choroby, a także podwyższaniu sprawności zarówno fizycznej, jak i umysłowej¹²⁹. Kapitał fizjologiczny wpływa na wzrost oraz rozwój gospodarczy dwoma kanałami: termodynamicznym oraz fizjologicznym. Omawiany kapitał pozwala nie tylko na lepsze wykorzystanie posiadanego zasobu pracy w gospodarce, ale także na wzrost wydajności pracy. Akumulacja kapitału fizjologicznego prowadzi do poprawy efektywności procesu przetworzenia dostarczonej energii organizmowi ludzkiemu w produkty (efekty) pracy¹³⁰.

¹²³ J. Iyere, A. Stan, *Human Capital: Definitions, Approaches and Management Dynamics*, "Journal of Business Administration and Education", 2014 vol. 5 no. 1, p. 57.

¹²⁴ T. W. Schultz, *Investment in Human Capital*, "The American Economic Review", 1961 vol. 51 no. 1, p. 7.

¹²⁵ G. S. Becker, *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, "The Journal of Political Economy", 1962 vol. 70 no. 5, p. 35-36.

¹²⁶ J. Mincer, *Human Capital and Economic Growth*, "NBER Working Paper", 1981 no. 803, p. 3.

¹²⁷ R. W. Fogel, *Health, Nutrition, and Economic Growth*, "Economic Development and Cultural Change", 2004 vol. 52 no. 3, p. 654.

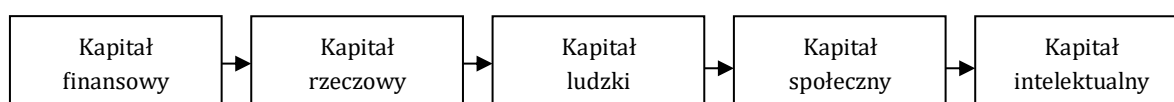
¹²⁸ R. W. Fogel, *Secular Trends in Physiological Capital: Implications for Equity in Health Care*, "Perspectives in Biology and Medicine", 2003 vol. 46 no. 3, p. 526-528.

¹²⁹ J. Godłów-Legiędź, *Kapitał fizjologiczny jako czynnik wzrostu gospodarczego i dobrobytu społecznego*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica”, 2007 nr 213, s. 70.

¹³⁰ J. Godłów-Legiędź, *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?* C. H. Beck, Warszawa 2010, s. 99-100.

Współczesne badania rozwoju gospodarczego coraz mocniej skupiają się na szczegółowej analizie niematerialnych zasobów w gospodarce. Szczególnym zainteresowaniem cieszy się koncepcja kapitału intelektualnego¹³¹. Za prekursorkę badań w tym zakresie uznaje się Caroline Stenfelt, która jako pierwsza zaprezentowała model pomiaru kapitału intelektualnego na poziomie gospodarki¹³². Kapitał intelektualny jest pojęciem złożonym, obejmującym wiele aspektów jednocześnie. Jest on niematerialną oraz nienamacalną wartością osadzoną w ludziach, przedsiębiorstwach, a także w społeczności, która pozwala na kreację bogactwa w gospodarce¹³³. Wśród jego głównych elementów najczęściej wymienia się następujące kapitały: ludzki, strukturalny, rynkowy, procesów, społeczny, rozwoju (odnowy) oraz relacyjny. Wydaje się, że kapitał intelektualny jest kompleksową koncepcją obejmującą gospodarcze niematerialne zasoby w gospodarce¹³⁴.

Rysunek 1.3. Ewolucja teorii kapitału w myśli ekonomicznej



Źródło: G. M. Meier, *Ideas for Development*, (in:) *Frontiers of Development Economics. The Future Perspective*, (eds.) G. M. Meier, J. E. Stiglitz, Oxford University Press, Oxford 2000, p. 3.

Na przestrzeni lat teoria kapitału przeszła znaczącą ewolucję (rysunek 1.3.). Współczesne rozumienie terminu „kapitał” jest znacznie szersze od tego klasycznego (lub przedklasycznego). Pojęcie to oznacza nie tylko środki pieniężne (koncepcja pieniężna) oraz trwałe dobra rzeczowe (zasób a fundusz), ale także jest to pewien niematerialny zasób (proces), który jest osadzony w ludziach, relacjach międzyludzkich, społeczeństwie, a nawet w przedsiębiorstwach.

Z czasem analizę rozwoju gospodarczego rozszerzano o kolejne determinanty, najczęściej o charakterze intensywnym. Poza ziemią, pracą oraz kapitałem uwzględniano znaczenie między innymi przedsiębiorczości oraz innowacyjności. Pierwszym myślicielem, który zwrócił uwagę na zagadnienie znaczenia przedsiębiorczości w procesach gospodarczych był Cantillon. W jego rozumieniu była to zdolność podmiotów do podejmowania ryzyka w warunkach niepewności celem uzyskania zysków¹³⁵. W systemie Cantillona przedsiębiorcy odgrywali kluczową rolę, ponieważ oddziaływali na wszystkie stosunki wymiany oraz cyrkulację pieniądza w gospodarce¹³⁶. Zagadnienie przedsiębiorczości było również przedmiotem badań myślicieli szkoły austriackiej (oraz

¹³¹ A. Dean, M. Kretschmer, *Can Ideas Be...* op. cit., p. 581.

¹³² G. Michalczuk, J. Fiedorczuk, *Kapitał Intelektualny Kraju (NIC) – konceptualizacja pojęć*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2016 nr 449, s. 409.

¹³³ N. Bontis, *National Intellectual Capital Index: A United Nations initiative for the Arab region*, „Journal of Intellectual Capital”, 2004 vol. 5 no. 1, p. 13-14.

¹³⁴ C. Stam, D. Andriessen, *Intellectual Capital of the European Union 2008: Measuring the Lisbon Strategy for Growth and Jobs*, „Electronic Journal of Knowledge Management”, 2009 vol. 7 no. 4, p. 490; C. Y.-Y. Lin, L. Edvinsson, *National Intellectual Capital A Comparison of 40 Countries*, Springer, New York 2011, p. 3-4.

¹³⁵ R. Cantillon, *An Essay on Economic Theory (Essai sur la Nature du Commerce en Général)*, Ludvig von Mises Institute, Auburn 2010, p. 73-77.

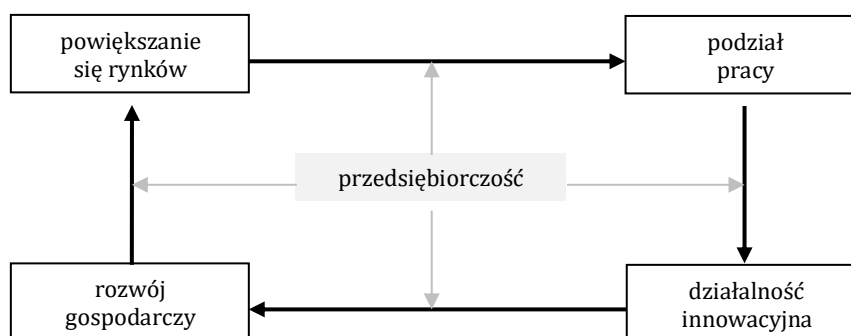
¹³⁶ C. M. van Praag, *Some Classic Views on Entrepreneurship*, „De Economist”, 1999 vol. 147 no. 3, p. 313.

neoaustriackiej). Menger uważał, że procesy gospodarcze są dynamizowane dzięki przedsiębiorcom, których działalność polega na¹³⁷:

- pozyskiwaniu informacji o ogólnej sytuacji gospodarczej;
- stosowaniu rachunku ekonomicznego – określenia efektywności procesu produkcyjnego;
- łączeniu dóbr wyższego rzędu (między innymi maszyn), a także usług siły roboczej (czyli pracy), w procesie produkcyjnym;
- zaprojektowaniu, a następnie nadzorze procesu wytwórczego.

W podobnym tonie wypowiadał się von Mises. Kontynuator myśli ekonomii austriackiej uważał, że główną przyczyną wzrostu oraz rozwoju gospodarczego jest przedsiębiorczość. Zaznaczył, że dotychczasowy rozwój był możliwy dzięki usprawnieniom technologicznym wprowadzanym przez przedsiębiorców¹³⁸. Według Mengera oraz von Misesa postęp ludzkości zależy od stopnia zaawansowania ludzkiej wiedzy. To właśnie wiedza pozwala przedsiębiorcom określać technikę produkcji, łączyć dobra wyższego rzędu (kapitał) z pracą, aby uzyskać jak najlepszy wynik finalny.

Rysunek 1.4. Model rozwoju gospodarczego według Schumpetera



Źródło: W. Zhang, *China's future growth depends on innovation entrepreneurs*, "Journal of Chinese Economic and Business Studies", 2017 vol. 15 no. 1, p. 21-22.

Rozwój gospodarczy w myśli Josepha A. Schumpetera oparty jest na innowacyjnej działalności przedsiębiorców (rysunek 1.4.), która polega na wprowadzaniu na rynek nowych, dotąd nieznanych przez konsumentów, towarów; wdrażaniu nowych metod produkcji; otwieraniu nowych rynków; poszukiwaniu nowych źródeł surowców, a także rewolucjonizowaniu organizacji przemysłu¹³⁹. Proefektywnościowe innowacje, które są rynkowymi efektami działania postępu technicznego, są współcześnie zaliczane do głównych źródeł rozwoju gospodarczego. Innowacje są współcześnie zaliczane do grupy najważniejszych kategorii związanych z rozwojem¹⁴⁰.

¹³⁷ C. Menger, *Principles of economics...* op. cit., p. 160.

¹³⁸ L. von Mises, *Human Action, A Treatise on Economics*, Ludvig von Mises Institute, Auburn 1998, p. 295.

¹³⁹ J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju...* op. cit., s. 104.

¹⁴⁰ J. Boehlke, *Intense Economic Growth in Economic History and Economic Theory*, (in:) *Economic Miracles in the European Economies*, (ed.) M. Osińska, Springer, Cham 2019, p. 30.

Schumpeter jest twórcą koncepcji twórczej destrukcji – jest to teoria uwypuklająca cykliczny charakter rozwoju, który wynika z pojawiania się innowacji¹⁴¹. Wprowadzenie innowacji przez kreatywnych producentów powoduje pojawienie się na rynku naśladowców, którzy odtwórczo imitują innowacyjne rozwiązania. Przedsiębiorstwa, korzystające z rozwiązań innowatorów, mają możliwość obniżenia kosztów produkcji, czego konsekwencją jest zwiększenie dotychczasowego wolumenu produkcji. Korzystający z innowacyjnych rozwiązań (zarówno innowatorzy, jak i imitatorzy) osiągają zyski nadzwyczajne. Z czasem rynki zbytu stają się przesycone ich produktami, co prowadzi do natychmiastowego spłylenia zysków dostawców innowacyjnych produktów. Następuje proces „twórczej destrukcji”, który eliminuje z rynku podmioty, które nie są w stanie wytworzyć nowej wiedzy. Na rynku pozostają jedynie przedsiębiorcy, którzy wytwarzają nową wiedzę umożliwiającą wdrożenie nowych innowacji. Każdy kolejny cykl ma swój początek u końca poprzedniego¹⁴². Schumpeter właśnie w przedsiębiorczych producentach kreujących innowacje¹⁴³ upatrywał przyczynę rozwoju gospodarczego. Uważał, że w gospodarce kryzysy są nie tylko nieuniknione, ale są wręcz potrzebne, aby rynek mógł samoistnie „oczyszczać się” z produktów będących reliktem przeszłości oraz dopasowywać do warunków teraźniejszości¹⁴⁴.

Z czasem czynniki stawały się elementami modeli wzrostu oraz rozwoju gospodarczego. Analiza przyjmowała sformalizowany charakter oraz stawała się bardziej rozbudowana. Do konstrukcji matematycznych włączano nowe czynniki, których zadaniem było wyjaśnienie możliwie największej części zmienności rozwoju gospodarczego, najczęściej wyrażonego produktem krajowym w przeliczeniu na jednego mieszkańca.

1.3. Rozwój gospodarczy we współczesnych nurtach ekonomii

W XX w. dokonano formalizacji analiz rozwoju gospodarczego. Od tego czasu zaczęły powstawać modele wzrostu oraz rozwoju gospodarczego wykorzystujące zagregowaną, makroekonomiczną funkcję produkcji. Czynniki produkcji, których zwykle było niewiele, stawały się argumentami funkcji produktu globalnego. Zasadniczo wyróżnia się trzy rodzaje modeli wzrostu gospodarczego: keynesowskie, będące konstrukcjami matematycznymi nie wykorzystującymi funkcji produkcji jako narzędzia analitycznego; neoklasyczne, oparte najczęściej na funkcji produkcji Cobba-Douglasa (z założeniem stałych przychodów skali produkcji) oraz endogeniczne, bazujące głównie makroekonomicznej, zagregowanej funkcji produkcji typu AK.

¹⁴¹ J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism & Democracy*, Routledge, London, New York 2003, p. 83-84.

¹⁴² U. Zagóra-Jonszta, *Teoria rozwoju gospodarczego i „twórczej destrukcji” Schumpetera oraz jej aktualność*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2015 t. 75 nr 2, s. 24-25.

¹⁴³ W teorii ekonomii występuje endogeniczny model wzrostu gospodarczego oparty na schumpeterowskiej koncepcji twórczej destrukcji (Aghion-Howitt), zgodnie z którym ekspansja dochodu wynika głównie z postępu technicznego, umożliwiającego ulepszanie istniejących dóbr (pionowy charakter innowacji powstających w sektorze B+R). P. Aghion, P. Howitt, *A Model of Growth Through Creative Destruction*, „Econometrica”, 1992 vol. 60 no. 2.

¹⁴⁴ J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju...* op. cit., s. 347.

W roku 1936 teoria ekonomii została wzbogacona o pierwszy sformalizowany matematyczny model wzrostu gospodarczego Roya F. Harroda. W wywodzącym się z tradycji keynesowskiej modelu posługiwano się trzema stopami: faktyczną, naturalną oraz gwarantowaną. Stopa faktyczna odpowiadała panującym warunkom gospodarczym, był to iloraz stopy oszczędności oraz krańcowego współczynnika wydajności kapitału¹⁴⁵. Naturalna stopa wyznaczała maksymalny, możliwy do osiągnięcia, pułap wzrostu gospodarczego. Zwiększanie omawianej stopy zależało od wzrostu populacji, akumulacji kapitału, postępu technologicznego oraz wzrostu wydajności pracy. Jak zauważa Harrod, stopa naturalna była wyznacznikiem wzrostu przy wykorzystaniu pełnych mocy produkcyjnych – przy założeniu pełnego zatrudnienia¹⁴⁶. Stopa gwarantowana wyznaczana była poprzez iloraz stopy oszczędności oraz ogólnego współczynnika kapitałochłonności. Gospodarka, w której następuje zrównanie trzech stóp wzrostu, znajduje się w długookresowej równowadze. Jednak, jak zaznacza Harrod, często gospodarka nie wykorzystuje w pełni swoich sił produkcyjnych. W takim przypadku znajduje się w fazie depresji lub ożywienia gospodarczego. Jeżeli stopa faktyczna odchyła się w dół od gwarantowanej, to można stwierdzić działanie mechanizmu depresyjnego, natomiast gdy odchyła się od stopy gwarantowanej w górę, gospodarka znajduje się w fazie ożywienia gospodarczego¹⁴⁷. Na podstawie krótkiej prezentacji głównych założeń modelu Harroda można zauważyć, że rozwój gospodarczy zależy od wielkości inwestycji oraz oszczędności, a także od stopnia wykorzystania zasobów kapitału rzeczowego w gospodarce¹⁴⁸.

Kilka lat później, w 1946 roku, do podobnych wniosków doszedł Evsey D. Domar, który niezależnie od teorii Harroda opracował swój model wzrostu gospodarczego. Model Domara, pomimo innej konstrukcji niż model Harroda, wskazywał również na znaczenie inwestycji oraz oszczędności we wzroście gospodarczym. Jedynie wzrost inwestycji może prowadzić do wzrostu dochodu narodowego¹⁴⁹. Wnioski płynące z obu modeli są podobne. Podstawową różnicą pomiędzy modelami była kwestia tego, że analiza Harroda miała charakter *ex post*, natomiast Domara *ex ante*.

Kilkanaście lat po ukazaniu się modeli Harroda oraz Domara powstał kolejny keynesowski model wzrostu gospodarczego opracowany przez Michała Kaleckiego. Zgodnie z jego teorią, stopa wzrostu dochodu narodowego zależała głównie od stopy inwestycji. Związek ten był korygowany o współczynnik kapitałochłonności technologicznej, stopę deprecjacji kapitału trwałego oraz współczynnik usprawnień¹⁵⁰.

$$r = \frac{\Delta D}{D} = \frac{1}{m} \cdot \frac{I}{D} - a + u \quad (1.1)$$

gdzie:

r – stopa wzrostu produktu narodowego (D)

¹⁴⁵ R. F. Harrod, *An Essay in Dynamic Theory*, "The Economic Journal", 1939 vol. 49 no. 193, p. 16.

¹⁴⁶ Ibidem, p. 30.

¹⁴⁷ Ibidem, p. 31-32.

¹⁴⁸ Ł. Pięta, *Zrównoważony wzrost gospodarczy w teoriach i modelach wzrostu i rozwoju gospodarczego*, „Gospodarka w Praktyce i Teorii”, 2017 t. 43 nr 2, s. 61-62.

¹⁴⁹ E. D. Domar, *Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment*, "Econometrica", 1946 vol. 14 no. 2, p. 145.

¹⁵⁰ M. Kalecki, *Socjalizm. Wzrost gospodarczy i efektywność inwestycji*, PWE, Warszawa 1984, s. 31-32.

m – współczynnik kapitałochłonności technologicznej
 I – inwestycje
 a – stopa deprecjacji majątku trwałego (ubytek dochodu narodowego)
 u – współczynnik usprawnień organizacyjnych (dodatkowy dochód narodowy)

Model Kaleckiego opisuje wzrost gospodarczy gospodarki socjalistycznej. Współczynnik kapitałochłonności technologicznej (m) oraz stopa zużycia majątku trwałego (a) są ustalane przez centralnego planistę. Wzrost, a w konsekwencji rozwój gospodarczy, zależy głównie od inwestycji, ale także od rodzaju postępu technicznego. Jak zauważa sam Kalecki, zastosowanie modelu do analizy gospodarki kapitalistycznej jest możliwe, jednak należy pamiętać, że zmianie ulegnie interpretacja parametrów¹⁵¹.

Robert M. Solow¹⁵² oraz Trevor W. Swan¹⁵³ niezależnie od siebie w 1956 roku opracowali pierwszy neoklasyczny model wzrostu gospodarczego. Wykorzystując zagregowaną makroekonomiczną funkcję Cobba-Douglasa Solow oraz Swan przyjęli, że dochód narodowy (Y) zależy od egzogenicznego postępu technicznego (A), zasobów kapitału (K) oraz pracy (L). Zakłada się występowanie stałych korzyści skali produkcji ($\alpha + 1 - \alpha = 1$).

$$Y = K^\alpha (AL)^{1-\alpha} \quad (1.2)$$

W modelu Solowa przyjmuje się równość inwestycji (I) oraz oszczędności (S). Wielkość oszczędności zależy od stopy oszczędności (s) oraz dochodu narodowego (Y).

$$S = I = sY \quad (1.3)$$

Kapitał może ulegać zmianom za sprawą inwestycji (powiększanie zasobów kapitałowych) lub deprecjacji (pomniejszanie zasobów kapitałowych). Zużycie kapitału zależy od stopy deprecjacji ($\delta > 0$). Należy zaznaczyć, że przyrosty inwestycji są coraz to mniejsze – wynika to z działania prawa malejącej produktywności kapitału.

$$\dot{K} = sY - \delta K \quad (1.4)$$

Stopa postępu technicznego ($\lambda > 0$) oraz stopa wzrostu liczby pracujących ($\psi > 0$) opisane są w poniższej formule (1.5).

$$\frac{\dot{A}}{A} = \lambda; \frac{\dot{L}}{L} = \psi \quad (1.5)$$

Po podzieleniu równania (1.2.) przez AL uzyskujemy intensywną funkcję dochodu narodowego (y), która zależy od kapitału przypadającego na jednostkę efektywnej pracy (k).

$$y = k^\alpha \quad (1.6)$$

Dokonując odpowiednich przekształceń, na bazie (1.4), (1.5) oraz (1.6), uzyskuje się równanie Solowa-Swana¹⁵⁴:

$$\dot{k} = sy - (\delta + \lambda + \psi)k \quad (1.7)$$

¹⁵¹ M. Kalecki, *Socjalizm. Wzrost gospodarczy...* op. cit., s. 131-132.

¹⁵² R. M. Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, "The Quarterly Journal of Economics", 1956 vol. 70 no. 1.

¹⁵³ T. W. Swan, *Economic Growth and Capital Accumulation*, "Economic Record", 1956 vol. 32 no. 2.

¹⁵⁴ K. Filipowicz, T. Tokarski, *Podstawowe modele wzrostu gospodarczego w teorii ekonomii*, (w:) *Zróżnicowanie rozwoju współczesnej Europy*, (red.) A. Nowosad, R. Wisła, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2016, s. 284-285.

Jest to najważniejsze równanie modelu – inwestycje faktyczne (sy) powinny być równe koniecznym inwestycjom restytucyjnym ($\delta k + \lambda k + \psi k$), aby w gospodarce odnotowany był stan stacjonarny („*steady state*”) – nastąpiła maksymalizacja konsumpcji, inwestycji oraz oszczędności. Taka równość następuje, gdy $k = 0$.

Na podstawie modelu Solowa-Swana można wyciągnąć następujące wnioski w odniesieniu do procesu rozwoju gospodarczego:

- wzrost i rozwój gospodarczy determinowane są głównie postępem technicznym (Solow stwierdził nadrzędne znaczenie tego czynnika na podstawie analizy amerykańskiej gospodarki w latach 40. XX w.) oraz inwestycjami¹⁵⁵,
- oszczędności nie wpływają na samą stopę wzrostu gospodarczego, lecz umożliwiają osiąganie coraz to wyższego poziomu dochodu narodowego, a także poprawiają intensywność kapitałową w długim okresie; dzięki oszczędnościom możliwe jest osiągnięcie wyższego poziomu produktu globalnego¹⁵⁶.

Na podstawie modelu Solowa-Swana, Edmund S. Phelps opracował tak zwaną „złotą regułę akumulacji kapitału”. W pierwszej kolejności zakłada się, że konsumpcja na efektywną jednostkę pracy to niezaoszczędzona część produktu.

$$c = (1 - s)y \rightarrow c = y - sy \quad (1.8)$$

Z równania Solowa-Swana wynika, że dla przyrostu kapitału na jednostkę efektywnej pracy równego 0, następuje równość inwestycji faktycznych oraz restytucyjnych (1.9).

$$sy = (\delta + \lambda + \psi)k \quad (1.9)$$

Po podstawieniu (1.9) do (1.8) otrzymuje się poziom konsumpcji w „*steady state*”. Oznacza to, że wyznacza on również właściwy poziom oszczędności – „złota reguła” akumulacji (1.10)¹⁵⁷.

$$c_{\text{steady}} = y_{\text{steady}} - (\delta + \lambda + \psi)k_{\text{steady}} \quad (1.10)$$

„Złota reguła” akumulacji kapitału wyznacza optymalny poziom konsumpcji oraz, w konsekwencji, oszczędności w czasie teraźniejszym, jak i w przyszłości¹⁵⁸. W przypadku oszczędności na poziomie wyższym niż wyznaczonym przez „złotą regułę” akumulacji kapitału gospodarka znajduje się w stanie dynamicznej nieefektywności. Jednostki mogą konsumować więcej, bez pogarszania sytuacji przyszłym pokoleniom. W odwrotnej sytuacji, gdy poziom oszczędności jest znacznie niższy niż wyznaczony przez „złotą regułę”, gospodarka jest w fazie dynamicznej efektywności. Obniżenie konsumpcji, na rzecz oszczędności, umożliwiłoby zwiększenie produktu globalnego, a w przyszłości również konsumpcji.

¹⁵⁵ R. M. Solow, *Technical Change and the Aggregate Production Function*, „The Review of Economics and Statistics”, 1957 vol. 39 no. 3, p. 320.

¹⁵⁶ E. Helpman, *The Mystery of Economic Growth*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 2004, p. 12-14.

¹⁵⁷ E. S. Phelps, *Models of Technical Progress and the Golden Rule of Research*, „The Review of Economic Studies”, 1966 vol. 33 no. 2, p. 136-140.

¹⁵⁸ R. Ciborowski, *Kapitał jako czynnik postępu technicznego – wybrane aspekty*, „Ekonomia XXI wieku”, 2015 t. 7 nr 3, s. 17.

Model Solowa-Swana stał się bazą kolejnych neoklasycznych modeli wzrostu gospodarczego. Na szczególną uwagę zasługuje model Mankiw-Romer-Weil oraz, będący rozwinięciem teorii całkowitej produktywności czynników (TFP) Genego M. Grossmana oraz Elhanana Helpmana, model Parente-Prescott¹⁵⁹. W 1992 roku N. Gregory Mankiw, David Romer oraz David N. Weil uzupełnili neoklasyczny model wzrostu Solowa-Swana o kwestię akumulacji kapitału ludzkiego¹⁶⁰. Wykorzystując funkcję Cobb-Douglasa równanie wzrostu można zapisać w sposób następujący (1.11):

$$Y = K^\alpha H^\beta (AL)^{1-\alpha-\beta} \quad (1.11)$$

Wszystkie założenia modelu Mankiw-Romer-Weil są takie same jak w przypadku modelu Solowa-Swana. Zmianie ulega jedynie formuła przyrostu kapitału (1.4). Następuje wyraźne rozgraniczenie pomiędzy zmianami wartości w czasie kapitału rzeczowego (K) oraz ludzkiego (H)¹⁶¹:

$$\dot{K} = s_K Y - \delta_K K \quad (1.12)$$

$$\dot{H} = s_H Y - \delta_H H \quad (1.13)$$

Omawiany model analizuje się najczęściej w postaci intensywnej, czyli po podzieleniu równania (1.11) przez AL. Uzyskuje się wówczas równanie, w którym makroekonomiczna wydajność pracy (y) jest uzależniona od kapitału rzeczowego (k) oraz ludzkiego (h) w przeliczeniu na jednostkę pracy.

$$y = k^\alpha h^\beta \quad (1.14)$$

Po odpowiednich przekształceniach, wykorzystując równania (1.12), (1.13) oraz (1.14) uzyskuje się finalny układ równań:

$$\begin{cases} \dot{k} = s_K k^\alpha h^\beta - (\delta_K + \lambda + \psi)k \\ \dot{h} = s_H k^\alpha h^\beta - (\delta_H + \lambda + \psi)h \end{cases} \quad (1.15)$$

Zgodnie z modelem Mankiwa-Romera-Weila wzrost oraz rozwój gospodarczy zależą głównie od stopy inwestycji w kapitał rzeczowy oraz ludzki. Ścieżka wzrostu długookresowego jest położona wyżej, im wyższa jest akumulacja kapitałów (1.15)¹⁶².

Jedną z najbardziej nowoczesnych teorii wzrostu gospodarczego, utrzymanego w tradycji neoklasycznej, jest model opracowany przez Stephena L. Parente i Edwarda C. Prescottta. Model Parente-Prescott jest rozwinięciem teorii Grossmana i Helpmana¹⁶³, którzy tempo wzrostu oraz rozwoju gospodarczego uzależniali od stopy wzrostu TFP (całkowitej produktywności czynników). W modelu Parente-Prescotta (1.16) TFP ulega dekompozycji na dwa elementy: technologia (A) oraz efektywność jej wykorzystania (E).

$$Y = (EA)K^\alpha L^{1-\alpha} \quad (1.16)$$

O zróżnicowaniu gospodarek pod względem TFP, a w konsekwencji rozwoju gospodarczego, decyduje głównie składnik efektywnościowy (E), który jest uzależniony od¹⁶⁴:

¹⁵⁹ G. M. Grossman, E. Helpman, *Innovation and Growth in The Global Economy*, MIT Press, Cambridge 1991, p. 124-125.

¹⁶⁰ N. G. Mankiw, D. Romer, D. N. Weil, *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, "The Quarterly Journal of Economics", 1992 vol. 107 no. 2, p. 416-417.

¹⁶¹ Ibidem.

¹⁶² K. Filipowicz, T. Tokarski, *Podstawowe modele wzrostu...* op. cit., s. 288-289.

¹⁶³ S. L. Parente, E. C. Prescott, *Barriers to Riches*, University of Lausanne, Lausanne 1999, p. 50.

¹⁶⁴ R. Ciborowski, *Kapitał jako czynnik...* op. cit., s. 19.

- charakteru polityki pieniężnej oraz budżetowej,
- stopnia otwartości gospodarki,
- sprawności rynku pracy,
- układu instytucjonalnego (szczególnie w zakresie instytucji formalnych, takich jak: jakość porządku prawnego, czy sprawność systemu innowacyjności).

Trzecią grupą modeli wzrostu gospodarczego są formalne teorie endogeniczne, które powstały jako odpowiedź na niedoskonałości modeli neoklasycznych, które miały egzogeniczny charakter. Pierwsze próby endogenicznych analiz wzrostu gospodarczego były podejmowane już w latach 60. XX w. Na uwagę zasługuje koncepcja *learning by doing* Kennetha J. Arrowa, która została wykorzystana w przyszłych endogenicznych modelach wzrostu. Arrow uważał, że słabym punktem egzogenicznych modeli wzrostu jest uzależnianie dynamiki tego procesu od zmiennych zewnętrznych. Co więcej, założenie o stałości przychodów skali jest niewłaściwe, ponieważ na przykład akumulacja wiedzy, czy kapitału ludzkiego pozwalają na korzystanie z rosnących przychodów skali¹⁶⁵. W ujęciu Arrowa, wiedza była zasobem opartym na nauce, doświadczeniach oraz praktyce (*learning by doing*)¹⁶⁶. Bez wątpienia, pracownicy, którzy są wyposażeni w produkcyjne środki trwałe, z czasem zdobywają wiedzę oraz umiejętności związane z jego jak najefektywniejszym wykorzystaniem. Maksymalizację produktywności gwarantuje jedynie komplementarny stosunek pomiędzy kapitałem a wiedzą ludzi. Sytuacja, w której pracownicy dysponują szerokim zasobem środków trwałych, z którego nie umieją korzystać (brak wiedzy), w teorii ekonomii określana jest mianem paradoksu Solowa¹⁶⁷.

Paul M. Romer, bazując między innymi na dokonaniach Arrowa (*learning by doing*), opracował jeden z pierwszych oraz najbardziej znanych endogenicznych modeli wzrostu gospodarczego. Podobnie jak w przypadku modelu Solowa-Swana, model zawiera wiele założeń dotyczących funkcjonowania gospodarki. W pracy zostaną przedstawione jedynie te, które pozwalają na sformułowanie najistotniejszych wniosków w kwestii wzrostu oraz rozwoju gospodarczego. W modelu Romera kapitał ludzki ulega dezagregacji (1.17) na część wykorzystywaną w procesie wytwarzania dóbr oraz usług (H_Y) oraz część pozwalającą na zdobywanie nowej wiedzy technicznej (H_A)¹⁶⁸.

$$H = H_Y + H_A \quad (1.17)$$

Dynamika zasobu wiedzy naukowo-technicznej zależy od (1.18): zasobu kapitału ludzkiego wykorzystywanego w zakresie kreowania wiedzy (H_A), efektywności jego wykorzystania (ϑ) oraz bazowego stanu wiedzy (A)¹⁶⁹.

$$\dot{A} = \vartheta H_A A \quad (1.18.)$$

¹⁶⁵ H. Uzawa, *Optimum Technical Change in An Aggregative Model of Economic Growth*, "International Economic Review", 1965 vol. 6 no. 1, p. 233.

¹⁶⁶ K. J. Arrow, *The Economic Implications of Learning by Doing*, "The Review of Economic Studies", 1962 vol. 29 no. 3, p. 155-159, 172.

¹⁶⁷ R. M. Solow, *We'd Better Watch Out*, "The New York Times Book Review", 1987 vol. 36, p. 36.

¹⁶⁸ P. M. Romer, *Endogenous Technological Change*, "Journal of Political Economy", 1990 vol. 98 no. 5, p. 85.

¹⁶⁹ Ibidem, p. 83.

Romer również wprowadził założenia w zakresie kapitału (K). W odróżnieniu od modelu Solowa, kapitał ujęty jest jako zbiór (zasób) dóbr kapitałowych (x) charakteryzujących się różną produktywnością krańcową, co oznacza, że nie są one doskonałymi substytutami względem siebie¹⁷⁰. Zasób kapitału uzależniony jest od wiedzy (A). Równanie (1.19) można przekształcić do formy (1.20) przy założeniu uśrednionego zasobu kapitałowego ($\bar{x}$).

$$K = \int_0^A x(i) di \quad (1.19)$$

$$K = \int_0^A \bar{x} di = A\bar{x} \quad (1.20)$$

Zagregowaną funkcję dochodu przedstawiono w formule (1.21). Wykorzystując założenia dotyczące dóbr kapitałowych dane równaniem (1.20) dokonano przekształcenia funkcji do formuły (1.22)¹⁷¹.

$$Y = H_Y^\alpha L^\beta \int_0^A x(i)^{1-\alpha-\beta} di \quad (1.21)$$

$$Y = H_Y^\alpha L^\beta A\bar{x}^{1-\alpha-\beta} \quad (1.22)$$

Finalna funkcja dochodu wskazuje, że wzrost gospodarczy zależy od: kapitału ludzkiego wykorzystywanego w procesie produkcji, a także zasobów pracy, kapitału oraz wiedzy technicznej. Z modelu Romera wynika, że postęp techniczny ma charakter endogeniczny dzięki akumulacji istniejącej w gospodarce wiedzy oraz kapitału ludzkiego. Wydaje się, że na proces rozwoju gospodarczego, zgodnie z teorią Romera, najsilniejszy wpływ ma zasób oraz efektywność wykorzystania kapitału ludzkiego, a także endogeniczny postęp techniczny¹⁷². Różnice w kapitale, nie tylko ludzkim, zostały wskazane przez Roberta E. Lucasa Jr jako czynnik pogłębiania różnic rozwojowych pomiędzy krajami bogatymi i biednymi. Kraje wysoko rozwinięte charakteryzują się większymi zdolnościami do akumulacji kapitału zarówno rzeczowego, jak i ludzkiego, co powoduje, że tempo ich rozwoju jest znacznie szybsze niż gospodarek słabo rozwiniętych¹⁷³. Do podobnych wniosków dochodzi Oded Galor, który we współcześnie niezwykle popularnej koncepcji określanej mianem „zunifikowanej teorii wzrostu” wskazuje, że wzrost produktu per capita możliwy jest za sprawą postępującej industrializacji oraz wzrostu akumulacji kapitału ludzkiego¹⁷⁴.

Mimo nieraz skomplikowanych konstrukcji formalnych, za pomocą modeli wzrostu nie udało się w pełni wyjaśnić zmienności procesu rozwoju gospodarczego. Matematyczne metody analizy nie pozwoliły na znalezienie dokładnej odpowiedzi na pytanie, dlaczego kraje mimo podobnego wyposażenia w czynniki produkcji, rozwijają się w odmiennym tempie. Wydaje się, że główną słabością formalnych teorii rozwoju gospodarczego było pominięcie, bądź niedostateczne wskazanie,

¹⁷⁰ Ibidem, p. 80-81.

¹⁷¹ T. Tokarski, *Ekonomia Matematyczna. Modele Makroekonomiczne*, PWE, Warszawa 2011, s. 334-335.

¹⁷² D. Schilirò, *The Growth Conundrum: Paul Romer's Endogenous Growth*, "International Business Research", 2019 vol. 12 no. 10, p. 82-83.

¹⁷³ R. E. Lucas, Jr., *On the Mechanics of Development Planning*, "Journal of Monetary Economics", 1988 vol. 22 no. 1, p. 4, 41-42.

¹⁷⁴ O. Galor, *Unified growth theory*, Princeton University Press, Princeton 2011, p. 285-288.

znaczenia instytucji. Struktura instytucjonalna była najczęściej traktowana jako niezmienna w czasie. Instytucje w modelach wzrostu najczęściej były objęte klauzulą *ceteris paribus*.

W teorii ekonomii występują także teorie rozwoju gospodarczego, według których gospodarki rozwijają się według ściśle określonych, następujących po sobie faz¹⁷⁵. Jedną z pierwszych, jeśli nie pierwszą, teorią rozwoju liniowego została zaproponowana przez Friedricha Lista, przedstawiciela doktryny protekcjonizmu wychowawczego. Myśliciel sformułował teorię rozwoju stadialnego. List zakładał, że gospodarki przechodzą przez pięć, następujących po sobie, stadiów¹⁷⁶: 1) dzikości, barbarzyństwa; 2) pasterstwa; 3) dominacja produkcji rolniczej; 4) etap rolniczo-przemysłowy oraz 5) stan rolniczo-przemysłowo-handlowy.

Celem każdej gospodarki, według Lista, było dążenie do przejścia ze stadium niższego do wyższego, aż do osiągnięcia etapu, w którym następowała dominacja rolnictwa, przemysłu oraz handlu. Awans do wyższych stadiów rozwoju możliwy był głównie dzięki odpowiedniej polityce handlowej prowadzonej przez państwo. Na pierwszych etapach, aż do momentu osiągnięcia stadium rolniczego, rządzący powinni stosować politykę wolnego handlu. Wraz z przechodzeniem na wyższe stadia należy ograniczać swobodę handlu zagranicznego¹⁷⁷. Wprowadzanie instrumentów protekcjonizmu handlowego pozwalało na ochronę słabszych, szczególnie pod względem przemysłowym, gospodarek przed innymi. Przemysł był sektorem nadrzędnym w stosunku do pozostałych, dzięki jego ekspansji możliwe było osiąganie coraz to wyższych stadiów rozwoju¹⁷⁸.

Karl Marx również przedstawił swoją teorię rozwoju liniowego. Uważał, że rozwój społeczeństwa następuje w następujących po sobie fazach, wywołanych głównie za sprawą rewolucji oraz przewrotów społecznych. Myśliciel wyodrębnił pięć formacji społecznych obrazujących przebieg ewolucji ustroju społeczno-gospodarczego w stronę komunizmu¹⁷⁹. Wspólnota pierwotna, niewolnictwo oraz feudalizm były stadiami należącymi do przeszłości. W czasach mu współczesnych panował kapitalizm, który zgodnie z jego myślą, musiał zostać obalony, ponieważ występowały w nim sprzeczności pomiędzy stosunkami produkcji oraz siłami wytwórczymi¹⁸⁰. Finalną formacją społeczno-gospodarczą był komunizm, który niwelował nierówności pomiędzy jednostkami, nie istniało w nim zjawisko wyzysku oraz każdy otrzymywał tyle, ile potrzebował¹⁸¹.

¹⁷⁵ Zwolennikiem traktowania rozwoju gospodarczego jako procesu liniowego był między innymi Gunnar K. Myrdal. Wydaje się jednak, że rozwój nie ma charakteru liniowego – jest to proces wielokierunkowy. G. K. Myrdal, *What Is Development...* op. cit., p. 729.

¹⁷⁶ F. List, *National System of Political Economy*, J. B. Lippincott & CO., Philadelphia 1856, p. 72.

¹⁷⁷ Ibidem, p. 77.

¹⁷⁸ G. Otfried, *Friedrich List and his relevance for development policy*, "Intereconomic", 1977 vol. 12 no. 9/10, p. 253.

¹⁷⁹ A. M. M. Hoogvelt, *The Third World in Global Development*, Palgrave, London 1982, p. 152.

¹⁸⁰ Marx sformułował tak zwane „prawa ruchu” kapitalizmu, będące rzekomym dowodem zawodności tego ustroju. Między innymi wskazywał, że rządy kapitalizmu prowadzą do niewykorzystania posiadanych zasobów siły roboczej oraz rosnących kryzysów gospodarczych. Sformułowane przez Marxa „prawa ruchu” mają jednak charakter prognoz, a nie praw ekonomicznych, których prawdopodobieństwo realizacji było bardzo niskie. M. Blaug, *Teoria Ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 255.

¹⁸¹ K. Marx, *Critique of the Gotha Programme*, (in:) *Karl Marx. selected writings*, (ed.) D. McLellan, Oxford University Press, New York 1977, p. 615.

Thorstein B. Veblen opracował koncepcję stadiów rozwoju kulturowego. Zauważył, że klasa próżniacza wykształciła się w rezultacie procesu przejścia od dzikości (drapieżnictwa) do etapu kultury łupieżczej, który można podzielić na okres barbarzyństwa oraz stadium pokojowej ekspansji przemysłu (początkowo rękodzielniczego, następnie maszynowego)¹⁸². Przedstawiona ewolucja nie tylko wykształciła klasę próżniacza, ale także pracującą. Ponadto, efektem rozwoju kulturowego klasy próżniaczej było powstanie instytucji własności prywatnej, którą Veblen krytykował. Uważał, że jej działanie prowadzi do wystąpienia efektu niezdrowej rywalizacji o posiadanie dóbr. Wskazywał, że to własność prywatna jest źródłem niezasłużonych zysków świata biznesu (czyli klasy próżniaczej)¹⁸³.

Teorią rozwoju liniowego jest także koncepcja trzech faz kapitalizmu Schumpetera, która jest ściśle powiązana z teorią innowacji. Kapitalizm w gospodarkach przechodzi następujące fazy¹⁸⁴:

- początek kapitalizmu (gospodarka przedkapitalistyczna) – dominacja czynnika ziemi, niska przedsiębiorczość oraz innowacyjność,
- kapitalizm konkurencyjny (właściwy) – rozwój innowacyjności za sprawą przedsiębiorców, zysk jako główny cel działalności gospodarczej,
- kapitalizm dekadenski (upadek kapitalizmu) – wyparcie innowacyjnego oraz przedsiębiorczego przedsiębiorcy z racji ograniczenia automatyzacji produkcji przez ustawodawstwo.

Rozwój gospodarczy był również przedmiotem analiz Walta W. Rostowa, który w 1960 roku zaprezentował koncepcję stadiów tego procesu. Ekonomista uznał, że gospodarki przechodzą przez następujące fazy ekonomiczne¹⁸⁵:

- społeczeństwo tradycyjne – działalność głównie rolnicza, ograniczone możliwości produkcyjne wynikające z ograniczonych zdolności do podwyższania efektywności technik wytwórczych, nie korzystanie z kumulatywnych efektów postępu technicznego,
- społeczeństwo przejściowe – stopniowa ewolucja nauki oraz wykorzystania wiedzy w procesie produkcyjnym, początek działalności przedsiębiorczej, handel jako jedna z podstawowych sił rozwoju,
- początek rozwoju (tak zwany „start”) – rozwój oparty na działalności sektora przemysłowego, w którym stosuje się nowoczesne techniki produkcji, etap ewolucji postaw społecznych, znaczenie rewolucji,

¹⁸² L. Valiati, P. C. Fonseca, *Institutions and Culture: Thorstein Veblen's and Pierre Bourdieu's economic thought in dialogue*, "Iberian Journal of the History of Economic Thought", 2014 vol. 1 no. 1, p. 7-8.

¹⁸³ T. B. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej...*, op. cit., s. 186-187.

¹⁸⁴ J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, McGraw-Hill Book Company, New York 1939, p. 101-118

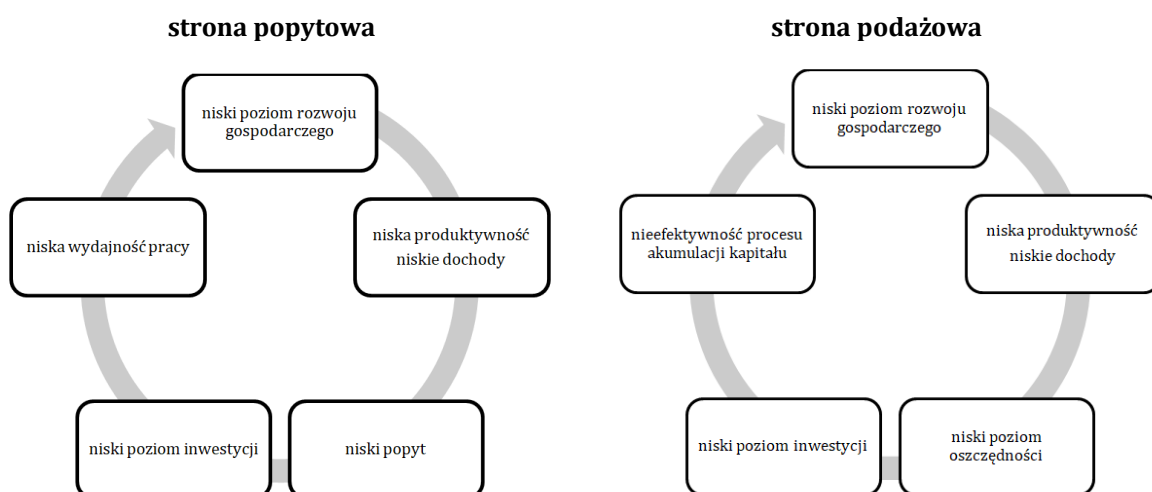
¹⁸⁵ W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth*, "The Economic History Review", 1959 vol. 12 no. 1, p. 4-14.

- etap przejścia gospodarki do fazy dojrzałości – następuje jak najlepsze wykorzystanie potencjału wytwórczego, produkty wytwarzane są z wykorzystaniem najnowszej wiedzy technologicznej,
- faza masowej konsumpcji – warunki panujące w gospodarce w fazie dojrzałości pozwalają na wzrost dochodów ludności, wysokie dochody pozwalają na konsumpcję pożądanых dóbr i usług, w konsekwencji rośnie również dobrobyt ludności.

Rostow w latach 70. XX w. uzupełnił koncepcję o szóste stadium rozwoju gospodarczego – rozwój jakościowy. W tym etapie duży nacisk położony jest na ciągłe ulepszanie wytwarzanych, a następnie dostarczanych, dóbr oraz usług¹⁸⁶. Koncepcja Rostowa wskazuje, że głównym źródłem rozwoju gospodarczego są inwestycje. Wysoka stopa akumulacji umożliwia uruchomienie czynników przechodzenia gospodarki do następnych faz.

W teorii rozwoju gospodarczego występują również teorie starające się tłumaczyć duże dysproporcje rozwojowe występujące między krajami bogatymi a biednymi. Teorie zależności wskazują, że głównym powodem niedorozwoju ekonomicznego jest niedostateczny poziom oszczędności, który prowadzi do niskich możliwości inwestowania. W modelu Paula Rosensteina-Rodana inwestycje zostały określone mianem „wielkiego pchnięcia”, niezbędnego do rozwoju gospodarczego krajów ubogich. W krajach słabo rozwiniętych problemem jest niewystarczający poziom oszczędności oraz inwestycji, co wiąże się z bardzo ubogimi zasobami kapitału rzeczowego. Rozwiązaniem luki kapitałowej są nakłady inwestycyjne, których działanie może zdynamizować gospodarkę. Rosenstein-Rodan podkreślał znaczenie państwa w aspekcie pobudzania skłonności do inwestowania. Jak pisał, niezbędne jest działanie sektora publicznego¹⁸⁷.

Rysunek 1.5. „Zakłęte kręgi ubóstwa” według Ragnara Nurske



Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Nurske, *Problems of capital formation...* op. cit., p. 5.

¹⁸⁶ W. W. Rostow, *Politics and the Stages of Growth*, Cambridge University Press, Cambridge 1971, p. 14.

¹⁸⁷ P. Rosenstein-Rodan, *Notes of the theory of the "Big Push"*, (in:) *Economic Development for Latin America. International Economic Association Series*, (ed.) H. S. Ellis, Palgrave Macmillan, London 1961, p. 57-58, 78-79.

Ragnar Nurske również swoje badania skupiał wokół gospodarek słabo rozwiniętych. Uważał, że ubogie państwa znajdują się w „zaklętym kręgu ubóstwa”. Myśliciel wyróżnił kręgi po stronie popytowej reprezentowanej przez konsumentów oraz podażowej, czyli od strony producentów (rysunek 1.5.). Niewątpliwym problemem gospodarek słabo rozwiniętych jest niski poziom zasobów kapitałowych. Kraje te nie są w stanie zakumulować niezbędnego do rozwoju kapitału zatem najczęściej stają się więźniami jednego poziomu gospodarczego¹⁸⁸.

Raúl Prebisch zauważał, że jedynie kraje rozwinięte korzystają na wymianie handlowej z krajami rozwijającymi się¹⁸⁹. Kraje o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego korzystają z dobrodziejstw postępu technicznego. Importując półfabrykaty z krajów biednych mogą prowadzić działalność produkcyjno-przetwórczą. Co więcej, kraje rozwinięte mają możliwość wprowadzania nowych rozwiązań technologicznych oraz bardziej efektywnych technik produkcji, co przekłada się na dynamizowanie rozwoju gospodarczego. Działalność „peryferii”, czyli krajów rozwijających się, polega jedynie na dostarczaniu prostych dóbr (wymagających przetworzenia) do krajów „centrum” (wysoko rozwiniętych). Sytuacja ekonomiczna krajów biednych nie poprawia się w takim samym tempie, jak to następuje w gospodarkach rozwiniętych¹⁹⁰.

W teorii ekonomii wskazać można również teorie strukturalne, które starają się wyjaśnić proces rozwoju gospodarczego wykorzystując zależności pomiędzy sektorami gospodarki. Pierwsze tego typu teorie zostały sformułowane w latach 30. oraz 40. XX w. przez Allana Fishera, Colina Clarka i Jeana Fourastié. Istotą teorii trójsektorowych jest podział gospodarki na trzy sektory¹⁹¹: rolniczy (podstawowy), przemysłowy (średni) oraz usługowy (wyższy)¹⁹².

Teoria trzech sektorów zakłada, że wraz z postępującymi procesami rozwoju zmiana ulega znaczenie poszczególnych sektorów w gospodarce. O rozwoju świadczy wzrost udziału sektora usługowego w tworzeniu dochodu narodowego, w stosunku do odsetka rolnictwa oraz przemysłu (rysunek 1.6.)¹⁹³. Podobne wnioski formułuje Daniel Bell, który zauważa, że rozwój gospodarczy powoduje zmianę struktury gospodarki w następującym etapie: preindustrialny (dominacja sektora rolniczego), industrialny (przemysł, jako sektor mający największy udział w tworzeniu

¹⁸⁸ R. Nurske, *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, Oxford University Press, New York 1961, p. 5-6.

¹⁸⁹ Stan, w którym wzrost eksportu kraju ubogiego powoduje pogorszenie jego sytuacji ekonomicznej, Jagdish Bhagwati określił terminem „wzrostu zubożającego”. J. Bhagwati, *Immiserizing Growth: A Geometrical Note*, „The Review of Economic Studies”, 1958 vol. 25 no. 3, p. 201-205.

¹⁹⁰ R. Prebisch, *The economic development of Latin America and its principal problems*, United Nations, Department of Economic Affairs, New York 1950, p. 6, 8, 10-11.

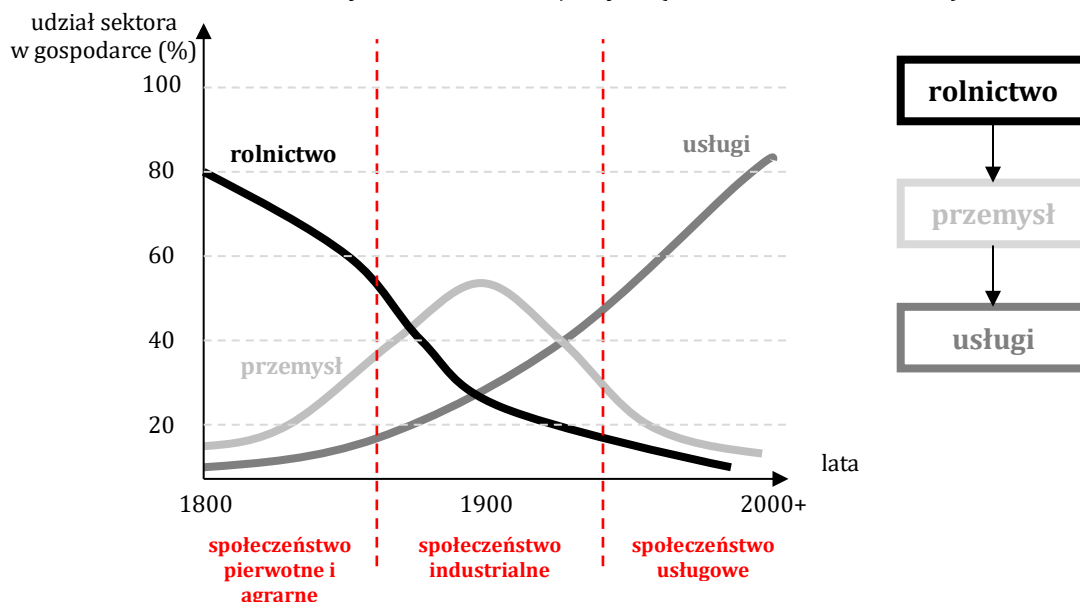
¹⁹¹ Podział sektorów może być dokonany na podstawie różnych kryteriów. Na przykład Fisher jako kryterium podziału wykorzystał wskaźnik dochodowej elastyczności popytu. Clark wyróżnił sektory wykorzystując prawo malejących przychodów krańcowych oraz prawo rosnących przychodów skali produkcji. Natomiast Fourastié wyodrębnił elementy struktury gospodarki na podstawie dynamiki postępu technicznego. P. Adamczyk, *Regionalne zróżnicowanie przemian w trójsektorowej strukturze osób pracujących w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej*, „Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich”, 2012 t. 99 nr 4, s. 30.

¹⁹² A. Fisher, *Production, primary, secondary and tertiary*, „Economic Record” 1939 vol. 15 no. 1, p. 28-29.

¹⁹³ E. Kwiatkowski, *Teoria trzech sektorów gospodarki: prezentacja i próba oceny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1980, s. 98.

dochodu narodowego) oraz postindustrialny (największe zatrudnienie oraz produkcja w sektorze usługowym)¹⁹⁴.

Rysunek 1.6. Wzorzec strukturalnych zmian rozwojowych (teoria trzech sektorów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Przywara, *Deindustrialization – Opportunity or Threat*, "Athens Journal of Business & Economics", 2017 vol. 3 no. 4, p. 428.

Na początku lat 50. XX w. powstała kolejna sektorowa teoria rozwoju gospodarczego. W. Arthur Lewis zaprezentował dwusektorowy model rozwoju gospodarczego. Jego koncepcja zakłada równoległe występowanie dwóch sektorów gospodarki – produktywnego (przemysł) oraz nieproduktywnego (rolnictwo). Sektor przemysłowy, który dzięki akumulacji kapitału może wytworzyć miejsca pracy, absorbuje siłę roboczą z rolnictwa¹⁹⁵. Model Lewisa zachowany jest w tradycji klasycznej – zakłada się, że rozwój gospodarczy następuje w sposób samoistny, bez ingerencji państwowej. Bez wątpienia, siłą napędową rozwoju są oszczędności, dzięki którym możliwe są inwestycje kapitałowe w celu jego akumulacji. Współcześnie miano sektora produktywnego przypisuje się sektorowi usług.

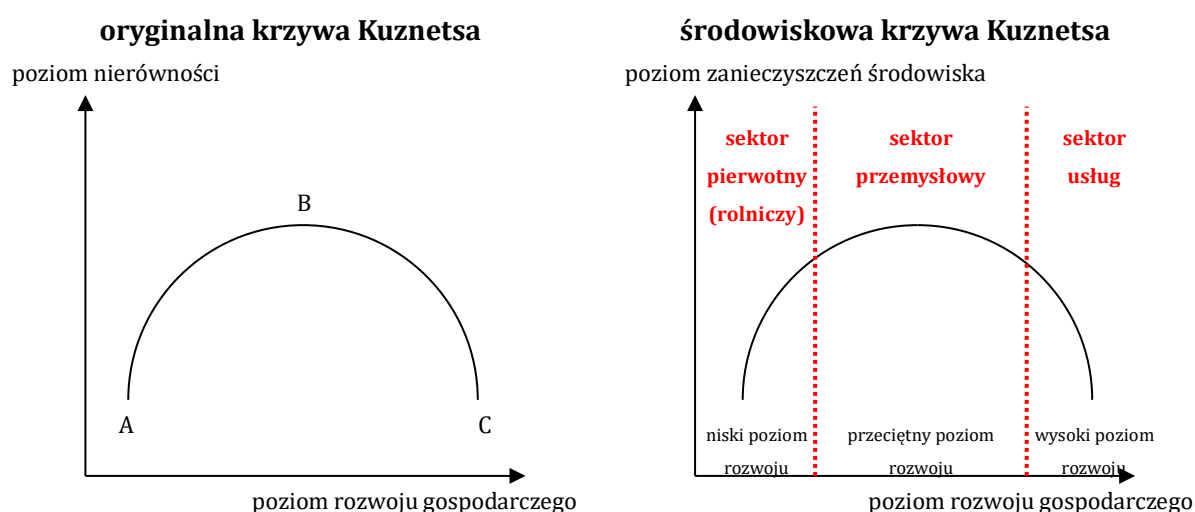
Strukturalna teoria Simona Kuzneta łączy rozwój gospodarczy z poziomem nierówności w społeczeństwie. Wskazał on, że dochodowe nierówności zmieniają się w zależności od struktury rodzajowej gospodarki, która transformuje się wraz z postępującym rozwojem gospodarki. Dominacja rolnictwa związana jest z występowaniem niewielkich nierówności (A). Z powodu znaczącej, a zarazem zbyt dużej wielkości podaży pracy, płace w sektorze rolniczym kształtują się na stosunkowo niskim poziomie, co uniemożliwia powstawania dużych różnic dochodowych pomiędzy ludźmi. Nierówności dochodowe pogłębiają się wraz z procesem zmiany struktury rodzajowej

¹⁹⁴ D. Bell, *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*, Basic Books, New York 1973, p. 12-33.

¹⁹⁵ W. A. Lewis, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, "The Manchester School", 1954 vol. 22 no. 2, p. 139, 145-146.

gospodarki. Odsetek zatrudnionych w sektorze rolniczym maleje, na rzecz przemysłu, w którym płace utrzymują się na wyższym poziomie. Gwałtowne przemiany struktury, oznaczające rozwój gospodarczy, indukują silny wzrost nierówności (B). Z czasem, gdy tempo przemieszczania się pracowników między dwoma sektorami maleje, nierówności stają się coraz mniejsze (C)¹⁹⁶. Omówioną teorię ilustruje tak zwana „krzywa Kuznetsa” (rysunek 1.7.). Hipotezę Kuznetsa można odnieść do czasów współczesnych – dołączając do analizy sektor usługowy¹⁹⁷. Teoria Kuznetsa stała się także podstawą do badania zależności stopnia zanieczyszczeń środowiska od rodzaju struktury gospodarki, która zmienia się wraz z rozwojem gospodarczym. Kraje słabo rozwinięte, w których przeważająca część produkcji jest wytworem sektora rolniczego, generują małe zanieczyszczenia środowiska. Gospodarki, w których dominuje przemysł, są na etapie maksymalnego wykorzystania oraz niszczenia środowiska. Poziom zanieczyszczenia środowiska maleje, dopiero w momencie, gdy w gospodarce sektor usługowy zyskuje na znaczeniu¹⁹⁸.

Rysunek 1.7. Krzywe Simona Kuznetsa



Źródło: P. Saumik, *Structural Transformation, Growth Incidence, and Inequality: A Framework*, (in:) *Kuznets Beyond Kuznets. Structural Transformation and Income Inequality in the Era of Globalization in Asia*, (ed.) P. Saumik, Asian Development Bank Institute, Tokyo 2018, p. 25-26; A. Ullah, D. Khan, *Testing environmental Kuznets curve hypothesis in the presence of green revolution: a cointegration analysis for Pakistan*, "Environmental Science and Pollution Research", 2020 vol. 27 no. 10, p. 11322-11323.

Teorie strukturalne ujawniają, że rozwój to proces nie tylko zmian o charakterze ekstensywnym i intensywnym, ale także strukturalnym. Przytoczone teorie rozwoju sektorowego wskazują,

¹⁹⁶ P. Saumik, *Structural Transformation, Growth...* op. cit., p. 25;

¹⁹⁷ P. Kumor, *Wpływ poziomu gospodarczego na nierówności płac w Polsce – krzywa Kuznetsa*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, 2009 t. 12 nr 1, s. 246-247.

¹⁹⁸ A. A. Sarkodie, V. Strezov, *Empirical study of the Environmental Kuznets curve and Environmental Sustainability curve hypothesis for Australia, China, Ghana and USA*, "Journal of Cleaner Production", 2018 vol. 201, p. 100.

że usługi są współcześnie najważniejszym sektorem gospodarki. Charakter, kierunek oraz tempo przemian strukturalnych jest jedną z najważniejszych determinant rozwoju gospodarki¹⁹⁹.

Ważnym elementem wzrostu oraz rozwoju gospodarczego współczesnych gospodarek jest występowanie stabilnego otoczenia makroekonomicznego. Początki zainteresowania problematyką stabilizacji sięgają lat 30. XX w. Skutki Wielkiego Kryzysu, który miał miejsce w latach 1929-1933, stały się impulsem do rozważań na temat optymalnej roli państwa w gospodarce. Od tego wydarzenia, na przestrzeni lat, powstawały teorie, a nawet nurty (ekonomia dobrobytu, ekonomia wyboru publicznego), dotyczące tego zagadnienia. Z czasem podejmowano próby pomiaru stabilizacji makroekonomicznej. Do oceny wykorzystywano „magiczne” trójkąty, czworokąty oraz pięciokąty celów interwencjonizmu państwowego, których zadaniem była ewaluacja poszczególnych obszarów stabilizacji gospodarczej. Współcześnie stabilizacyjne uwarunkowania rozwoju gospodarczego analizuje się przy wykorzystaniu pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej opracowanego przez Grzegorza W. Kołodkę. Poza założeniem o osiągnięciu wzrostu gospodarczego, mierzonego procentowym stopą przyrostu realnego PKB, stabilizacja zakłada²⁰⁰:

- utrzymywanie stopy bezrobocia na możliwie niskim poziomie (dążenie do pełnego wykorzystania zasobów produkcyjnych),
- ograniczanie procesów inflacyjnych w gospodarce (ustabilizowanie wartości pieniądza),
- osiągnięcie dodatniego salda budżetu państwa (ewentualnie równowagi budżetowej),
- uzyskiwanie dodatniego salda międzynarodowej wymiany handlowej.

Wymienione uwarunkowania można uzupełnić między innymi o dążenie do utrzymywania stóp procentowych na optymalnym poziomie, czy też zapewniającego przewidywalność realnego kursu walutowego²⁰¹. Nie bez powodów, mówiąc o wielokątach stabilizacji makroekonomicznej używa się przymiotnika „magiczny”. Wynika to głównie z faktu, że nie ma możliwości zrealizowania wszystkich celów interwencjonizmu jednocześnie.

W ramach współczesnych badań nad wzrostem i rozwojem wyróżnia się trzy dominujące nurty analiz tego procesu²⁰²: geograficzny, integracyjny i instytucjonalny (rysunek 1.8.).

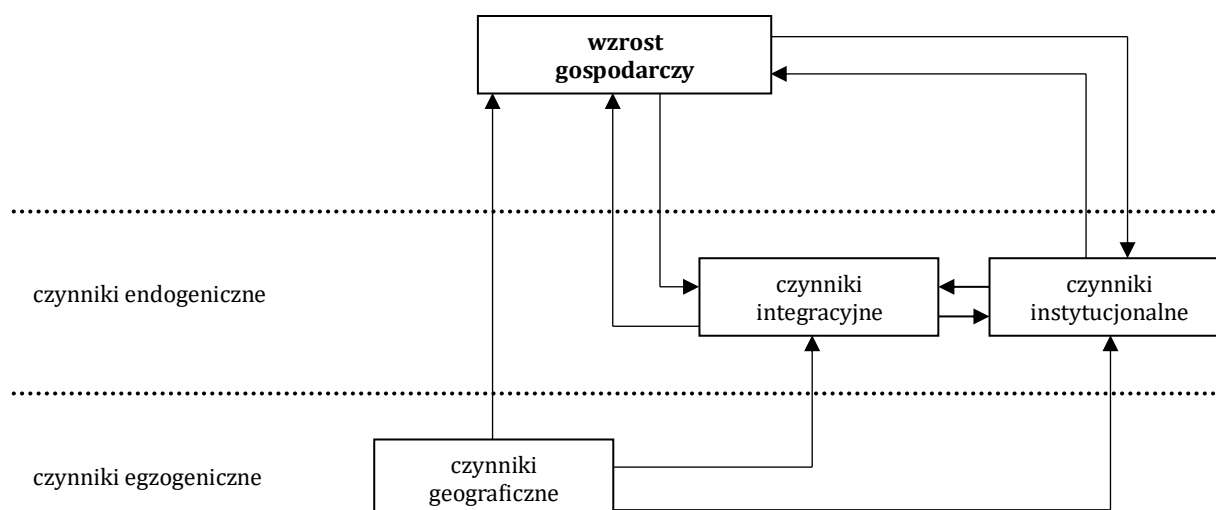
¹⁹⁹ J. Y. Lin, *New Structural Economics. A Framework for Rethinking Development*, "World Bank Research Observer", 2011 vol. 26 no. 2, p. 193-197.

²⁰⁰ G. W. Kołodko, *Kwadratura pięciokąta. Od załamania do trwałego wzrostu*, poltex, Warszawa 1993, s. 30-32.

²⁰¹ S. Fischer, *The role of macroeconomic factors in growth*, "Journal of Monetary Economics", 1993 vol. 32 no. 3, p. 483-484.

²⁰² D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi, *Institutions Rule: The Primacy...* op. cit. p. 133-134.

Rysunek 1.8. „Głębokie” czynniki wzrostu gospodarczego



Źródło: D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi, *Institutions Rule: The Primacy...* op. cit., p. 133-134.

Pierwsza szkoła skupia się na analizie egzogenicznych uwarunkowaniach geograficznych, czyli aspektach związanych z klimatem, posiadanymi zasobami naturalnym oraz umiejscowieniem geograficznym. Czynniki geograficzne determinują procesy rozwoju gospodarczego dwoma kanałami. Po pierwsze, decydując o wydajności pracy oraz poprawie ogólnego zdrowia społeczeństwa (ograniczaniu zachorowalności) bezpośrednio oddziałują na proces rozwoju gospodarczego. Natomiast, położenie geograficzne oraz obfitość gospodarki w zasoby naturalne determinuje czynniki endogeniczne (integracyjne oraz instytucjonalne), przez to pośrednio wpływając na rozwój.

Zgodnie z nurtem integracyjnym przyczyn rozwoju gospodarczego upatruje się w otwartości gospodarki na integrację oraz wymianę międzynarodową²⁰³. Według tej szkoły źródłem wzrostu oraz rozwoju gospodarczego jest całkowite otwarcie gospodarki, które pozwala na efektywny transfer nie tylko towarów oraz usług, ale także wiedzy oraz technologii²⁰⁴.

Trzecią grupą „głębokich” czynników rozwoju gospodarczego są instytucje. Analiza układu instytucjonalnego gospodarki zyskuje współcześnie na znaczeniu oraz przez wielu naukowców uważana jest za najważniejszą w badaniach rozwoju gospodarczego²⁰⁵. Niska jakość instytucji, czyli źle zabezpieczone prawa własności, problem korupcji, nieodpowiednie regulowanie rynków czynników produkcji, niska skłonność do przedsiębiorczości, nieodpowiedni poziom skłonności do oszczędności, a także dychotomia instytucji formalnych oraz nieformalnych, staje się głównym instrumentem wyjaśniającym przyczyny dysproporcji rozwojowych, ale także niskiej dynamiki tego procesu²⁰⁶.

²⁰³ D. Acemoğlu, S. Johnson, J. A. Robinson, *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, „The American Economic Review”, 2001 vol. 91 no. 5, p. 1370.

²⁰⁴ D. Rodrik, A. Subramanian, *The Primacy of Institutions (and what this does and does not mean)*, „Finance & Development”, 2003 vol. 40 no. 2, p. 32.

²⁰⁵ D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi, *Institutions Rule: The Primacy...* op. cit. p. 134-135.

²⁰⁶ H. Bloch, S. H. K. Tang, *Deep determinants of...* op. cit., p. 246-247.

Coraz częściej analizy rozwoju gospodarczego skupiają się na badaniach pozaekonomicznych determinant rozwoju gospodarczego. Na znaczeniu zyskują kwestie akcentowane przez ekonomię instytucjonalną. Otoczenie instytucjonalne, które w teoriach rozwoju najczęściej traktowane było w kategoriach czynnika niezmiennego (stałego)²⁰⁷ lub, w skrajnych przypadkach, zawsze pozytywnie warunkującego aktywność gospodarczą, z czasem stało się istotną zmienną wyjaśniającą działanie oraz funkcjonowanie mechanizmów gospodarczych²⁰⁸. We współczesnej teorii ekonomii, w ramach determinant rozwoju gospodarczego, poza ekonomicznymi czynnikami bezpośrednimi oraz pośrednimi, wskazuje się również aspekt jakości układu instytucjonalnego.

Instytucje są obecne w myśli ekonomicznej od ekonomii klasycznej. Pierwszą ekonomiczną analizę instytucjonalną przeprowadził już Adam Smith. „Ojciec” ekonomii skupiał się głównie na instytucjach formalnych, spisanych zasadach postępowania w społeczeństwie. Szczególną uwagę poświęcił²⁰⁹: kształtowi opodatkowania ludności, porządkowi prawnemu oraz prawom własności, regulacjom limitującym ekspansję rynków oraz wymiarowi sprawiedliwości. W ramach nurtu klasycznego na uwagę zasługuje również myśl C. Frédérica Bastiata. Klasyk był zwolennikiem występowania rygorystycznych norm prawnych, szczególnie bezwzględnych w stosunku do chciwych kryminalistów. Kary, będące usankcjonowaniem odstępstwa od przyjętych reguł formalnych, powinny być surowe²¹⁰. Instytucje były także obecne w pracach Friedricha F. von Wiesera. Austriacki myśliciel podkreślał rolę społecznych instytucji w rozwoju gospodarek²¹¹. Uważał, że instytucje są to organizacje, których powstanie jest efektem działalności rządzących. Te jednostki powoływane są w konkretnym celu – każdy instytucjonalny podmiot ma konkretne zadanie do wykonania²¹². Von Wieser wyróżnił ponadto kwestię „formacji historycznych”, które powstają w sposób samostanny. Można przyjąć, że były to instytucje nieformalne oraz formalne w rozumieniu współczesnego instytucjonalizmu (procesy). Zaliczał do nich między innymi rodzinę, państwo, plemię, czy też władzę²¹³. Pomiedzy tymi dwoma konstrukcjami społecznymi zachodzą różnego rodzaju związki. Instytucje społeczne (podmioty), aby prawidłowo funkcjonować, muszą być dostosowane do formacji historycznych (procesów)²¹⁴.

²⁰⁷ Nieuwzględnienie czynnika instytucjonalnego w badaniach rozwoju gospodarczego jest tożsame z założeniem, że wszystkie analizowane obiekty (kraje) odznaczają się podobnym, lub nawet takim samym, środowiskiem instytucjonalnym. Nie jest to zgodne z prawdą – instytucje, a dokładniej ich jakość, są jedną z ważniejszych przyczyn występowania dysproporcji rozwojowych pomiędzy gospodarkami. S. Voigt, *How to Measure the Rule of Law*, „Kyklos”, 2012 vol. 65 no. 2, p. 269.

²⁰⁸ E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia...* op. cit., s. 95.

²⁰⁹ G. R. Crowley, R. S. Sobel, *Adam Smith: managerial insights from the father of economics*, „Journal of Management History”, 2010 vol. 14 no. 4, p. 505-506.

²¹⁰ F. Bastiat, *The Law...* op. cit., p. 1.

²¹¹ F. von Wieser, *Social Economics*, Greenberg Publisher, New York 1927, p. 162.

²¹² F. von Wieser, *The Law of Power. Das Gesetz der Macht. 1926*, Bureau of Business Research, Lincoln 1983, p. 143

²¹³ A. Festré, P. Garrouste, *Wieser as a Theorist of Institutional Change*, „Journal of the History of Economic Thought”, 2016 vol. 38 no. 4, p. 470.

²¹⁴ F. von Wieser, *The Law of Power...* op. cit., p. 147-148.

Bezpośrednie znaczenie instytucji, w rozumieniu osadzonych norm oraz zasad, po raz pierwszy zostało wskazane przez Veblena, twórcę starej szkoły instytucjonalnej. Tradycyjny instytucjonalizm przetrwał próby czasu – szybko został wyparty przez inne szkoły ekonomiczne (głównie szkołę Keynesa). Analiza aspektów instytucjonalnych gospodarki miała swój renesans za sprawą nowej szkoły instytucjonalnej. Szczególny wpływ na ewolucję teorii rozwoju gospodarczego w zakresie podejścia instytucjonalnego miał między innymi Douglass C. North. Myśliciel przedstawił koncepcję efektywności adaptacyjnej, zgodnie z którą podstawą rozwoju gospodarczego staje się właściwy, o odpowiedniej jakości, układ instytucjonalny. Efektywność ta, w przeciwieństwie do efektywności alokacyjnej, ma charakter dynamiczny. Głównym czynnikiem wzrostu oraz rozwoju gospodarczego stają się instytucje, a dokładniej stopień ich elastyczności względem dostosowań do zmian demograficznych, technologicznych oraz wszelkich szoków w gospodarce. North zwracał uwagę, że to właśnie instytucje, czyli zestawy reguł, określają zdolność społeczeństwa do absorpcji wiedzy, pobudzania innowacyjności, pokonywania przeszkód oraz barier do osiągnięcia rozwoju gospodarczego²¹⁵.

Współczesne zainteresowanie ideami głoszonymi przez przedstawicieli zarówno starej, jak i nowej ekonomii instytucjonalnej ma swoje podłoże w kilku przyczynach²¹⁶:

- krytyce ekonomii neoklasycznej (właściwie całego głównego nurtu) w kwestii pomijania aspektów społeczno-kulturowych w modelach (objęcie instytucji klauzulą *ceteris paribus*, bądź założenia, że instytucje zawsze pozytywnie indukują procesy gospodarcze),
- krytyce założeń paradygmatu neoklasycznego – szczególnie koncepcji *homo oeconomicus*, ale także wielu ujęć ściśle modelowych – oderwanych od rzeczywistości,
- nieznanemu ówczesnie zjawisku transformacji systemowej, powodującemu wzrost zapotrzebowania na teorie wyjaśniające przebieg, etapy oraz czynniki tego procesu²¹⁷.

Pomimo tak wielu prac w zakresie analiz rozwoju gospodarczego, wydaje się, że nadal istnieje pewna luka poznawcza w zakresie jego determinant oraz uwarunkowań. Współczesne badania rozwoju gospodarczego skupiają się coraz częściej na jego pozaekonomicznych aspektach. Interdyscyplinarne podejście, z pogranicza socjologii, ekonomii, prawa, czy też psychologii, otwiera nowe możliwości w zakresie analiz tego procesu.

²¹⁵ D. C. North, *Institutions, institutional change...* op. cit., p. 80.

²¹⁶ C. Marinescu, *Why Institutions Matter: From Economic Development to Development Economics*, "European Review", 2014 vol. 22 no. 3, p. 474-475.

²¹⁷ M. Lissowska, *New Research Problems for Institutional Economics Arising from the experience of transition to a market economy: the evolution of institutions*, "Journal of Economics and Business", 2006 vol. 9 no. 2, p. 61.

Rozdział 2.

Rozwój gospodarczy współczesnych gospodarek

„...należy zmienić punkt ciężkości w statystyce z mierzenia ogólnych rozmiarów produkcji, do czego służy PKB, na mierzenie tego, co kształtuje dobrobyt ludzi obecnie i w przyszłości”

Angel Gurria²¹⁸

2.1. Przegląd metod pomiaru rozwoju gospodarczego

Rozwój gospodarczy jest kategorią wielowymiarową oraz bezpośrednio nieobserwowalną, zatem jego pomiar nie jest prostym zadaniem. W literaturze przedmiotu nie ma jednego, ściśle określonego sposobu kwantyfikacji tej kategorii. Rozwój gospodarczy jest procesem, jednak w praktyce można również określić jego poziom na pewien moment. W tym celu wykorzystuje się zestawy pojedynczych zmiennych lub miary syntetyczne, których wartości umożliwiają przeprowadzenie międzynarodowych analiz porównawczych.

Do grupy najczęściej stosowanych miar wzrostu i rozwoju gospodarczego zalicza się te, które zostały opracowane na podstawie danych pozyskanych na bazie systemu rachunków narodowych (SNA)²¹⁹. Najczęściej stosowanym miernikiem, bazującym na tej metodyce, jest produkt krajowy brutto (PKB), który jest wyrazem wartości produkcji wytworzonej przez czynniki produkcji znajdujące się na terenie danej gospodarki. Przy wykorzystaniu tej miary w badaniach makroekonomicznych należy zwrócić uwagę na dwie kwestie:

- PKB jest ujęciem bezwzględnym – zatem, aby móc skutecznie porównywać wartość produkcji różnych krajów należy dokonać odpowiednich przekształceń, które sprowadzą tę miarę do postaci wskaźnika natężenia; w badaniach makroekonomicznych najczęściej korzysta się z PKB podzielonego przez liczbę mieszkańców danego kraju (PKB per capita²²⁰); zdarza się, że punktem odniesienia jest także liczba pracujących (makroekonomiczna wydajność pracy),
- PKB ma charakter wartościowy – jest wyrażone w określonej walucie; oznacza to, że zmiany wartości PKB mogą wiązać się jedynie ze zmianami cen, a nie wielkości produkcji;

²¹⁸ A. Gurria, *Przedmowa*, (w:) J. E. Sliglitz, J.-P. Fitoussi, M. Durand, *Poza PKB. Mierzymy to co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2019, s. 9.

²¹⁹ Pierwsze rachunki dochodu narodowego zostały opracowane przez Williama Petty'ego już w XVII w. dla gospodarki Anglii oraz Walii. Podwaliny dla współczesnych metod pomiaru dochodu narodowego dali Simon Kuznets oraz Richard Stone; którzy na początku XX w. opracowali system rachunków narodowych SNA (*System of National Accounts*). F. Lequiller; D. Blades, *Understanding National Accounts: Second Edition*, OECD Publishing, OECD 2014, p. 438-439.

²²⁰ W literaturze przedmiotu zdarzają się prace, w których rozwój gospodarczy mierzony jest wyłącznie miarą PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Nie jest to podejście właściwe, ponieważ rozwój gospodarczy jest wielowymiarowy oraz wieloaspektowy, badanie jego poziomu powinno obejmować nie tylko zmienne o charakterze ekonomicznym, ale także pozaekonomicznym (m. in. społecznym, środowiskowym).

rozwiązaniem tego problemu jest korzystanie z miar PKB obliczonych na podstawie cen stałych (PKB realny), a nie bieżących (PKB nominalny)²²¹.

PKB jest miarą chętnie wykorzystywaną w badaniach makroekonomicznych z różnych powodów, między innymi²²²: powszechności zastosowania z racji swojej prostej, przejrzystej konstrukcji; porównywalności względem czasu i zakresu; dostępności oraz terminowości; a także wiarygodności (jest to miara powszechnie stosowana w planowaniu polityk gospodarczych – szczególnie długoterminowych). Nie jest to jednak miara doskonała, a wykorzystanie PKB w badaniach ekonomicznych jest przedmiotem silnej krytyki środowiska naukowego. Wątpliwości dotyczące stosowania tej miary wynikają głównie z metodologicznej strony obliczania tego wskaźnika. Krytyka PKB jako miary wzrostu oraz rozwoju gospodarczego (a także dobrobytu) wynika między innymi z następujących kwestii²²³:

- nieuwzględniania wartości działalności na własne potrzeby, towarów używanych (wtórny obieg towarów), produkcji szarej strefy, wartości czasu wolnego, a także efektów zewnętrznych (w szczególności strat środowiskowych) oraz nierówności w podziale dochodów²²⁴;
- uwzględniania wartości produkcji antydóbr (dóbr społecznie szkodliwych, takich jak na przykład alkohol, czy papierosy).

Ponadto wątpliwości dotyczą samej konstrukcji PKB. Murray N. Rothbard zwrócił uwagę na możliwość wystąpienia problemu podwójnego (co najmniej) zliczania wartości produkcji poprzez uwzględnianie wydatków rządowych przeznaczonych na zakup dóbr oraz usług finalnych od sektora prywatnego w rachunku tej miary²²⁵. Co więcej, w konstrukcji PKB uwzględnia się wartość eksportu netto – czyli różnicy eksportu oraz importu. PKB rośnie zatem wraz ze wzrostem eksportu, przy założeniu stałego importu. Takie podejście stawia eksport znacząco nad importem w zakresie określania wartości produkcji – można by się zastanowić czy nie powinno być na odwrót. Wydaje się, że źródłem wzrostu oraz rozwoju gospodarczego jest to ile w danej gospodarce jest towarów (kapitału), a nie pieniądza (pochodzącego z eksportu).

W odpowiedzi na niedoskonałości PKB powstało wiele modyfikacji oraz rozszerzeń tej miary. Jedną z pierwszych zmodyfikowanych miar, bazujących na systemie rachunków narodowych, jest

²²¹ J. E. Stiglitz, J.-P. Fitoussi, M. Durand, *Poza PKB. Mierzymy...* op. cit., s. 34.

²²² B. F. Gianetti, F. Agostinho, C. M. V. B. Almeida, D. Huisingh, *A review of limitations of GDP and alternative indices to monitor human wellbeing and to manage eco-system functionality*, "Journal of Cleaner Production", 2015 vol. 87 no. 1, p. 12; A. F. Ivković, *Limitations of the GDP as a measure of progress and well-being*, "Ekonomski Vjesnik/ Econoviews", 2016 vol. 29 no. 1, p. 262.

²²³ *Ekonomia rozwoju*, (red.) B. Fiedor, K. Kociszewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010, s. 28-30.

²²⁴ Do pomiaru nierówności dochodowych wykorzystuje się miary koncentracji. Najpopularniejszą jest współczynnik Giniego, którego wartości należą do przedziału od 0 do 1, przy czym im są one wyższe tym nierówności są większe. Graficznym przedstawieniem współczynnika Giniego jest wykres krzywej Lorenza. C. Gini, *Measurement of Inequality of Incomes*, "Economic Journal", 1921 vol. 31 no. 121, p. 124-126.

²²⁵ M. N. Rothbard, *Power & Market. Government and the Economy*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2006, p. 207-208.

Miernik Dobrobytu Ekonomicznego (MEW – *Measure of Economic Welfare*) zaproponowany przez Williama D. Nordhaus i Jamesa Tobina²²⁶. Autorzy dokonali korekty w zakresie obliczania wartości wydatków rządowych oraz konsumpcyjnych – w rachunku PKB wykluczyli tak zwane wydatki instrumentalne, czyli te, związane z: funkcjonowaniem rządu oraz administracji rządowej, a także ponoszone na rzecz bezpieczeństwa wewnętrznego oraz działalnością zawodową gospodarstw domowych. Ponadto do wartości PKB dodali szacunkową wartość produkcji szarej strefy; czasu wolnego oraz dodatnich efektów zewnętrznych. Odjęli natomiast przybliżoną wartość strat środowiskowych²²⁷. Podobnym miernikiem (różnice jedynie w szacowaniu wartości czasu wolnego oraz kosztów środowiskowych) do MEW jest wskaźnik krajowego dobrobytu netto (NNW – *Net National Welfare*), który został przygotowany przez zespół japońskich naukowców i miał służyć do pomiaru rozwoju gospodarczego Japonii w 1973 r.²²⁸. Obie miary, zarówno MEW, jak i NNW, nie są pozbawione wad. Podobnie jak PKB nie uwzględniają różnic w podziale dochodu (nierówności dochodowych). Co więcej, wartość takich kategorii jak: czas wolny, produkcja szarej strefy, czy koszty środowiskowe jest szacunkowa, a przez to mało wiarygodna²²⁹.

Zadaniem wszelkich modyfikacji PKB²³⁰ była eliminacja (lub minimalizacja) jego wad jako miary rozwoju gospodarczego (a także dobrobytu społecznego). Wydaje się jednak, że wraz z ciągłym udoskonalaniem tego wskaźnika pojawiały się coraz to nowe wątpliwości. Próby uwzględniania kategorii, które PKB pomija, skutkowały znaczącym skomplikowaniem tej miary oraz obniżeniem jej wiarygodności. Wydaje się, że wszystkie starania związane z jej „udoskonaleniem” wynikały z chęci naukowców do stworzenia jednego, uniwersalnego wskaźnika. Należy zaznaczyć, że PKB jest miarą powszechnie akceptowaną do pomiaru bazowego wymiaru rozwoju – czyli wzrostu gospodarczego (poziomu oraz zmian w czasie). Pomiar rozwoju gospodarczego należy uzupełnić o szereg innych indykatorów, których zadaniem jest uchwycenie jakościowego charakteru tego procesu. Jak zauważają Joseph E. Stiglitz, Jean-Paul Fitoussi i Martine Durand: „*żaden pojedynczy wskaźnik nie będzie dobrą miarą kondycji danego kraju*”²³¹. Niezbędnym zatem jest wykorzystanie zestawów zmiennych, w których miary oparte na PKB są wyłącznie elementem, do pomiaru zjawiska tak złożonego oraz wielowymiarowego jak rozwój gospodarczy.

²²⁶ Współcześnie jest to miernik Dobrobytu Ekonomicznego Netto (NEW – *Net Economic Welfare*).

²²⁷ W. D. Nordhaus, J. Tobin, *Is Growth Obsolete?* (in:) *The Measurement of Economic and Social Performance*, (ed.) M. Moss, National Bureau of Economic Research, New York 1973, p. 512-521.

²²⁸ K. Uno, *Economic Growth and Environmental Change in Japan; Net National Welfare and Beyond*, (in:) *Economy and Ecology: Towards Sustainable Development*, (eds.) F. Archibugi, P. Nijkamp, Springer, Dordrecht 1989, p. 307-308.

²²⁹ E. Cieślak, *Wybrane alternatywne sposoby mierzenia poziomu rozwoju gospodarczego*, „Equilibrium”, 2008 t. 1 nr 1-2, s. 149.

²³⁰ W literaturze przedmiotu można również wyróżnić kilka miar, których podstawą obliczeniową jest nie tyle PKB, co konsumpcja indywidualna. Przykładami takich miar są: Miernik Ekonomicznych Aspektów Dobrobytu (IEAW – *Index of the Economic Aspects of Welfare*) autorstwa Xenophona Zolotasa oraz Indeks Zrównoważonego Dobrobytu Ekonomicznego (ISEW – *Index of Sustainable Economic Welfare*), którego autorami są Herman E. Daly oraz John B. Cobb. A. Kubiczek, *Jak mierzyć dziś rozwój społeczno-gospodarczy krajów?* „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2014 t. 2 nr 38, s. 45.

²³¹ J. E. Stiglitz, J.-P. Fitoussi, M. Durand, *Poza PKB. Mierzymy...*, op. cit., s. 131.

Najbardziej popularną, wielowymiarową miarą rozwoju gospodarczego jest wskaźnik rozwoju społecznego (HDI – *Human Development Index*), stworzony w 1990 r. przez Mahbuba ul Haqa. HDI jest aktualnie stosowany przez Agendę do spraw Rozwoju Organizacji Narodów Zjednoczonych (UNPD) jako jeden z najważniejszych wskaźników do monitorowania poziomu rozwoju na świecie. Zgodnie z aktualną²³² metodologią obliczeniową, HDI jest średnią geometryczną (2.1.) trzech miar reprezentujących wymiary szczegółowe: zdrowie, wiedza oraz dochód²³³.

$$HDI = (I_Z \cdot I_W \cdot I_D)^{1/3} \quad (2.1.)$$

$$I_X = \frac{x - \min\{x\}}{\max\{x\} - \min\{x\}} \quad (2.2.)$$

gdzie:

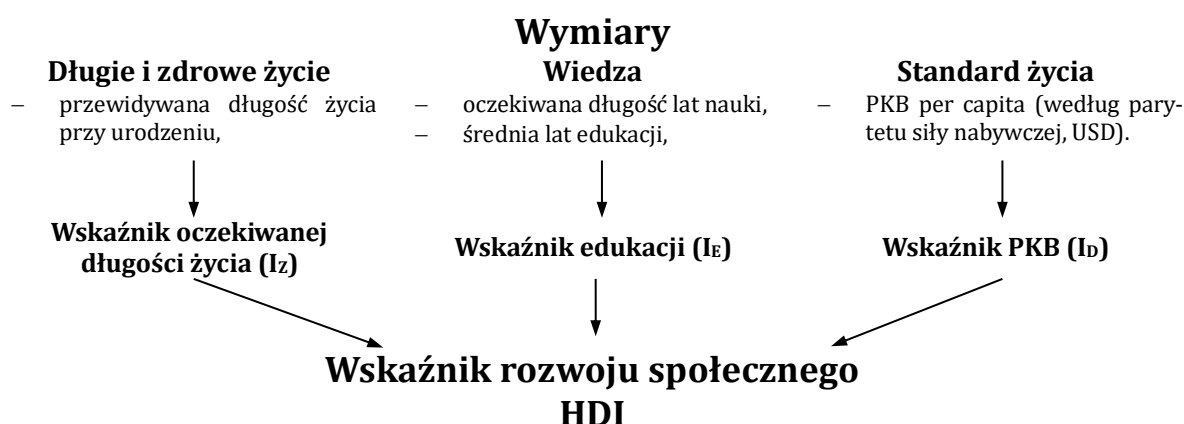
I_X – znormalizowana wartość sub-wskaźnika wymiaru X (Z - zdrowie, W - wiedza lub D - dochód),

x – wartość zmiennej,

$\min\{x\}$; $\max\{x\}$ – arbitralnie przyjęta wartość minimalna i maksymalna zmiennej.

Poszczególne wymiary mają charakter znormalizowanych zmiennych (lub w przypadku wskaźnika edukacji – ich średniej) i przyjmują one wartości od 0 do 1 – do normalizacji wykorzystano unitaryzację zerowaną (2.2.). Rysunek 2.1. przedstawia schemat obliczania syntetycznej miary HDI.

Rysunek 2.1. Konstrukcja wskaźnika HDI



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Human Development Report...*, op. cit.

²³² Według wcześniejszej formuły obliczeniowej (przed 2010 r.) HDI było średnią arytmetyczną trzech wymiarów: zdrowia (również reprezentowanego przez miarę przewidywanej długości życia), edukacji (średnia ważona dwóch miar znormalizowanych miar szczegółowych – stopy umiejętności pisania i czytania, a także wskaźnika zapisów do szkół) oraz standardu życia (PKB per capita). Modyfikacja HDI wynikała z krytyki tej miary – wątpliwości dotyczyły wyboru zmiennych oraz identyfikacji trzech wymiarów (oraz ich wag). Jak zauważa Surajit Deb, mimo zmian w konstrukcji HDI, miara ta ciągle ma te same słabości. Omawiana zmienna syntetyczna nadal nie obejmuje innych, ważnych aspektów rozwoju społecznego (środowiska naturalnego, innowacyjności), a dobór zmiennych oraz ważenie poszczególnych wymiarów ma charakter arbitralny, nie merytoryczno-statystyczny. S. Deb, *The Human Development Index and Its Methodological Refinements*, „Social Change”, 2015 vol. 45 no. 1, p. 135.

²³³ *Human Development Report 2021-22: Uncertain Times, Unsettled Lives: Shaping our Future in a Transforming World*, UNDP, New York 2022.

HDI przyjmuje wartości z przedziału o 0 do 1, przy czym wyższe wartości oznaczają wyższy poziom rozwoju gospodarczego. UNPD dzieli kraje świata na cztery grupy typologiczne pod względem wartości HDI, wykorzystując następujące przedziały²³⁴:

- $HDI < 0,550$ – niski poziom rozwoju gospodarczego,
- $0,550 \leq HDI \leq 0,699$ – średni poziom rozwoju gospodarczego,
- $0,700 \leq HDI \leq 0,799$ – wysoki poziom rozwoju gospodarczego,
- $HDI \geq 0,800$ – bardzo wysoki poziom rozwoju gospodarczego.

Tabela 2.1. HDI* w krajach Unii Europejskiej w latach 1990-2019

HDI	1990	R	2000	R	2007	R	2019	R
Niemcy	0,829	9.	0,889	9.	0,921	2.	0,948	5.
Szwecja	0,810	14.	0,904	2.	0,908	10.	0,947	6.
Dania	0,834	8.	0,889	8.	0,911	8.	0,946	7.
Niderlandy	0,847	5.	0,893	4.	0,912	6.	0,943	8.
Irlandia	0,737	30.	0,847	20.	0,896	17.	0,942	10.
Finlandia	0,814	12.	0,891	6.	0,911	7.	0,939	13.
Belgia	0,816	11.	0,887	11.	0,908	12.	0,936	16.
Luksemburg	0,786	20.	0,864	17.	0,887	20.	0,927	19.
Słowenia	–	–	0,821	28.	0,882	23.	0,921	23.
Austria	0,825	10.	0,871	15.	0,896	16.	0,919	25.
Malta	0,730	35.	0,779	42.	0,837	34.	0,915	26.
Hiszpania	0,757	26.	0,825	26.	0,858	29.	0,908	27.
Francja	0,791	17.	0,844	21.	0,873	25.	0,905	28.
Cypr	0,716	43.	0,797	36.	0,848	32.	0,897	32.
Czechy	0,742	29.	0,808	32.	0,859	27.	0,897	31.
Włochy	0,778	22.	0,841	23.	0,877	24.	0,897	30.
Estonia	0,732	33.	0,787	40.	0,853	31.	0,896	33.
Grecja	0,759	24.	0,810	30.	0,858	30.	0,889	34.
Litwa	0,734	32.	0,766	45.	0,830	37.	0,884	35.
Polska	0,716	44.	0,793	38.	0,825	39.	0,881	37.
Łotwa	0,730	34.	0,756	49.	0,820	41.	0,871	40.
Portugalia	0,701	47.	0,791	39.	0,818	42.	0,867	41.
Słowacja	0,692	49.	0,763	47.	0,823	40.	0,862	42.
Chorwacja	–	–	0,759	48.	0,815	45.	0,861	44.
Węgry	0,720	41.	0,773	44.	0,817	44.	0,853	47.
Rumunia	0,703	46.	0,715	59.	0,786	55.	0,832	54.
Bułgaria	0,684	51.	0,725	56.	0,774	57.	0,810	65.
średnia UE	0,759		0,818		0,859		0,900	

* według aktualnej metodologii obliczeniowej, obowiązującej od 2010 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Human Development Reports*, UNPD, <https://hdr.undp.org/data-center/documentation-and-downloads>, (dostęp: 20.05.2024).

W tabeli 2.1. przedstawiono rankingi krajów UE pod względem wartości syntetycznej miary rozwoju społecznego (HDI) krajów UE w latach 1990-2019. Na podstawie danych można sformułować następujące wnioski:

- kraje UE należą do najlepiej rozwiniętych gospodarek światowych – w roku 2019 wszystkie państwa członkowskie należały do grupy krajów o bardzo wysokim poziomie rozwoju gospodarczego (wartość $HDI \geq 0,800$);

²³⁴ Ibidem, p. 268.

- od roku 1990 odnotowano znaczący wzrost średniej wartości HDI krajów UE (wzrost w 2019 roku o 0,141; czyli ponad 18% w porównaniu do roku 1990), który świadczy o dobrym tempie rozwoju gospodarczego tych krajów (trend średniej wartości HDI dla gospodarek UE jest rosnący);
- w ramach krajów UE zauważalny jest podział gospodarek na dwie grupy: 1) kraje, w których nastąpił (oraz ciągle następuje) proces transformacji systemowej (kraje EŚW²³⁵) oraz 2) gospodarki, w których owa transformacja nie miała miejsca. W gospodarkach EŚW poziom rozwoju gospodarczego jest nieznacznie niższy, niż w przypadku pozostałych członków UE, biorąc pod uwagę HDI.

Do wymienionych wniosków należy jednak podchodzić z dużą ostrożnością – HDI nie jest miarą wolną od wad. Krytyka środowiska naukowego dotyczy następujących kwestii:

- identyfikacji wymiarów miary²³⁶ – wątpliwości w szczególności dotyczą braku uwzględnienia innych, znaczących aspektów rozwoju gospodarczego, czyli między innymi innowacyjności, jakości środowiska naturalnego, sprawności instytucji²³⁷ oraz poziomu nierówności społecznych (dochodowych, majątkowych),
- doboru zmiennych – miara HDI obliczana jest dla ponad 190 gospodarek na świecie – wśród nich występują kraje o diametralnie różnym poziomie rozwoju gospodarczego; stosowanie takich samych zmiennych do określenia poziomu rozwoju gospodarek skrajnie różnych wydaje się niewłaściwe; jak zauważa Srinivasan między innymi „dane dotyczące PKB w krajach rozwijających się są niekompletne, obarczone błędami pomiaru oraz są nieobiektywne”²³⁸,
- sposobu agregacji – w szczególności wątpliwości związane są z określaniem wag poszczególnych wymiarów w tworzeniu syntetycznej miary HDI²³⁹, arbitralny charakter równych wag dowodzi, że nie zostały one ustalone ani na podstawie kryteriów merytorycznych, ani statystycznych²⁴⁰.

²³⁵ Do krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) należy 11 gospodarek: Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia oraz Węgry.

²³⁶ P. Dasgupta, M. Weale, *On Measuring the Quality of Life*, "World Development", 1992 vol. 20 no. 1, p. 119.

²³⁷ W ramach niniejszej pracy instytucje są traktowane w kategorii czynnika, a nie wymiaru, rozwoju gospodarczego. Zatem brak ich uwzględnienia w HDI może być zaletą – biorąc pod uwagę przyjętą perspektywę badawczą w niniejszej rozprawie doktorskiej.

²³⁸ T. N. Srinivasan, *A New Paradigm or Reinvention of the Wheel?* "The American Economic Review", 1994 vol. 84 no. 2, p. 240-241.

²³⁹ M. Desai, *Human development. Concepts and measurement*, "European Economic Review", 1991 vol. 35 no. 2-3, p. 355-357.

²⁴⁰ Według metodologii stosowanej przed 2010 r. HDI był średnią arytmetyczną trzech wymiarów, co powodowało, że komponenty były doskonałymi substytutami. Aktualnie miara ta powstaje jako średnia geometryczna wymiarów, co powoduje, że niski poziom dowolnego wymiaru bezpośrednio przekłada się na HDI – pomiędzy wymiarami nie ma doskonałej substytucyjności. Mimo wprowadzonych zmian, sposób ważenia wkładu poszczególnych wymiarów do ogólnej miary syntetycznej jest ciągle słabo uzasadniony, biorąc pod uwagę kryteria merytoryczne i statystyczne. J. Bilbao-Ubillos, *The Limits of Human Development Index: The Complementary Role of Economic and Social Cohesion, Development Strategies and Sustainability*, "Sustainable Development", 2011 vol. 21 no. 6, p. 404.

Miara HDI była podstawą powstania wielu innych miar umożliwiających określenie poziomu rozwoju gospodarczego współczesnych gospodarek. Przykładem tego typu zmiennych syntetycznych są wskaźniki ubóstwa społecznego (HPI – *Human Poverty Index*) – HPI-1, który był dostosowany do krajów rozwijających się oraz HPI-2, obliczany dla wybranych wysoko rozwiniętych gospodarek OECD²⁴¹. Współcześnie do pomiaru ubóstwa na świecie wykorzystuje się, zamiast miar HPI, wielowymiarowy wskaźnik ubóstwa (MPI – *Multidimensional Poverty Index*²⁴²). Miary ubóstwa mają szczególne zastosowanie w pomiarze rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się – jedynie wybrane mierniki²⁴³ mogłyby zostać wykorzystane w identyfikacji poziomu rozwoju gospodarek wysoko rozwiniętych (w tym krajów UE).

W literaturze przedmiotu można coraz częściej spotkać się z opracowaniem własnych koncepcji pomiarowych, zamiast korzystania z gotowych miar, do określania poziomu rozwoju gospodarczego gospodarek światowych. W dalszej części pracy zostaną zaprezentowane wybrane autorskie koncepcje pomiaru poziomu rozwoju gospodarczego krajów UE.

Małgorzata Stec oraz Mariola Grzebyk²⁴⁴ prowadziły badania, których celem było porównanie i ocena poziomu rozwoju gospodarczego oraz rozwoju turystyki krajów UE-28. Do pomiaru obu kategorii bezpośrednio nieobserwowalnych autorki wykorzystały wzorcową technikę taksonomiczną TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity to an Ideal Solution*). Za okres badawczy przyjęto rok 2016.

Tabela 2.2. Zmienne rozwoju gospodarczego wykorzystane przez M. Stec i M. Grzebyk

Indykator	Charakter indykatora
PKB per capita (ceny bieżące, tys. EUR)	+
Wartość dodana – usługi (% wartości dodanej całkowitej)	+
Wydatki brutto na działalność B+R (% PKB)	+
Stopa inwestycji (%)	+
Udział eksportu high-tech (% eksportu ogółem)	+
Współczynnik zgonów niemowląt (na 1 000 mieszkańców)	–
Stopa zatrudnienia (%)	+
Wskaźnik zagrożenia ubóstwem (%)	–
Studenci szkół wyższych (na 10 tys. ludności)	+
Abonenci telefonii komórkowej (na 1 000 mieszkańców)	+

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Stec, M. Grzebyk, *Socio-economic Development...* op. cit., p. 181-183.

Syntetyczna zmienna poziomu rozwoju gospodarczego powstała jako wynik agregacji dziesięciu indykatorów (tabela 2.2.). Wśród nich można wskazać grupy zmiennych które mają pozytywny,

²⁴¹ K. A. Nawrot, *Determinanty rozwoju gospodarczego państw ASEAN*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008, s. 53.

²⁴² *Global Multidimensional Poverty Index 2022: Unpacking deprivation bundles to reduce multidimensional poverty*, UNDP, New York 2022.

²⁴³ Jedynie zmienne tworzące miary HPI mogą zostać wykorzystane w badaniu makroekonomicznym. MPI powstaje na podstawie badań wybranych gospodarstw domowych – są to indykatory proste tworzone konkretnie na potrzeby tej miary.

²⁴⁴ M. Stec, M. Grzebyk, *Socio-economic Development and the Level of Tourism Function Development in European Union Countries – a Comparative Approach*, "European Review", 2020 vol. 30 no. 2.

ale także takie, które mają negatywny wpływ na kształtowanie się poziomu rozwoju gospodarczego. Trzy z nich mają charakter nakładowy – wydatki brutto na działalność B+R (% PKB), stopa inwestycji (%) oraz liczba studentów szkół wyższych (na 10 tys. ludności) – pozostałe są zmiennymi odzwierciedlającymi efekty. Autorki skupiły się wyłącznie na ekonomicznym oraz społecznym wymiarze rozwoju, przez co nie zostały uwzględnione miary związane między innymi z jakością instytucji, czy środowiska. Badania Stec oraz Grzebyk potwierdziły występowanie istotnego zróżnicowania krajów (nierówności) UE-28 pod względem zarówno poziomu rozwoju gospodarczego, jak i rozwoju turystyki²⁴⁵.

Iwona Bąk oraz Katarzyna Cheba również podjęły próbę pomiaru rozwoju gospodarczego krajów UE-28²⁴⁶. Autorki opracowały syntetyczną miarę wykorzystując wzorcową technikę taksonomiczną autorstwa Zdzisława Hellwiga²⁴⁷ dla 2004 oraz 2014 roku. Finalny indyktor składał się z ośmiu zmiennych, wybranych spośród ponad 120 miar zrównoważonego rozwoju opracowanych przez Eurostat (tabela 2.3.).

Tabela 2.3. Zmienne rozwoju gospodarczego wykorzystane przez I. Bąk i K. Chebę

Indyikator	Charakter indykatora
Młodzi ludzie, którzy nie pracują, nie uczą się, ani się nie szkolą (% osób w wieku 15-24 lat)	–
Całkowite wydatki na B+R (% PKB)	+
Wytwarzanie odpadów, z wyłączeniem odpadów mineralnych (kg per capita)	–
Odsetek osób z wyższym wykształceniem (% osób w wieku 30-34)	+
Stopa bezrobocia długoterminowego (%)	–
Odsetek osób dorosłych w uczestniczących w kształceniu przez całe życie (% osób dorosłych)	+
Stopa zatrudnienia starszych pracowników (%)	+
Współczynnik dzietności całkowitej (liczba dzieci na kobietę)	+

Źródło: opracowanie własne na podstawie: I. Bąk, K. Cheba, *Multidimensional Comparative Analysis...*, op. cit., p. 18.

Na podstawie przeprowadzonej identyfikacji poziomu rozwoju gospodarczego krajów UE w latach 2004 oraz 2014, Autorki sformułowały następujące wnioski²⁴⁸:

- kraje UE są wyraźnie zróżnicowane pod względem poziomu rozwoju gospodarczego – zarówno w 2004, jak i 2014 roku, najniższy poziom rozwoju gospodarczego odnotowano w krajach położonych we wschodniej oraz południowej części Europy; natomiast najlepsze wyniki odnotowały kraje zlokalizowane w Europie Zachodniej i Północnej (w szczególności kraje skandynawskie);

²⁴⁵ M. Stec, M. Grzebyk, *Socio-economic Development...* op. cit., p. 190.

²⁴⁶ I. Bąk, K. Cheba, *Multidimensional Comparative Analysis of Sustainable Development in European Union*, "Proceedings of the 2017 International Conference: Economic Science for Rural Development", 2017 no. 45.

²⁴⁷ Autorki do standaryzacji zmiennych wykorzystały medianę Webera, która jest miarą odporną na występowanie wartości odstających oraz silnej asymetrii rozkładu, która znacząco i negatywnie może wpłynąć na finalne porządkowanie obiektów. A. Łuczak, F. Wysocki, *Zastosowanie mediany przestrzennej Webera i metody TOPSIS w ujęciu pozycyjnym do konstrukcji syntetycznego miernika poziomu życia*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2013 nr 278, s. 71-72.

²⁴⁸ I. Bąk, K. Cheba, *Multidimensional Comparative Analysis...*, op. cit., p. 19-20.

- kryzys gospodarczy i finansowy (2008) najsilniej wpłynął na rozwój gospodarczy w krajach względnie najsłabiej rozwiniętych w UE, czego dowodem jest pogorszenie średniej pozycji w rankingu (w szczególności krajów położonych w południowej części Europy – średnio rzecz biorąc w roku 2004 kraje z tego obszaru zajmowały 18. pozycję, natomiast w 2014 już 22.)

W literaturze przedmiotu występują również prace, w których można znaleźć bardziej szczegółowe próby pomiaru rozwoju. Autorzy, dążąc do skonstruowania syntetycznej miary rozwoju, wyodrębniają także jego poszczególne wymiary. Taki sposób pomiaru wydaje się być szczególnie uzasadniony, ponieważ rozwój gospodarczy jest kategorią wysoce złożoną – identyfikacja poszczególnych jego aspektów nie tylko umożliwia dokładniejszy pomiar, ale także tworzy szansę lepszego zrozumienia jego natury.

Członkowie zespołu pod kierunkiem Ivelyny Podgornej²⁴⁹ do identyfikacji aspektów rozwoju wykorzystali koncepcję opracowaną przez Komisję Europejską – strategię Europa 2020²⁵⁰. Bazując na tym dokumencie w pracy wyróżniono trzy wymiary oraz sześć podwymiarów rozwoju gospodarczego:

- „inteligentny rozwój²⁵¹”, który składa się z następujących podwymiarów: konkurencyjność i otoczenie gospodarcze; badania i rozwój oraz edukacja;
- „zrównoważony rozwój”, składający się z dwóch aspektów: transport oraz środowisko;
- „rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu” – powiązany ze społeczną integracją, ubóstwem oraz zdrowiem;

Syntetyczna miara rozwoju gospodarczego, w pracy zespołu Podgornej, została oszacowana przy zastosowaniu techniki Peny (odległości P2 lub DP2) dla krajów UE-15 w 2004 roku²⁵². W finalnym wskaźniku wykorzystano 15, wyselekcjonowanych na bazie kryteriów merytoryczno-statystycznych, zmiennych (tabela 2.4.).

²⁴⁹ I. Podgorna, V. Babenko, N. Honcharenko, F. Sáez-Fernández, J. A. S. Fernández, S. Yakubovskiy, *Modelling and Analysis of Socio-Economic Development of the European Union Countries through the DP2 Method*, "WSEAS Transactions on Business and Economics", 2020 vol. 17, p. 461.

²⁵⁰ Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Komisja Europejska, Bruksela 2010, s. 11-12.

²⁵¹ W literaturze przedmiot można spotkać się także z określeniem „inteligentnego wzrostu”, które wynika z dosłownego przetłumaczenia terminu „*smart growth*” – wydaje się jednak, że ta kategoria dotyczy nie tylko aspektów ilościowych (wzrost), lecz także jakościowych (rozwój). Ciekawa jest również sama dyskusja nad tym, jak wzrost bądź rozwój – jako kategoria abstrakcyjna – może być inteligentny. por. I. Skrodzka, *Kapitał ludzki a pozycja innowacyjna krajów Europy Środkowo-Wschodniej: modelowanie PLS-SEM*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2021, s. 47.

²⁵² Pewne wątpliwości budzi kwestia okresu badawczego. Praca została opublikowana w roku 2020, natomiast sam pomiar dotyczy roku 2004. Zastanawiającym jest dlaczego Autorzy nie skonstruowali miary dla okresu późniejszego (bliższego teraźniejszości) – taki zabieg z pewnością nie tylko umożliwiłby na wyciągnięcie pogłębionych wniosków (analiza porównawcza zmian w czasie), lecz także sprawiłby, że praca byłaby lepiej osadzona w warunkach teraźniejszości.

Tabela 2.4. Zmienne rozwoju gospodarczego wykorzystane przez zespół I. Podgornej

Indykator	Charakter indykatora
Konkurencyjność i otoczenie gospodarcze:	
PKB per capita (USD, PPP)	+
Stopa zatrudnienia (% osób w grupie wiekowej 20-64)	+
Stopa bezrobocia rejestrowanego (% osób w grupie wiekowej 25-74)	–
Stopa bezrobocia wśród ludzi młodych (% osób poniżej 25 lat)	–
Badania i rozwój:	
Zgłoszenia patentowe do EUP na milion mieszkańców	+
Całkowite wydatki na B+R (% PKB)	+
Edukacja:	
Odsetek osób z wyższym wykształceniem (% osób w wieku 25-64)	+
Osoby przedwcześnie kończące kształcenie (% osób w wieku 18-24)	–
Transport:	
Ofiary w wypadkach drogowych na milion mieszkańców	–
Towary przewożone drogą lądową według regionów załadunku	–
Środowisko:	
Odpady komunalne wytwarzane na jednego mieszkańca (kg)	–
Udział energii ze źródeł odnawialnych (% produkcji ogółem)	+
Integracja społeczna, ubóstwo i zdrowie:	
Osoby zagrożone ubóstwem/ wykluczeniem społecznym (% populacji)	–
Oczekiwana długość życia przy urodzeniu	+

Źródło: opracowanie własne na podstawie: I. Podgorna, V. Babenko, N. Honcharenko, F. Sáez-Fernández, J. A. S. Fernández, S. Yakubovskiy, *Modelling and Analysis...* op. cit., p. 461.

Na podstawie przeprowadzonego pomiaru Autorom udało się dokonać podziału typologicznego gospodarek UE według poziomu rozwoju. Wyróżniono trzy grupy krajów: 1) o względnie wysokim poziomie rozwoju gospodarczego (Szwecja, Finlandia, Dania, Holandia; średnia wartość syntetycznej miary równa 18,61); 2) o względnie średnim poziomie rozwoju (Luksemburg, Irlandia, Austria, Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Belgia; średnio poziom wskaźnika rozwoju równy 14,38) oraz 3) gospodarki o względnie niskim poziomie badanego zjawiska (Grecja, Hiszpania, Portugalia, Włochy; średni poziom miary równy 10,30). Wyniki badań potwierdzają występowanie problemu nadmiernych nierówności w poziomie rozwoju gospodarczego krajów UE.

W identyfikacji poziomu rozwoju gospodarek światowych można także wykorzystać, opracowaną przez ekspertów Banku Światowego, metodologię umożliwiającą pomiar tak zwanej „gospodarki opartej na wiedzy (GOW)²⁵³” (*Knowledge Based Economy – KBE*) – KAM (*Knowledge Assessment Methodology*)²⁵⁴. W tabeli 2.5. przedstawiono zestaw finalnie wyselekcjonowanych indyktorów do pomiaru GOW w czterech wymiarach²⁵⁵:

- systemu bodźców ekonomicznych oraz reżimu instytucjonalnego,
- jakości kapitału ludzkiego (ze szczególnym znaczeniem edukacji),

²⁵³ Polskie tłumaczenie tej kategorii wskazuje, jakoby w gospodarce nigdy wcześniej (przed tym badaniem) wiedza nie miała znaczenia. Nie jest to jednak prawda – wiedza zawsze miała znaczenie w procesach zachodzących w gospodarkach. Istotą koncepcji GOW jest podkreślenie znaczenia wiedzy oraz innowacyjności, a nie wprowadzenia tych kategorii jako zupełnie nowego wymiaru rozwoju gospodarczego.

²⁵⁴ D. H. C. Chen, C. J. Dahlgren, *The Knowledge Economy, The KAM methodology and World Bank Operations*, World Bank Institute, Washington 2006.

²⁵⁵ Ibidem, p. 4.

- sprawności systemu innowacji,
- nowoczesnej i odpowiedniej infrastruktury informacyjnej.

Tabela 2.5. Wymiary i ich indykatory w pomiarze GOW – według metodologii KAM

Indykator	Charakter indykatora
Ogólna kondycja gospodarki:	
Średni roczny wzrost PKB (%)	+
Wskaźnik rozwoju społecznego (HDI)	+
System bodźców ekonomicznych i instytucjonalnych (Wymiar I – GOW):	
Bariery taryfowe i pozataryfowe	+
Jakość regulacji	+
Rządy prawa	+
Edukacja i zasoby ludzkie (Wymiar II – GOW):	
Wskaźnik alfabetyzacji dorosłych (% w wieku 15 lat i więcej)	+
Zapisy do szkół ponadpodstawowych	+
Rekrutacja na studia	+
System innowacji (Wymiar III – GOW):	
Naukowcy w B+R (na milion mieszkańców)	+
Patenty przyznane przez USPTO (na milion mieszkańców)	+
Artykuły z czasopism naukowych i technicznych na milion mieszkańców	+
Infrastruktura informacyjna (Wymiar IV – GOW):	
Telefony na 1000 osób, (linie telefoniczne + telefony komórkowe)	+
Komputery na 1 000 osób	+
Użytkownicy Internetu na 10 000 osób	+

Źródło: opracowanie własne na podstawie: D. H. C. Chen, C. J. Dahlman, *The Knowledge Economy...* op. cit., p. 37.

Metodologia KAM zyskała dużą popularność w literaturze przedmiotu, przez co na długo za-
władnęła myśleniem na temat pomiaru rozwoju gospodarczego współczesnych gospodarek
(w tym krajów UE). Niewątpliwą jej zaletą jest prostota (a w konsekwencji przejrzystość) oraz
kompleksowość podejścia do identyfikacji poziomu omawianej kategorii – warto zaznaczyć, że
jest to wyjście „poza PKB” w pomiarze rozwoju. Niestety, KAM ma również wiele znaczących wad.
Przedmiotem krytyki są następujące aspekty KAM²⁵⁶:

- sposób wyodrębnienia wymiarów, który nie został wypracowany na podstawie ram teo-
retycznych oraz prowadzący do powstania kategorii nierozłącznych (mimo to, że poszcze-
gólne indykatory są przypisane do konkretnego wymiaru, to mogą również definiować
inne aspekty GOW),
- dobór zmiennych, które powielają ładunek informacyjny (są ze sobą bardzo silnie skore-
lowane),
- brak zróżnicowania wag dla poszczególnych indykatorów – założenie o identycznym zna-
czeniu (równość wag) każdej zmiennej we wskaźniku syntetycznym.

²⁵⁶ A. Becla, *Wady i zalety metody KAM (Knowledge Assessment Methodology) służącej do identyfikacji poziomu za-
awansowania gospodarki opartej na wiedzy*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2010
nr 139, s. 56-70; P. Strożek, *Comparative Analysis of the Level of Knowledge-based Part of Economies in European Union
Countries with KAM Methodology*, „Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe”, 2012 vol. 15 no. 4,
p. 254.

Iwona Skrodzka w jednej ze swoich prac wykorzystwała metodologię KAM do pomiaru poziomu zaawansowania gospodarki opartej na wiedzy oraz rozwoju gospodarczego krajów UE-27²⁵⁷. Autorka, bazując na wybranych indykatorach KAM (tabela 2.6.), utworzyła dwa przekrojowe modele miękkie²⁵⁸ – dla roku 2000 oraz 2013 – które umożliwiły sformułowanie wniosków na temat znaczenia poszczególnych wymiarów w tworzeniu syntetycznej miary GOW oraz korelacji rozwoju gospodarczego oraz zaawansowania GOW.

Tabela 2.6. Zmienne rozwoju i GOW wykorzystane przez I. Skrodzką

Indykator	Charakter indykatora
Rozwój gospodarczy:	
Produkt krajowy brutto na mieszkańca (PPS)	+
Wartość dodana brutto na pracownika (PPS)	+
Udział rolnictwa w wartości dodanej brutto (%)	–
Udział działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej w wartości dodanej brutto (%)	+
Współczynnik Giniego	–
Reżim ekonomiczny (zmienna ukryta tworząca zmienną ukrytą drugiego rzędu – GOW):	
Przepływy inwestycji bezpośrednich (% PKB)	+
Eksport towarów i usług (% PKB)	+
Wydatki przedsiębiorstw na B+R (% PKB)	+
Edukacja (zmienna ukryta tworząca zmienną ukrytą drugiego rzędu – GOW):	
Osoby z wyższym wykształceniem (%)	+
Pracownicy z wyższym wykształceniem (%)	+
Kształcenie przez całe życie osób w wieku 25-64 lat (%)	+
Absolwenci w dziedzinie matematyki, nauk ścisłych i technologii (% dziedzin)	+
System innowacji (zmienna ukryta tworząca zmienną ukrytą drugiego rzędu – GOW):	
Osoby zatrudnione w nauce i technice (% ogółu ludności)	+
Naukowcy w sektorze przedsiębiorstw (na 10 000 pracowników)	+
Całkowite wewnętrzne wydatki na badania i rozwój (% PKB)	+
Infrastruktura informacyjna (zmienna ukryta tworząca zmienną ukrytą drugiego rzędu – GOW):	
Osoby, które korzystały z komputera w ciągu ostatnich 3 miesięcy (% populacji)	+
Gospodarstwa domowe z dostępem do Internetu (%)	+
Osoby zatrudnione korzystające z komputerów z dostępem do WWW (% zatrudnionych)	+

Źródło: opracowanie własne na podstawie: I. Skrodzka, *Knowledge-Based Economy...* op. cit., p. 286.

Na podstawie wyników skonstruowanych modeli miękkich przez Skrodzką można sformułować następujące wnioski:

- najważniejszym komponentem (filarem) GOW w krajach UE-27 zarówno w roku 2000, jak i 2013, była jakość infrastruktury informacyjnej; najmniej ważnym w roku 2000 okazał się filar dotyczący edukacji, natomiast w 2013 związany z reżimem ekonomicznym;
- pomiędzy zaawansowaniem GOW a rozwojem gospodarczym można zaobserwować pozytywny, silny związek korelacyjny, o czym świadczą parametry modelu strukturalnego²⁵⁹;

²⁵⁷ I. Skrodzka, *Knowledge-Based Economy in the European Countries – Cross-Country Analysis*, "Statistics in Transition: new series", 2016 vol. 17 no. 2.

²⁵⁸ Więcej na temat modelowania miękkiego oraz PLS-SEM w rozdziale 6.

²⁵⁹ Taki stan rzeczy nie jest zaskoczeniem – pomiar GOW jest także formą identyfikacji poziomu rozwoju gospodarczego – każdy wskaźnik GOW można uznać za miarę definiującą rozwój gospodarczy.

- gospodarki UE-27 są wyraźnie zróżnicowane pod względem zarówno GOW, jak i rozwoju gospodarczego.

W literaturze przedmiotu można odnaleźć również prace, w których, podobnie jak w niniejszej rozprawie, jeden z wymiarów rozwoju gospodarczego traktowany jest w kategorii czynnika i mierzony jest jego wpływ na ten proces. Przykładem tego typu opracowania jest artykuł Roberta W. Ciburowskiego i Iwony Skrodzkiej, w którym oddzielono kategorie międzynarodowego transferu technologii oraz innowacyjności od rozwoju gospodarczego, traktując je w kategoriach jego determinant²⁶⁰. Celem artykułu była ocena stopnia, w jakim transfer technologii wpływa na innowacyjność, i w konsekwencji jakie ma to znaczenie w dynamizowaniu rozwoju gospodarek UE-26. W artykule skonstruowano uogólniony panelowy model miękki bazujący na danych z lat 2008-2017 (wartości zmiennych zostały uśrednione dla tych lat). W tabeli 2.7. przedstawiono indykatory proste definiujące poszczególne zmienne ukryte w modelu.

Tabela 2.7. Zmienne wykorzystane w modelu miękkim przez R. W. Ciburowskiego i I. Skrodzką

Indykator	Charakter indykatora
Rozwój gospodarczy (ED):	
PKB na mieszkańca (PPP, stały 2011)	+
Wartość dodana brutto na pracownika (PPP, ceny bieżące)	+
Wartość dodana brutto w rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie (% całkowitej)	–
Wartość dodana brutto w działalności zawodowej, naukowej i technicznej i pozostałej* (% całkowitej)	+
Stopa zatrudnienia osób w wieku 20-64 lat (%)	+
Średni równoważny dochód netto (PPP, ceny bieżące)	+
Odsetek osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (%)	–
Międzynarodowy transfer technologii (MTT):	
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie, napływy netto (% PKB)	+
Import zaawansowanych technologii (% całkowitego importu)	+
Przedsiębiorstwa zaangażowane we współpracę innowacyjną z partnerem z krajów UE, EFTA lub krajów kandydujących do UE, z wyjątkiem partnera krajowego (% wszystkich przedsiębiorstw)	+
Przedsiębiorstwa zaangażowane we współpracę innowacyjną z partnerem z USA (% wszystkich przedsiębiorstw)	+
Przedsiębiorstwa zaangażowane we współpracę innowacyjną z partnerem z Chin lub Indii (% wszystkich przedsiębiorstw)	+
Międzynarodowe współpublikacje naukowe (na milion mieszkańców)	+
Innowacyjność (INN):	
Całkowite wewnętrzne wydatki na badania i rozwój (% PKB)	+
Wydatki przedsiębiorstw na badania i rozwój (% PKB)	+
Eksport wysokiej technologii (% całkowitego eksportu)	+
Zatrudnienie w działalności opartej na wiedzy (% całkowitego zatrudnienia)	+
Przedsiębiorstwa innowacyjne (% ogółu przedsiębiorstw)	+
Zgłoszenia patentowe do EPO (na milion mieszkańców)	+

* w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. W. Ciburowski, I. Skrodzka, *International Technology Transfer...* op. cit., p. 392-393.

²⁶⁰ R. W. Ciburowski, I. Skrodzka, *International Technology Transfer, Innovation and Economic Development of European Union Countries in 2008-2017*, "European Research Studies Journal", 2019 vol. 22 no. 3.

Na podstawie wyników skonstruowanego modelu miękkiego Autorom udało się sformułować następujące wnioski:

- rola międzynarodowego transferu technologii (MTT) w dynamizowaniu innowacyjności (INN) jest silna, pozytywna i istotna statystycznie;
- w procesie rozwoju gospodarczego znaczenie ma zarówno transfer technologii, jak i innowacyjność gospodarki; wpływ ostatniej kategorii jest znacznie silniejszy,
- w krajach UE występuje kilka problemów rozwojowych związanych z innowacyjnością, tj.: niska intensywność kreowania innowacji, ograniczone wewnętrzne źródła innowacji; występowanie luki wiedzy oraz doświadczenia, a także brak (lub bardzo ograniczone) zmian w zakresie organizacji i zarządzania procesami kreowania innowacji.

Ocena poziomu rozwoju gospodarczego może być również przeprowadzona na podstawie międzynarodowych rankingów dotyczących konkurencyjności gospodarek oraz dobrobytu społecznego. Najpopularniejszym raportem dotyczącym konkurencyjności gospodarek światowych jest *Global Competitiveness Report*, który jest efektem prac ekspertów Światowego Forum Ekonomicznego (*World Economic Forum*). W jego ramach obliczany jest syntetyczny miernik – *Global Competitiveness Index* (GCI)²⁶¹, który obejmuje 12 filarów konkurencyjności: jakość instytucji, infrastruktura, jakość infrastruktury informacyjnej, stabilność makroekonomiczna, zdrowie, umiejętności, rynek produktów, rynek pracy, system finansowy, rozmiary rynku krajowego, dynamika przedsiębiorstw oraz zdolność do kreowania innowacji. Z kolei jedną z najpopularniejszych, a zarazem najbardziej kompleksowych, syntetycznych miar identyfikujących poziom dobrobytu społecznego współczesnych gospodarek jest *The Legatum Prosperity Index™* (LPI)²⁶². Syntetyczny indykator jest opracowywany przez *Legatum Institute* i obejmuje 12 wymiarów dobrobytu społecznego: bezpieczeństwo i ochrona, wolności osobiste, sprawność rządu, kapitał społeczny, atrakcyjność inwestycyjną, warunki dla przedsiębiorczości, dostęp do rynku i infrastruktura, warunki gospodarcze, standard życia, zdrowie, edukację oraz środowisko naturalne.

Tego typu raporty mogą być wartościowym źródłem danych statystycznych dotyczących rozwoju²⁶³. Należy mieć jednak na uwadze, że nie wszystkie indykatory proste tworzące poszczególne wskaźniki syntetyczne (konkurencyjności oraz dobrobytu społecznego) znajdują zastosowanie w identyfikacji poziomu rozwoju krajów Unii Europejskiej. Taki stan rzeczy wynika z tego, że państwa UE są gospodarkami wysoko rozwiniętymi – w przypadku wielu indykatorów nie osiągnięto by istotnego poziomu zróżnicowania (zmienne nie umożliwiłyby dyskryminacji krajów UE).

²⁶¹ K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, Cologne 2019.

²⁶² *The Legatum Prosperity Index™ 2020: Pillar and element profiles*, Legatum Institute, London 2020.

²⁶³ Wartościowym źródłem danych są także raporty oraz wskaźniki syntetyczne odnoszące się poszczególnych wymiarów rozwoju gospodarczego, między innymi dotyczące pomiaru innowacyjności (na przykład: *European innovation scoreboard*, *Global Innovation Index* czy *Summary Innovation Index*) oraz kapitału ludzkiego (na przykład: *The Global Human Capital Report*).

Na podstawie przeprowadzonego przeglądu literatury przedmiotu można stwierdzić, że pomiar rozwoju gospodarczego nie jest prostym zadaniem. Jednym z największych problemów związanych z identyfikacją poziomu tej kategorii jest niska dostępność oraz jakość specjalistycznych (szczegółowych) danych statystycznych. Na podstawie przedstawionych sposobów pomiaru rozwoju krajów UE można zaobserwować pewną prawidłowość – im przyjmowany był krótszy okres badawczy, tym konstrukcja miary syntetycznej rozwoju gospodarczego była bardziej szczegółowa. Duże braki w danych oraz krótkie szeregi czasowe dotyczą w szczególności (choć nie tylko) miar związanych ze środowiskowym wymiarem rozwoju gospodarczego.

Przegląd literatury umożliwił także identyfikację metodycznych obszarów problemowych związanych z pomiarem rozwoju. Poza brakiem wykorzystania miar dotyczących jakości środowiska oraz instytucji w wykorzystywanych podejściach pomiarowych, największe wątpliwości budzą dwie kwestie. Po pierwsze, większość autorów, przy doborze indykatorów, pomija analizę wartości odstających. Jest to ważna część procesu selekcji zmiennych do badania empirycznego – identyfikacja obserwacji nietypowych daje możliwość wyciągnięcia dodatkowych wniosków empirycznych (identyfikacja liderów i krajów zacofanych) oraz poznanie właściwości statystycznych badanej zbiorowości. Po drugie, w wielu pracach pomijany jest aspekt ustalania wag poszczególnych indykatorów – najczęściej przyjmuje się założenie o identycznym znaczeniu każdej zmiennej w tworzeniu wskaźnika syntetycznego (równość wag). Takie założenie jest dużym uproszczeniem pomiaru jakiegokolwiek kategorii bezpośrednio nieobserwowalnej, w tym również ustalenia poziomu rozwoju gospodarczego.

2.2. Kryteria doboru zmiennych do analizy empirycznej

Proces doboru zmiennych do analizy empirycznej jest niezwykle istotny z perspektywy pomiaru zjawiska bezpośrednio nieobserwowalnego. W tej części pracy głównym źródłem informacji na temat kryteriów doboru zmiennych do badania empirycznego będzie podręcznik pt.: *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*²⁶⁴. Zgodnie z zaleceniami ekspertów OECD budowanie syntetycznej zmiennej przebiega w czterech, następujących po sobie etapach: (1) dobór zmiennych definiujących dane zjawisko bezpośrednio nieobserwowalne; (2) wybór techniki wielowymiarowej analizy porównawczej, z którym wiąże się określenie sposobu normalizacji, ważenia oraz agregacji zmiennych; (3) prezentacja wyników badań oraz (4) interpretacja oraz dyskusja nad wynikami badań empirycznych (w tym: analiza wrażliwości, a także odporności miary syntetycznej; odniesienie miary syntetycznej do zmiennych oraz odniesienie

²⁶⁴ M. Nardo, M. Saisana, A. Saltelli, S. Tarantola, A. Hoffmann, E. Giovannini, *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*, OECD Publishing, Paris 2008.

wyników do prac innych naukowców)²⁶⁵. W niniejszym podrozdziale szczególna uwaga zostanie skupiona na pierwszej części tego procesu – doborze zmiennych (indykatorów).

Etap 1. Opracowanie ram teoretycznych badanego zjawiska bezpośrednio nieobserwowalnego.

Każdy dobór zmiennych definiujących dane zjawisko należy rozpocząć od zrozumienia samej kategorii ukrytej oraz opracowania jej definicji. Na tym etapie należy również podjąć decyzję o wyodrębnianiu wymiarów badanego zjawiska.

Etap 2. Wybór zmiennych definiujących poziom zjawiska na bazie przesłanek merytorycznych.

Przy wyborze zmiennych w pierwszej kolejności należy wziąć pod uwagę, czy są to miary powszechnie uznawane, a także wykorzystywane w literaturze przedmiotu (kryterium uniwersalności)²⁶⁶. Zmienne mogą mieć formę miar nakładów (przyczyn), efektów (skutków) lub procesów (zmian w czasie) – decyzja które wybrać powinna zostać dostosowana do mierzonej kategorii. W przypadku identyfikacji poziomu rozwoju gospodarczego największe zastosowanie mają głównie zmienne efektów oraz procesów²⁶⁷.

Ponadto, charakter każdej ze zmiennych może być zupełnie inny. Mogą one być stymulantami (wyższe ich wartości oznaczają wyższy poziom mierzonego zjawiska) lub destymulantami (niższe ich wartości wiążą się z wyższym poziomem mierzonej kategorii bezpośrednio nieobserwowalnej)²⁶⁸. Poza wymienionymi można wyodrębnić jeszcze jedną grupę – nominant. Nominanta do zmiennej, w której pożądane są „normalne” wartości²⁶⁹. W praktyce oznacza to, że są to takie indykatory, które do wartości nominalnej mają charakter stymulant, natomiast powyżej tej wartości są destymulantami (lub odwrotnie)²⁷⁰.

Etap 3. Uzupełnienie braków danych.

Kolejnym etapem w procesie doboru zmiennych do analizy empirycznej jest uzupełnienie braków w danych statystycznych. Dane dotyczące wartości poszczególnych zmiennych, wybranych na

²⁶⁵ Ibidem, s. 20-21.

²⁶⁶ Z. Hellwig, U. Siedlecka, J. Siedlecki, *Taksonometryczne modele zmian struktury gospodarczej Polski*, „Z Prac Instytutu Rozwoju i Studiów Strategicznych”, 1997 nr 28, s. 76-79.

²⁶⁷ N. Hicks, P. Sreeten, *Indicators of Development: The Search for a Basic Needs Yardstick*, „World Development”, 1979 vol. 7 no. 6, p. 571-572.

²⁶⁸ A. Młodak, *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006, s. 33.

²⁶⁹ T. Borys, *Kategoria jakości w statystycznej analizie porównawczej*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1984.

²⁷⁰ Na podstawie przeglądu wielu prac, których przedmiotem jest pomiar kategorii nieobserwowalnych, mogłoby się wydawać, że niewiele zmiennych można zakwalifikować do grupy nominant. Nic jednak bardziej mylnego – wiele indykatorów ma ten właśnie charakter. W tym miejscu, można byłoby zadać pytanie dlaczego w literaturze przedmiotu rzadko spotykanym jest określenie zmiennych w kategorii nominant. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest fakt, że określenie wartości nominalnej jest niezwykle trudne i niejednoznaczne – z tego właśnie powodu, autorzy podejść pomiarowych zwykle klasyfikują zmienne proste do dwóch grup: stymulant oraz destymulant.

podstawie aspektów merytorycznych, mogą być niekompletne²⁷¹. Niezbędnym jest zatem uzupełnienie danych przy wykorzystaniu różnych technik statystyczno-ekonometrycznych²⁷². W niniejszej pracy będą stosowane następujące sposoby radzenia sobie z brakami danych²⁷³:

- wykluczenie zmiennej lub obiektu (kraju) z dalszej analizy empirycznej,
- zastąpienie braków wartościami średniej, mediany lub dominanty – w przekroju lub w czasie – lub wartościami z poprzedniego okresu – uzupełnianie naiwne,
- uzupełnienie braków przy wykorzystaniu skonstruowanych modeli ekonometrycznych (w szczególności symptomatycznych).

Spośród wymienionych technik preferencyjną jest uzupełnianie na podstawie modeli ekonometrycznych – w szczególności liniowych oraz nieliniowych funkcji trendu. Przewagą tej metody jest możliwość oszacowania średniego błędu prognozy *ex ante*, który może posłużyć do oceny jakości dokonanego uzupełnienia. Niniejszy błąd na poziomie niższym niż 10% oznacza uzyskanie prognozy akceptowalnej. W metodach deterministycznych (np. zastępowanie braków wartościami średnimi, medianą lub dominantą) do oceny uzupełnienia danych stosuje się średni względny błąd prognozy *ex post*, którego wartość powinna być niższa niż 10%²⁷⁴.

Etap 4. Ocena statystycznych właściwości wybranych indykatorów.

Wybrane na podstawie przesłanek merytorycznych zmienne należy, w kolejnym etapie, przeanalizować pod kątem ich właściwości statystycznych. W pierwszej kolejności należy ocenić, czy wskaźniki proste cechują się porównywalnością – czy same w sobie umożliwiają przeprowadzenie wstępnych analiz porównawczych. Zmienne powinny być zatem przedstawione w postaci wskaźników natężenia²⁷⁵. Następnie należy sprawdzić czy poszczególne indykatory odznaczają się odpowiednimi predyspozycjami do dyskryminacji obiektów w populacji (kryterium zmienności). W tym celu należy sprawdzić ich zmienność, wykorzystując różnego rodzaju współczynniki zmienności. W pracy zostanie zastosowany klasyczny współczynnik zmienności (V), czyli

²⁷¹ Powodów występowania braków w danych jest wiele. Co do zasady, wyróżnia się braki losowe oraz nielosowe. Charakter braków determinuje sposób ich uzupełnienia. Jak w przypadku braków losowych wystarczą proste techniki statystyczno-ekonometryczne, tak przy występowaniu braków nielosowych może być konieczne konstruowanie skomplikowanych modeli deterministyczno-stochastycznych, aby dokładność predykcji była jak najwyższa. W przypadku danych makroekonomicznych najczęściej występują braki o charakterze losowym lub częściowo losowym (najczęściej dane nie zostały zebrane lub nie zostały opublikowane).

²⁷² M. Nardo, M. Saisana, A. Saltelli, S. Tarantola, A. Hoffmann, E. Giovannini, *Handbook on Constructing...* op. cit., p. 24.

²⁷³ Szczegółowy opis wielu innych, bardziej zaawansowanych technik uzupełniania danych można odnaleźć w pracy: Q. Song, M. Shepperd, *Missing Data Imputation Techniques*, "International Journal of Business Intelligence and Data Mining", 2007 vol. 2 no. 3.

²⁷⁴ W. C. Lin, C. F. Tsai, *Missing value imputation: a review and analysis of the literature (2006–2017)*, "Artificial Intelligence Review", 2020 vol. 53 no. 2, p. 1500.

²⁷⁵ D. Perło, *Modelowanie zrównoważonego rozwoju regionów*, Wydawnictwo Uniwersyteckie Trans Humana, Białystok 2014, s. 65.

stosunek odchylenia standardowego do średniej (2.3.)²⁷⁶, którego wartości powyżej 10% umożliwiają stwierdzenie (istotna zmienność), że dana zmienna nie jest stałą, ani quasi-stałą²⁷⁷.

$$V_j = \frac{s_j}{\bar{x}_j} \quad (2.3.)$$

$$\bar{x}_j = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}}{n} \quad s_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}{n}} \quad (2.4.)$$

gdzie:

i – numer obiektu;

j – numer zmiennej;

n – liczba obiektów.

W pracy przyjęto następującą interpretację klasycznego współczynnika zmienności:

- zmienność nieistotna; nieznaczące zróżnicowanie obiektów:

$$V_j \leq 10\% \quad (2.5.)$$

- zmienność istotna, mała; słabe zróżnicowanie obiektów:

$$10\% < V_j \leq 20\% \quad (2.6.)$$

- zmienność istotna, umiarkowana; umiarkowane zróżnicowanie obiektów:

$$20\% < V_j \leq 40\% \quad (2.7.)$$

- zmienność istotna, duża; silne zróżnicowanie obiektów:

$$40\% < V_j \leq 60\% \quad (2.8.)$$

- zmienność istotna; bardzo duża, bardzo silne zróżnicowanie obiektów:

$$V_j > 60\% \quad (2.9.)$$

Ważnym elementem procesu doboru zmiennych do analizy empirycznej jest identyfikacja obserwacji odstających²⁷⁸, których występowanie może wiązać się z zniekształceniem rzeczywistości²⁷⁹. Sposobów identyfikacji obserwacji nietypowych jest wiele²⁸⁰ – w pracy wykorzystany zostanie wykres pudełkowy, umożliwiający identyfikację wartości poza typowym obszarem zmienności według kwartyłowego kryterium Tukeya oraz analizę skośności rozkładu.

Zgodnie z kwartyłowym kryterium Johna Tukeya, za obserwację, w przypadku której istnieje podejrzenie atypowości, uznaje się i -tą wartość j -tej zmiennej, która znajduje się poza przedziałem (2.10.). Jeżeli obserwacja nie należy do przedziału (2.11.), oznacza to, że z wysokim

²⁷⁶ M. Sobczyk, *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 52-53.

²⁷⁷ E. Nowak, *Problemy doboru zmiennych do modelu ekonometrycznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1984, s. 10.

²⁷⁸ Wartością odstającą określa się obserwacje, które istotnie różnią się od pozostałych elementów zbiorowości – jest obserwacją skrajną. V. J. Hodge, J. Austin, *A Survey of Outlier Detection Methodologies*, "Artificial Intelligence Review", 2004 vol. 22 no. 2, p. 86.

²⁷⁹ J. Trzęsiok, *O odporności na obserwacje odstające wybranych nieparametrycznych modeli regresji*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 2015 nr 227, s. 75.

²⁸⁰ Wiele testów parametrycznych, umożliwiających identyfikację obserwacji odstających (np. test Grubbsa), wymaga spełnienia przez zmienne normalności wielowymiarowego rozkładu empirycznego, przez co są niemożliwe do zastosowania w przypadku danych makroekonomicznych. M. J. Alrawashdeh, *An adjusted Grubbs' and generalized extreme studentized deviation*, "Demonstratio Mathematica", 2021 vol. 54 no. 1, p. 550.

prawdopodobieństwem jest wartością odstającą (nietypową)²⁸¹. Kraje, w przypadku których odnotowano wartości odstające, można określać mianem „obiektów odstających” („obiektów nietypowych”).

$$\langle Q_{1j} - 1,5Q_j, Q_{3j} + 1,5Q_j \rangle \quad (2.10.)$$

$$\langle Q_{1j} - 3Q_j, Q_{3j} + 3Q_j \rangle \quad (2.11.)$$

gdzie:

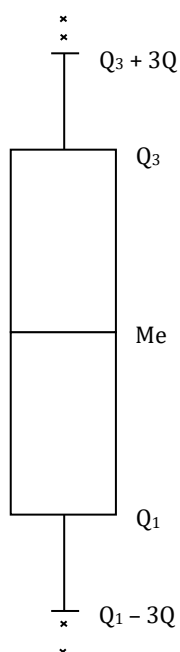
Q_1 – kwartył I (25%);

Q_3 – kwartył III (75%),

Q – odchylenie ćwiartkowe (różnica Q_3 oraz Q_1 podzielona przez 2).

Kryterium kwartyłowe Tukeya jest podstawą przy budowaniu wykresów pudełkowych. Na rysunku 2.2. przedstawiono przykładowy wykres tego typu oraz zostały na nim opisane wszystkie jego parametry (do budowy typowego obszaru zmienności wykorzystano przedział (2.11.) – wartości nienależące do niego są wysoko prawdopodobnie odstające). Wartości nietypowe znajdują się pod wąsem dolnym (dolne obserwacje odstające) oraz nad wąsem górnym (górne obserwacje odstające) pudełka.

Rysunek 2.2. Wykres pudełkowy i jego interpretacja



gdzie:

Q_1 – kwartył I (25%);

Me – kwartył II (50%) – mediana;

Q_3 – kwartył III (75%);

Q – odchylenie ćwiartkowe (różnica Q_3 oraz Q_1 podzielona przez 2);

* – wartości odstające (o wysokim prawdopodobieństwie atypowości).

Źródło: opracowanie własne.

W jaki sposób należy postępować z wartościami odstającymi? W literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele technik umożliwiających radzenie sobie w sytuacji wystąpienia nietypowych

²⁸¹ J. W. Tukey, *Exploratory Data Analysis*, Addison-Wesley Publishing Company, Boston 1977, s. 39-44; S. Seo, *A Review and Comparison of Methods for Detecting Outliers in Univariate Data Sets*, University of Pittsburgh, Pittsburgh 2006, p. 13.

obserwacji²⁸². Jednym z nich jest wykluczenie zmiennych lub obiektów, w przypadku których odnotowano obserwacje odstające, z dalszej analizy empirycznej²⁸³. Bez wątpienia jest to jeden z najbardziej skutecznych, a zarazem radykalnych sposobów radzenia sobie z tym problemem. Jednak może on prowadzić do wystąpienia wielu negatywnych konsekwencji dla badania empirycznego, m. in.²⁸⁴:

- wykluczenie obiektów (np. krajów) z dalszej analizy empirycznej zawsze prowadzi do ograniczenia liczebności próby/populacji – taki zabieg może doprowadzić do ograniczenia ilości danych, który uniemożliwi zastosowanie wielu technik badawczych,
- utraty danych, które są prawidłowe i miałyby istotny wpływ na poziom badanego zjawiska ukrytego, a później na związki z innymi zmiennymi,
- usunięcie wielu zmiennych lub obiektów, może prowadzić do znaczącego (zbyt dużego) uproszczenia mierzonej kategorii, a przez to prowadzić do oderwania konstruowanych miar oraz modeli od rzeczywistości gospodarczej.

Niwelowanie wartości odstających poprzez wykluczanie zmiennych lub obiektów powinno być dokonywane z zachowaniem dużej ostrożności²⁸⁵. Nie zawsze usunięcie zmiennej lub obiektu, w przypadku którego zaobserwowano wartości nietypowe, jest najlepszym rozwiązaniem. W przypadku danych makroekonomicznych, występowanie tego typu wartości może potwierdzać znaczące zróżnicowanie pomiędzy gospodarkami lub po prostu o występowaniu lidera, w przypadku którego wartość maksymalna jednej ze zmiennych znacznie przewyższa uzyskane w pozostałych krajach.

Niektóre techniki badawcze wymagają, aby wielowymiarowy rozkład wybranych indykatorów był normalny (Gaussa). Do określenia normalności rozkładu wartości indykatorów wykorzystuje się statystyczne testy zgodności, w których w hipotezie zerowej zakłada się, że rozkład danej cechy prostej jest rozkładem normalnym. W literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele różnych testów umożliwiających sprawdzenie normalności rozkładu zmiennych, są to między innymi²⁸⁶:

- testy bazujące na statystykach pozycyjnych (Shapiro-Wilka, Shapiro-Francia),
- testy bazujące na dystrybuancie empirycznej (Kolmogorowa-Smirnowa, Lillieforsa),
- testy bazujące na momentach (D'Agostino skośności, D'Agostino kurtozy, Jarque-Bera),
- testy zgodności χ^2 (χ^2 Pearsona).

²⁸² por. H. Aguinis, R. K. Gottfredson, H. Joo, *Best-Practice Recommendations for Defining, Identifying, and Handling Outliers*, "Organizational Research Methods", 2013 vol. 16 no. 2, p. 279-280.

²⁸³ M. Nardo, M. Saisana, A. Saltelli, S. Tarantola, A. Hoffmann, E. Giovannini, *Handbook on Constructing...* op. cit., p. 84.

²⁸⁴ T. V. Pollet, L. van der Meij, *To Remove or not to Remove: the Impact of Outlier Handling on Significance Testing in Testosterone Data*, "Adaptive Human Behavior and Physiology", 2017 vol. 3 no. 43, p. 43-44.

²⁸⁵ Ta uwaga ma szczególne znaczenie w odniesieniu do niniejszej pracy z racji faktu, że populacja badawcza nie jest duża (27 krajów UE), za zatem każde usunięcie obserwacji nietypowej będzie miało istotny wpływ na uzyskane wyniki badań.

²⁸⁶ Dokładny opis wymienionych testów można odnaleźć w: P. Biecek, *Wybrane testy normalności*, <http://tofesi.mimuw.edu.pl/~cogito/smarterpoland/samouczeni/testyNormalnosci/testyNormalnosci.pdf>, (dostęp: 20.05.2024).

Jedną z głównych cech przekrojowych danych makroekonomicznych jest brak normalności rozkładu empirycznego wartości poszczególnych zmiennych. Niezbędnym jest zatem wybór takiej techniki badawczej, w przypadku której nie występuje wymóg spełnienia założenia normalności rozkładu poszczególnych zmiennych. W niniejszej pracy ocena rozkładu empirycznego zostanie przeprowadzona przy wykorzystaniu miar skośności rozkładu. W pracy zostanie wykorzystany klasyczny współczynnik asymetrii (standaryzowany moment centralny rzędu trzeciego), który jest stosunkiem trzeciego momentu centralnego oraz sześciemu odchylenia standardowego (2.12.)²⁸⁷.

$$A_j = \frac{\mu_{3j}}{s_j^3} \qquad \mu_{3j} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_j)^3}{n} \qquad (2.12.)$$

Współczynnik asymetrii równy 0 (lub zbliżony do tej wartości) oznacza symetryczność rozkładu empirycznego²⁸⁸. Cechy, w przypadku których odnotowuje się taki poziom symetrii rozkładu określane są zmiennymi „dobrymi” lub „ważnymi”²⁸⁹. Wskaźniki o prawostronnej asymetrii rozkładu (współczynnik asymetrii większy od zera) są szczególnie użyteczne w badaniach empirycznych – mają one podwyższoną zdolność do dyskryminowania obiektów najlepszych w danej zbiorowości statystycznej²⁹⁰. Klasyczny współczynnik asymetrii jest także użytecznym narzędziem identyfikacji wartości odstających w ramach poszczególnych zmiennych – jego wartości bezwzględne powyżej 2,25 wskazują na występowanie obserwacji odstających mogących znacząco zniekształcić pomiar badanego zjawiska²⁹¹, sygnalizując konieczność interwencji w zakresie wartości nietypowych.

Ostatnim statystycznym kryterium doboru zmiennych do analizy empirycznej jest aspekt wzajemnego skorelowania indykatorów. Co do zasady wyróżnia się techniki taksonomiczne:

- w których zestaw indykatorów nie powinien być ze sobą wzajemnie silnie skorelowany, tak aby zmienne nie powielały ładunku informacyjnego wnoszonego do konstruowanej zmiennej syntetycznej, czy modelu,
- w których zestaw indykatorów powinien być ze sobą wzajemnie skorelowany, tak aby wybrany zbiór indykatorów oznaczał się spójnością i jednorodnością wewnętrzną.

²⁸⁷ M. Sobczyk, *Statystyka...* op. cit., s. 56.

²⁸⁸ Współczynnik asymetrii na poziomie 0 oraz kurtoza równa 3 (lub eksces równy 0) to właściwości rozkładu normalnego – symetryczność oraz brak nietypowej koncentracji obserwacji wokół średniej.

²⁸⁹ Z. Hellwig, U. Siedlecka, J. Siedlecki, *Taksonometryczne modele zmian...* op. cit., s. 80.

²⁹⁰ D. Perło, *Modelowanie zrównoważonego rozwoju...* op. cit., s. 66.

²⁹¹ W dużych populacjach kryterium powinno być nieco zawężone do wartości bezwzględnej współczynnika asymetrii równego 1. W pracy populacja badawcza jest mała, zatem przyjęto wartość krytyczną tej miary na poziomie 2,25 – podobnie jak w raporcie *Global Innovation Index 2022* przy znacznie większej populacji obejmującej 132 gospodarek światowych. R. A. Groeneveld, G. Meeden, *Measuring Skewness and Kurtosis*, "The Statistician", 1984 vol. 33 no. 4; *Global Innovation Index 2022: What is the future of innovation-derived growth?* (eds.) S. Dutta, B. Lanvin, L. R. León, S. Wunsch-Vincent, WIPO 2022, p. 228.

W przypadku technik ekonometrycznych najczęściej występuje założenie niskiej korelacji pomiędzy zmiennymi objaśniającymi (niezależnymi) między sobą, a wysokiej pomiędzy indykatorami objaśniającymi a objaśnianymi (zależnymi). Zatem aspekt wzajemnej korelacji indykatorów powinien być dostosowany do wybranej techniki (ekonometrycznej, czy taksonomicznej) badawczej.

Etap 5. Interpretacja statystyk opisowych oraz wstępne grupowanie obiektów.

Indykatory, które zostały zweryfikowane pod kątem merytorycznym oraz statystycznym podlegają interpretacji ekonomicznej. Finalnym etapem jest opis statystyczny indykatorów oraz formułowanie wniosków empirycznych na jego podstawie. Dodatkowo badaną zbiorowość statystyczną można podzielić na grupy poziomu każdej zmiennej (a później syntetycznej). W pracy zostanie zastosowany podział obiektów na cztery grupy, na podstawie wartości średniej oraz odchylenia standardowego wartości zmiennych²⁹²:

- Grupa 1. Kraje o bardzo wysokim poziomie danej zmiennej:

$$\bar{x}_j + s_j \leq x_{ij} \quad (2.13.)$$

- Grupa 2. Kraje o wysokim poziomie danej zmiennej:

$$\bar{x}_j \leq x_{ij} < \bar{x}_j + s_j \quad (2.14.)$$

- Grupa 3. Kraje o przeciętnym poziomie danej zmiennej:

$$\bar{x}_j - s_j \leq x_{ij} < \bar{x}_j \quad (2.15.)$$

- Grupa 4. Kraje o niskim poziomie danej zmiennej:

$$x_{ij} < \bar{x}_j - s_j \quad (2.16.)$$

Na podstawie przeglądu literatury zidentyfikowano problem istotnego zróżnicowania krajów UE pod względem poziomu rozwoju gospodarczego. W szczególności widoczne są różnice pomiędzy krajami tak zwanej „starej” Unii a państwami Europy Środkowo-Wschodniej. Ocena występowania istotnych statystycznie różnic pomiędzy tymi grupami krajów pod względem poszczególnych zmiennych zostanie przeprowadzona z wykorzystaniem testu Manna-Whitneya (M-W). Test M-W jest nieparametrycznym odpowiednikiem parametrycznego testu różnic średnich t-Studenta²⁹³ dla prób niezależnych²⁹⁴. Jest on wykorzystywany w celu sprawdzenia występowania istotnych różnic w medianach dwóch niezależnych próbach lub populacjach (hipoteza zerowa zakłada równość median)²⁹⁵.

²⁹² A. Malina, *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004, s. 76.

²⁹³ Powodem niemożliwości zastosowania testu różnic t-Studenta jest brak spełnienia podstawowego warunku dla parametrycznych testów statystycznych – brak normalności rozkładu wartości zmiennych.

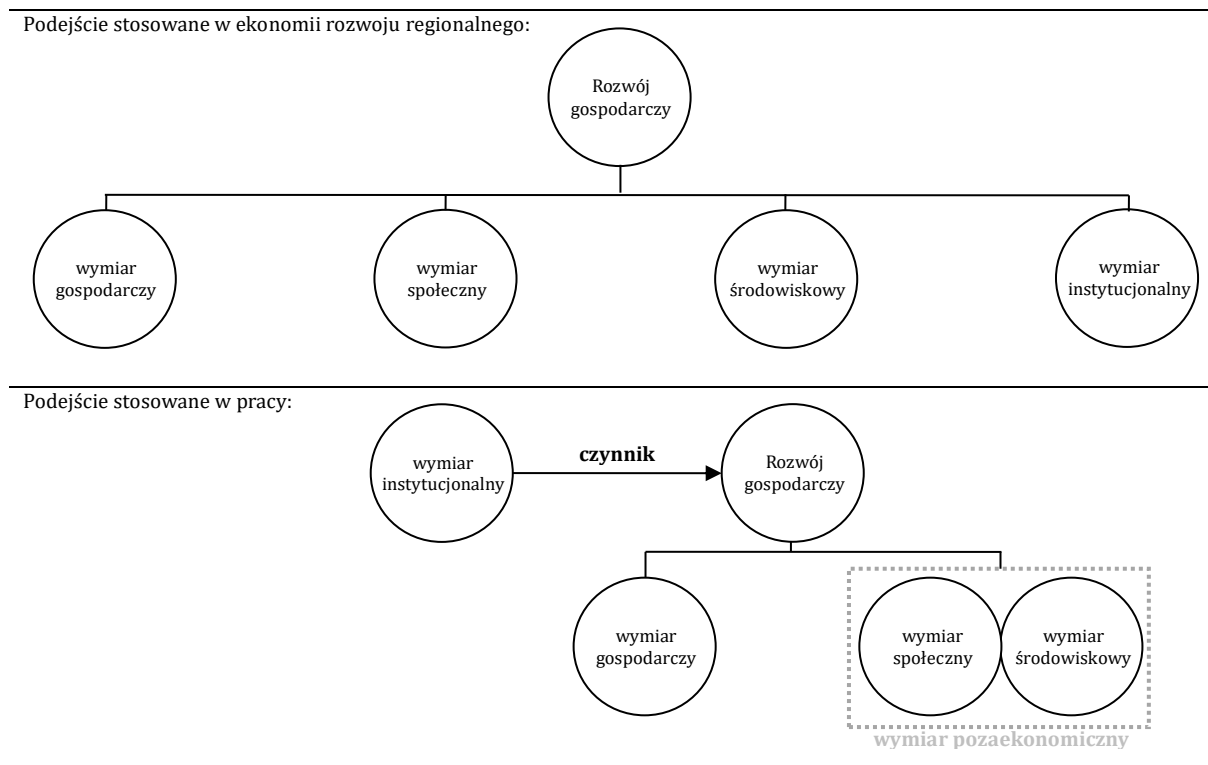
²⁹⁴ Odpowiednikiem testu M-W dla prób zależnych jest test Wilcoxona.

²⁹⁵ A. Hart, *Mann-Whitney test is not just a test of medians: differences in spread can be important*, „British Medical Journal”, 2001 vol. 323 no. 7309, p. 392.

2.3. Rozwój gospodarczy krajów UE w roku 2007 i 2019

Poziom rozwoju gospodarczego w krajach UE zostanie oceniony przez pryzmat indyktorów, wybranych na podstawie przesłanek merytoryczno-statystycznych. Wskaźniki zostały podzielone na dwie grupy – połowa (8) miar odnosi się do ekonomicznego wymiaru rozwoju gospodarczego, natomiast pozostałe odzwierciedlają pozaekonomiczne aspekty tego procesu. Taki podział indyktorów ma swoje korzenie w ekonomii rozwoju regionalnego – w ramach tego obszaru badań w ekonomii jest on powszechnie stosowany do określenia poziomu rozwoju regionów w czterech wymiarach²⁹⁶: gospodarczym, społecznym (społeczno-demograficznym), środowiskowym oraz instytucjonalnym (rysunek 2.3.).

Rysunek 2.3. Wymiary rozwoju gospodarczego wyróżnione w niniejszej pracy



Źródło: opracowanie własne.

Zbiorowością statystyczną jest 27 gospodarek Unii Europejskiej (UE-27) – badaniem zostały objęte kraje, które aktualnie (rok 2024) są członkami tej organizacji. Na podstawie przeglądu literatury oraz wstępnej analizy danych statystycznych zidentyfikowano problem znaczących różnic rozwojowych występujących pomiędzy członkami UE. Dysproporcje rozwojowe w szczególności obserwuje się pomiędzy krajami „starej Unii” (UE-16) oraz Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11) – obie podgrupy UE zostaną dokładnie przeanalizowane (tabela 2.8.).

²⁹⁶ E. I. Misiewicz, E. Roszkowska, J. Rogowski, *Ocena poziomu ładu gospodarczego województw Polski w 2015 r.*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2019 t. 97 nr 3, s. 4.

Tabela 2.8. Systematyka krajów objętych badaniem

Kraje Unii Europejskiej (UE-27)*	
Kraje Unii Europejskiej (UE-16), w których proces transformacji ustrojowej nie miał miejsca – tak zwane kraje „starej UE”**	Kraje Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) potrasformacyjne
Austria (AT), Belgia (BE), Cypr (CY), Dania (DK), Finlandia (FI), Francja (FR), Grecja (GR), Hiszpania (ES), Irlandia (IE), Luksemburg (LU), Malta (MT), Holandia (NL), Niemcy (DE), Portugalia (PT), Szwecja (SE), Włochy (IT).	Bułgaria (BG), Chorwacja (HR), Czechy (CZ), Estonia (EE), Litwa (LT), Łotwa (LV), Polska (PL), Rumunia (RO), Słowacja (SK), Słowenia (SI), Węgry (HU).

* symbole państw według ISO 3166

** określenie: „starej UE” jest umowne – kraje, takie jak Malta, czy Cypr dołączyły do Unii stosunkowo niedawno.

Źródło: opracowanie własne.

Badaniami objęto rok 2007 oraz 2019. Wybór takiego okresu badawczego został podyktowany dwoma głównymi przesłankami. Po pierwsze, wybrano okres, w którym możliwe było uzyskanie jak największej ilości danych statystycznych (możliwie najdłuższy okres) – podjęto decyzję o wykonaniu bardziej pogłębionej analizy, kosztem dłuższego szeregu czasowego. Po drugie, wybrane skrajne lata miały charakter „pozakryzysowych” – mimo, że można było wybrać lata bliższe teraźniejszości, to jednak wyniki byłyby znacząco zniekształcone skutkami trwającej pandemii COVID-19 lub wojny w Ukrainie²⁹⁷.

Ocena poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (**EKO**) zostanie przeprowadzona przy wykorzystaniu ośmiu indyktorów, które są w postaci zmiennych prostych (tabela 2.9.). Wszystkie indykatory zostały poddane ocenie merytorycznej oraz statystycznej. Dokładny opis wybranych indyktorów rozwoju w wymiarze ekonomicznym został zaprezentowany w załączniku 1. (Aneks).

Tabela 2.9. Indykatory rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (**RG_EKO**)

Symbol	Nazwa indykatora	Jednostka	Charakter
RG_EKO1	Realny PKB per capita	tys. EUR, ceny stałe 2010	stymulanta
RG_EKO2	Wartość dodana brutto w działalności zawodowej, naukowej i technicznej; działalności w zakresie usług administrowania i wspierającej	% PKB	stymulanta
RG_EKO3	Zatrudnieni w sektorze usług	% zatrudnienia ogółem	stymulanta
RG_EKO4	Zatrudnieni w działalności zawodowej, naukowej i technicznej; działalności w zakresie usług administrowania i wspierającej	% zatrudnienia ogółem	stymulanta
RG_EKO5	Produktywność energetyczna	EUR na kg ekwiwalentu ropy naftowej	stymulanta
RG_EKO6	Wydatki przedsiębiorstw na B+R	% PKB	stymulanta
RG_EKO7	Zgłoszenia patentowe do Europejskiego Urzędu Patentowego (EUP) na milion mieszkańców	liczba na milion mieszkańców	stymulanta
RG_EKO8	Eksport produktów zaawansowanych technologicznie	% eksportu	stymulanta

Źródło: opracowanie własne.

²⁹⁷ Tego typu nieregularne (atypowe), a także wręcz niemożliwe do przewidzenia wydarzenia o istotnym znaczeniu dla gospodarki i społeczeństwa określane są mianem „czarnych łabędzi”. N. N. Taleb, *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*, Random House, New York 2007.

Pierwszą miarą rozwoju w wymiarze gospodarczym jest produkt krajowy brutto per capita w cenach stałych z roku 2010 (**RG_EKO1**). Jest to zmienna odnosząca się do bazowego wymiaru tego procesu, czyli wzrostu. PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca jest powszechnie stosowane indykatorem w badaniach makroekonomicznych. W analizach wzrostu i rozwoju gospodarczego tę miarę wykorzystali między innymi: Barro²⁹⁸; Bergheim²⁹⁹; Burns i Ioannidis³⁰⁰; Durlauf, Johnson i Temple³⁰¹; Duttagupta i Narita³⁰²; Hofman i Valderrama³⁰³; czy Sala-i-Martin, Doppelhofer i Miller³⁰⁴.

Tabela 2.10. zawiera statystyki opisowe PKB per capita (**RG_EKO1**). W roku 2007 średnio na jednego mieszkańca krajów UE przypadało 25,11 tys. EUR, natomiast już w 2019: 27,68 tys. EUR. Zróżnicowanie krajów UE pod względem poziomu PKB per capita jest istotne i bardzo silne; klasyczny współczynnik zmienności dla obu lat był większy od 60%. W przypadku obu lat odnotowano umiarkowanie silną prawostronną asymetrię rozkładu wartości tej zmiennej – oznacza to, że większość gospodarek UE miała PKB per capita niższy od średniego. Na mocy testu M-W stwierdzono występowanie istotnych różnic w rozkładach dla dwóch podgrup UE na poziomie istotności $p < 1\%$. Jak się okazuje, pomiędzy krajami „starej” UE (UE-16) oraz EŚW-11 odnotowano istotne różnice statystyczne w wartości median.

Tabela 2.10. Statystyki opisowe zmiennej **RG_EKO1** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_EKO1 (tys. EUR)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	4,80 BG	88,12 LU	25,11	17,30	68,89	1,68	<0,001
	UE-16	15,47 MT	88,12 LU	34,89	16,17	46,34	2,00	
	EŚW-11	4,80 BG	18,57 SI	10,90	3,68	33,82	0,36	
2019	UE-27	6,63 BG	83,59 LU	27,68	17,14	61,94	1,40	<0,001
	UE-16	17,78 GR	83,59 LU	37,24	16,19	43,47	1,35	
	EŚW-11	6,63 BG	20,77 SI	13,77	3,70	26,90	0,00	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

²⁹⁸ R. J. Barro, *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, "The Quarterly Journal of Economics", 1991 vol. 106 no. 2; R. J. Barro, *Human Capital: Growth*, "American Economic Review", 2001 vol. 91 no. 2.

²⁹⁹ S. Bergheim, *Long-Run Growth Forecasting*, Springer, Berlin 2008.

³⁰⁰ S. B. Burns, J. P. A. Ioannidis, *Determinants of economic growth: Different time different answer?* "Journal of Macroeconomics", 2020 vol. 63 no. 1.

³⁰¹ S. N. Durlauf, P. A. Johnson, J. R. W. Temple, *Growth Econometrics*, (in:) *Handbook of economic growth*, (eds.) P. Aghion, S. N. Durlauf, Elsevier, Amsterdam 2005.

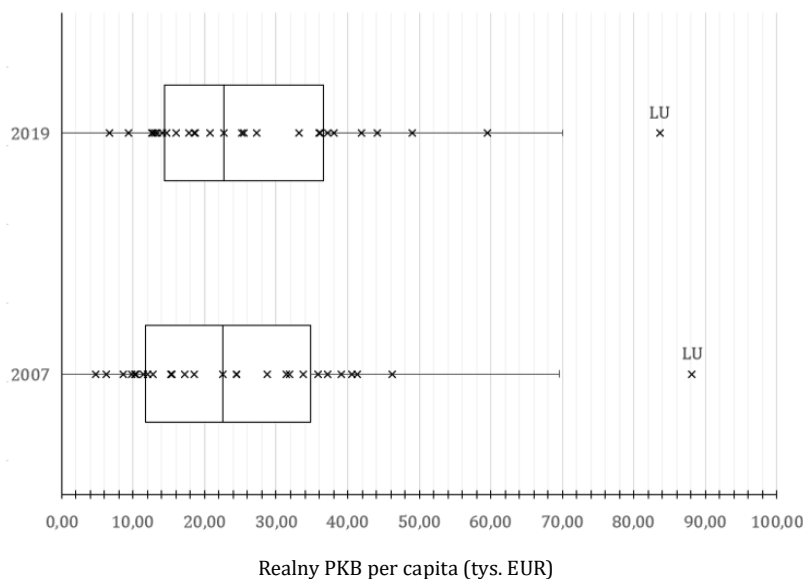
³⁰² R. Duttagupta, F. Narita, *Emerging and developing economies: Entering a rough patch or protracted low gear?* "Journal of Policy Modeling", 2017 vol. 39 no. 4.

³⁰³ A. A. Hofman, P. Valderrama, *Long Run Economic Growth Performance in Latin America – 1820-2016*, "Journal of Economic Surveys", 2020 vol. 35 no. 3.

³⁰⁴ X. Sala-i-Martin, G. Doppelhofer, R. Miller, *Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates Approach*, "American Economic Review", 2004 vol. 94 no. 4.

O znaczących różnicach pomiędzy dwoma podgrupami świadczą także wartości poszczególnych statystyk opisowych. W szczególności na uwagę zasługują wartości klasycznego współczynnika dyspersji – zarówno w 2007, jak i w 2019 roku, zróżnicowanie poszczególnych podgrup UE pod względem PKB per capita było niższe niż dla całej organizacji. Zarówno w roku 2007, jak i 2019 obserwacją odstającą od pozostałych, była wartość realnego PKB na jednego mieszkańca Luksemburgu (wykres 2.1.).

Wykres 2.1. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_EKO1** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

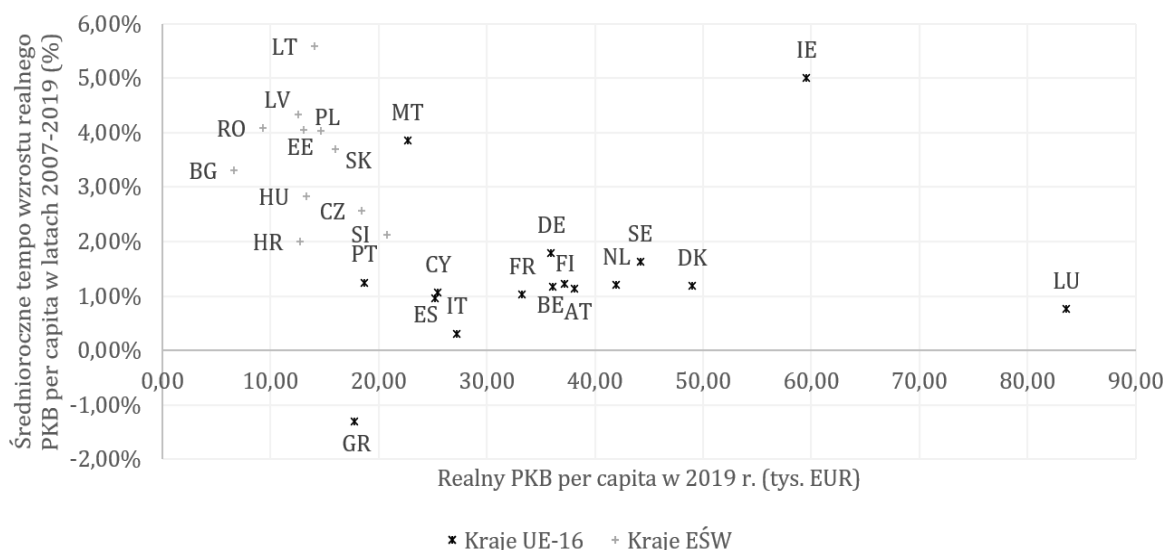
Jak się okazuje, średnioroczne tempo wzrostu w latach 2007-2019 tej miary jest wyraźnie wyższe w krajach EŚW niż w pozostałych gospodarkach UE (wykres 2.2.). Taki stan rzeczy świadczy o zgodności z hipotezą konwergencji³⁰⁵. Kraje o niższym poziomie PKB per capita, średnio rzecz biorąc, osiągają wyższą stopę wzrostu gospodarczego, czego efektem jest stopniowe zmniejszanie się dystansu względem gospodarek o względnie wyższym poziomie PKB per capita. Stopniową konwergencję krajów UE potwierdzają badania Mariusza Próchniaka³⁰⁶, czy Krzysztofa Becka i Macieja Grodzickiego³⁰⁷.

³⁰⁵ M. Abramovitz, P. A. David, *Convergence and deferred catch-up-productivity leadership and waning of American exceptionalism*, (in:) *The mosaic of economic growth*, (eds.) R. Landau, T. Taylor, G. Wright, Stanford University Press, Stanford 1996, p. 21.

³⁰⁶ M. Próchniak, *Realna konwergencja w krajach Unii Europejskiej. Próba szacunków funkcji produkcji*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH”, 2011 nr 87.

³⁰⁷ K. Beck, M. Grodzicki, *Konwergencja realna i synchronizacja cykli koniunkturalnych w Unii Europejskiej. Wymiar strukturalny*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2014.

Wykres 2.2. Realny PKB per capita w roku 2019 i jego średnioroczne tempo wzrostu z lat 2007-2019* w krajach UE-27



* z wykluczeniem lat 2008-2009, w których w dane są nietypowe – odzwierciedlenie kryzysu z 2008 roku.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Drugim indykatorem rozwoju w wymiarze ekonomicznym jest wartość dodana brutto w działalności zawodowej, naukowej i technicznej oraz aktywnościach w zakresie usług administrowania i wspierania jako % PKB (**RG_EKO2**). Jest to kolejna miara oparta na systemie rachunku produktu narodowego (SNA), jednak odnosi się ona nie tylko do samego procesu wzrostu, ale także do strukturalnego wymiaru rozwoju. Działalność naukowa i techniczna, która jest podstawą innowacyjności, a ta zaliczana jest do grupy głównych sił napędowych współczesnych gospodarek. Na znaczenie tego podsektora w tworzeniu potencjału innowacyjnego gospodarki zwracają uwagę między innymi: Malerba i Montobbio³⁰⁸; Tarvid³⁰⁹; czy Quatraro³¹⁰.

Podstawowe statystyki opisowe miary **RG_EKO2** zawarto w tabeli 2.11. Średni udział wartości dodanej wygenerowanej przez podsektor działalności zawodowej, naukowej i technicznej (oraz usług administrowania i wspierania) w PKB w krajach UE-27 w roku 2007 wynosił 7,32%, natomiast w 2019 – 9,04%. Świadczy to o stopniowej ekspansji tego podsektora w krajach UE-27. Zarówno w 2007, jak i w 2019 roku, odnotowano prawostronną, słabą asymetrię dodatnią. Gospodarki UE-27, w analizowanych latach, były umiarkowane, lecz istotnie zróżnicowane pod względem tego indykatora. Klasyczny współczynnik zmienności w 2019 zmalał o około 0,63 p. p. w stosunku do roku 2007. Taki stan rzeczy może oznaczać stopniowy, powolny proces upodabniania

³⁰⁸ F. Malerba, F. Montobbio, *Structural Change in Innovative Activities in Four Leading Sectors*, "Revue économique", 2004, vol. 55 no. 6.

³⁰⁹ A. Tarvid, *The Role of Industry in the Prevalence of Overeducation in Europe*, "Procedia Economics and Finance", 2015 vol. 30.

³¹⁰ F. Quatraro, *Innovation, structural change and productivity growth: evidence from Italian regions, 1980–2003*, "Cambridge Journal of Economics", 2009 vol. 33 no. 5.

się gospodarek UE-27 do siebie pod względem udziału wartości dodanej generowanej przez ten podsektor w PKB. Na mocy testu M-W stwierdzono istotne ($p < 0,01$) różnice w rozkładach dwóch podgrup UE-27 zarówno w roku 2007, jak i 2019.

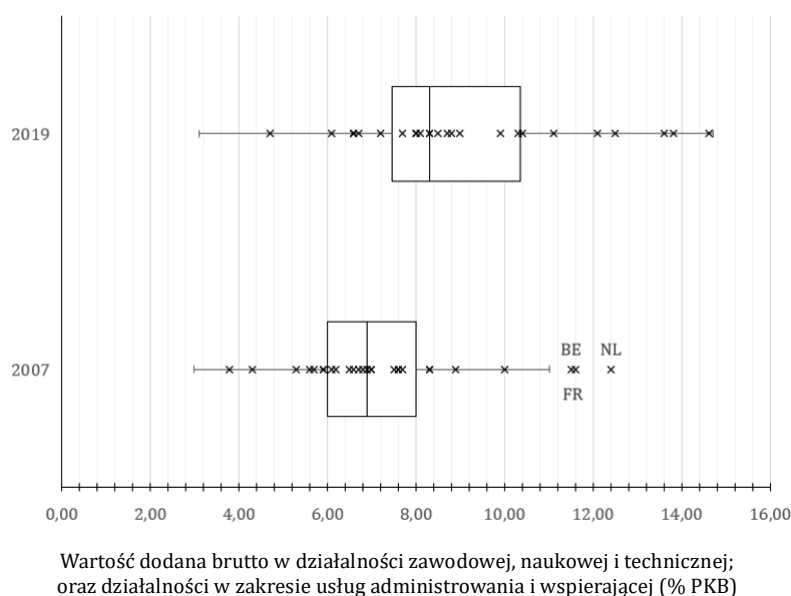
Tabela 2.11. Statystyki opisowe zmiennej **RG_EKO2** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_EKO2 (% PKB)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	3,80 RO	12,40 NL	7,32	2,05	28,03	0,89	0,004
	UE-16	5,70 GR	12,40 NL	8,24	2,11	25,62	0,68	
	EŚW-11	3,80 RO	7,70 SI	5,99	1,18	19,74	-0,46	
2019	UE-27	4,70 GR	14,60 MT	9,04	2,48	27,40	0,68	<0,001
	UE-16	4,70 GR	14,60 MT	10,16	2,69	26,45	-0,06	
	EŚW-11	6,10 BG	8,70 SI	7,42	0,91	12,28	-0,02	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

W przypadku zmiennej **RG_EKO2** odnotowano obserwacje odstające powyżej kwartyłowego przedziału zmienności (wykres 2.3.) jedynie w 2007 roku. Obiektami odstającymi były: Niderlandy, Francja oraz Belgia. Na podstawie wykresu można zauważyć ogólny wzrost poziomu wartości dodanej w sektorze działalności zawodowej, naukowej i technicznej (oraz aktywnościach w zakresie usług administrowania i wspierania) jako % PKB – świadczy o tym przesunięcie całego pudełka w stronę wyższych wartości w 2019 roku, w stosunku do roku bazowego (2007).

Wykres 2.3. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_EKO2** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

RG_EKO3 to udział zatrudnionych w sektorze usług w zatrudnieniu ogółem. Wskaźnik ten odnosi się do sprawności rynku pracy i może być wykorzystany także do oceny rozwoju w wymiarze strukturalnym. Współcześnie uznaje się, że to przewaga sektora usług w tworzeniu wartości dodanej i zatrudnienia jest charakterystyką wysoko rozwiniętych gospodarek³¹¹. Znaczenie tej miary w pomiarze rozwoju podkreśla szereg badań z jej wykorzystaniem. Wykorzystali ją między innymi: Herman³¹²; Khanal, Rahman, Kanam i Velayutham³¹³; Kwiatkowska³¹⁴; czy Ndubuisi, Otioma i Tetteh³¹⁵.

Kraje UE-27 w roku 2007 i 2019 były słabo, chociaż istotnie, zróżnicowane pod względem udziału osób zatrudnionych w sektorze usług w zatrudnieniu całkowitym. Dla obu analizowanych lat zaobserwowano lewostronną, słabą asymetrię rozkładu zmiennej. Ponad połowa gospodarek UE-27 osiągała wyższy, niż średni, udział zatrudnionych w sektorze usług w zatrudnieniu ogółem. Na podstawie miary **RG_EKO3** można stwierdzić, że większość krajów UE-27 ma strukturę zatrudnienia charakterystyczną dla gospodarek wysoko rozwiniętych. Na mocy testu M-W stwierdzono występowanie istotnych różnic pomiędzy krajami „starej” Unii oraz gospodarkami EŚW-11 w poziomie median pod względem odsetka zatrudnionych w usługach w zatrudnieniu (tabela 2.12.).

Tabela 2.12. Statystyki opisowe zmiennej **RG_EKO3** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_EKO3 (% zatrudnienia)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	39,07 RO	81,23 LU	64,70	9,05	13,99	-0,53	<0,001
	UE-16	57,92 PT	81,23 LU	70,60	5,53	7,84	-0,25	
	EŚW-11	39,07 RO	62,90 HU	56,12	6,23	11,10	-1,68	
2019	UE-27	48,69 RO	88,51 LU	70,91	8,61	12,14	-0,38	<0,001
	UE-16	69,83 PT	88,51 LU	76,66	4,96	6,47	0,49	
	EŚW-11	48,69 RO	68,99 LV	62,54	5,75	9,19	-1,00	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Zarówno w roku 2007, jak i 2019, nie odnotowano obiektów, w przypadku których istniałoby wysokie prawdopodobieństwo atypowości pod względem udziału zatrudnionych w sektorze usług w zatrudnieniu ogółem (wykres 2.4.).

³¹¹ D. Jankowska, A. Majka, *Zmiany w zatrudnieniu w sektorze usług a rozwój gospodarczy regionu*, „Studia i Prace WNEiZ US”, 2016 t. 2 nr 45, s. 253-256.

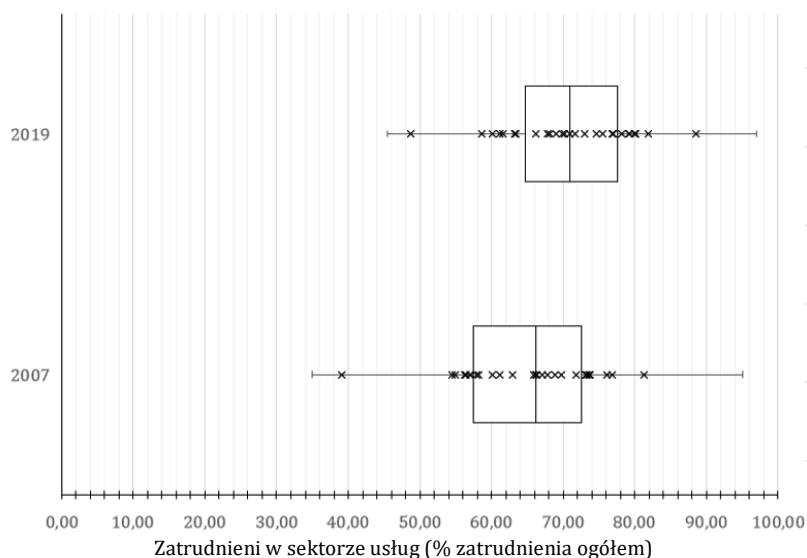
³¹² E. Herman, *The Impact of Economic Growth Process on Employment in European Union Countries*, „The Romanian Economic Journal”, 2011 vol. 14 no. 42.

³¹³ A. Khanal, M. M. Rahman, R. Kanam, E. Velayutham, *The role of tourism in service sector employment: Do market capital, financial development and trade also play a role?* „PLoS ONE”, 2022 vol. 17 no. 8.

³¹⁴ W. Kwiatkowska, *The Service Sector in the Economy in Poland and European Union Countries*, „Olsztyn Economic Journal”, 2015 vol. 10 no. 3.

³¹⁵ G. Ndubuisi, C. Otioma, G. K. Tetteh, *Digital infrastructure and employment in services: Evidence from Sub-Saharan African countries*, „Telecommunications Policy”, 2021 vol. 45 no. 8.

Wykres 2.4. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_EKO3** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych

Struktura współczesnych gospodarek jest jednak znacznie bardziej złożona, niż zakładano w teorii trzech sektorów³¹⁶. „Nowoczesna struktura współczesnych gospodarek, warunkująca ich wysoką pozycję konkurencyjną na globalnym rynku, w znacznym stopniu opiera się na wiedzy i innowacyjności”³¹⁷. Niezbędnym zatem jest uzupełnienie analizy dotyczącej strukturalnego wymiaru rozwoju o bardziej szczegółową miarę. W ten właśnie sposób wybrano zmienną **RG_EKO4**, czyli udział zatrudnionych w działalności zawodowej, naukowej i technicznej oraz działalności w zakresie usług administrowania i wspierającej w zatrudnieniu.

Kraje UE-27 były silnie zróżnicowane pod względem wartości zmiennej **RG_EKO4** zarówno w roku 2007, jak i 2019 (tabela 2.13.). Różnicowanie to zmniejszyło się na przestrzeni lat, co świadczy o stopniowym upodabnianiu się krajów pod względem zatrudnienia w sektorze naukowo-technologicznym. Rozkład omawianego indykatora był dodatnio skośny, co oznacza, że więcej obiektów uzyskiwało wartości zmiennej **RG_EKO4** niższe od średniej. Siła asymetrii słabnie w 2019 roku, w porównaniu do okresu bazowego (2007). Na podstawie testu M-W można stwierdzić występowanie istotnych ($p < 0,01$) różnic w dwóch podgrupach UE-27. Kraje EŚW-11 odnotowywały istotnie niższe udziały zatrudnienia działalności zawodowej, naukowej i technicznej

³¹⁶ Teoria trzech sektorów Fishera, Clarka oraz Fourastié stopniowo ulega dezaktualizacji, ponieważ nie jest dostosowana do obecnych warunków gospodarczych. Właściwie można wskazać dwie główne przyczyny utraty jej aktualności. Po pierwsze, współczesne gospodarki podzielone są na więcej, niż trzy sektory. Po drugie, od powstania teorii nastąpiła zmiana charakteru sektorów (w szczególności dotyczy to obszarów sektora przemysłowego, które za sprawą postępujących procesów transformacji technologicznej stają się równie ważne w gospodarce jak sektor usług). Niemniej jednak wniosek dotyczący sektora usług – wzrostu jego znaczenia wraz z procesem rozwoju – wydaje się ciągle aktualny. A. Szczukocka, *Statystyczna ocena znaczenia sektora usług w gospodarce Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 13.

³¹⁷ A. Skórska, *Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju przemysłu i usług high-tech w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, 2015 t. 29 nr 2, s. 54.

oraz działalności w zakresie usług administrowania i wspierającej w zatrudnieniu ogółem, w porównaniu do krajów UE-16.

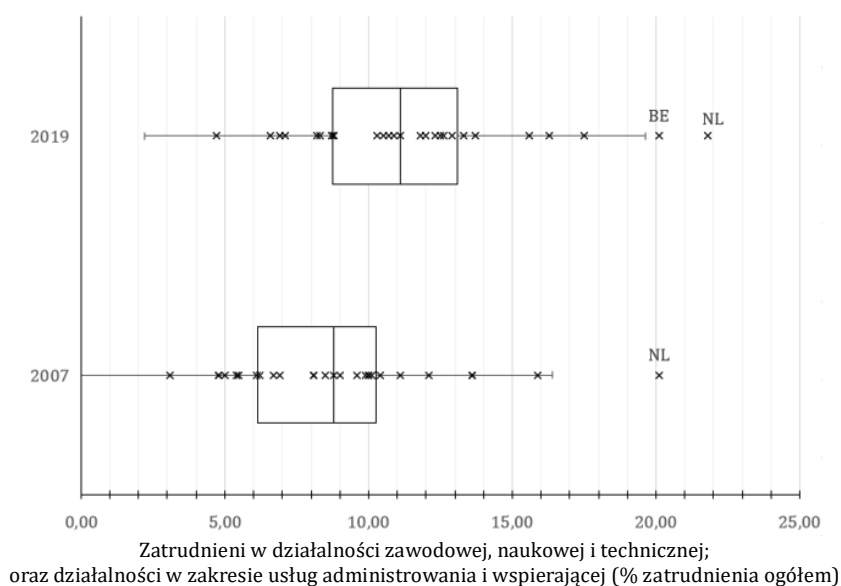
Tabela 2.13. Statystyki opisowe zmiennej **RG_EKO4** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_EKO4 (% zatrudnienia)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	3,10 RO	20,10 NL	9,01	3,72	41,21	0,97	<0,001
	UE-16	6,10 CY	20,10 NL	10,91	3,50	32,07	1,06	
	EŚW-11	3,10 RO	11,10 HU	6,25	2,18	34,86	0,75	
2019	UE-27	4,70 RO	21,80 NL	11,63	3,97	34,18	0,73	<0,001
	UE-16	8,70 GR	21,80 NL	13,76	3,61	26,28	0,81	
	EŚW-11	4,70 RO	12,90 SI	8,54	2,30	26,97	0,27	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

W przypadku zmiennej **RG_EKO4** odnotowano dwa obiekty, które można uznać za odstające (wykres 2.5.). W roku 2007 nietypową obserwacją były Niemcy, natomiast w 2019 obiektem nietypowym była dodatkowo Belgia.

Wykres 2.5. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_EKO4** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Kolejną miarą rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym jest produktywność energetyczna (**EG_EKO5**). Jest to wskaźnik efektywności wykorzystania energii w procesie produkcji, który wskazuje, jaka wartość produktu (wyrażona w EUR) została wytworzona za sprawą zużycia kilograma ekwiwalentu ropy naftowej. Znaczenie produktywności energetycznej w gospodarce

zostało potwierdzone między innymi przez: Nomurę³¹⁸; Liu, Chena, Sowaha Jr, Ahmeda i Kirikkaleli³¹⁹; czy także Stoenoiu³²⁰.

W krajach UE-27 średnio w 2007 roku z jednego kilograma ekwiwalentu ropy naftowej wytworzono 5,87 EUR, podczas gdy w 2019 już 7,53 EUR (tabela 2.14.). Kraje Unii Europejskiej w badanych latach były silnie zróżnicowane pod względem wartości tego indykatora. Jak się okazuje, zróżnicowanie na przestrzeni lat pogłębiło się. W przypadku analizowanej zmiennej odnotowano asymetrię prawostronną rozkładu zarówno w roku 2007, jak i 2019, która oznacza, że większość krajów UE-27 odnotowywała niższą niż średnią produktywność energetyczną. Pomiędzy dwiema podgrupami UE-27 odnotowano istotne różnice statystyczne (test M-W, $p < 1\%$) w poziomie median. Kraje EWS-11 osiągały istotnie niższy poziom efektywności wykorzystania energii, w porównaniu do gospodarek UE-16.

Tabela 2.14. Statystyki opisowe zmiennej **RG_EKO5** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_EKO5 (EUR na kg ekwiwalentu ropy naftowej)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	1,80 BG	11,55 DK	5,87	2,53	43,08	0,52	<0,001
	UE-16	3,49 MT	11,55 DK	7,46	2,09	28,08	0,30	
	EŚW-11	1,80 BG	4,90 SI	3,57	0,92	25,68	-0,16	
2019	UE-27	2,45 BG	19,59 IE	7,53	3,68	48,79	1,55	<0,001
	UE-16	3,62 MT	19,59 IE	9,40	3,82	40,58	1,20	
	EŚW-11	2,45 BG	6,26 SI	4,82	0,98	20,37	-0,90	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

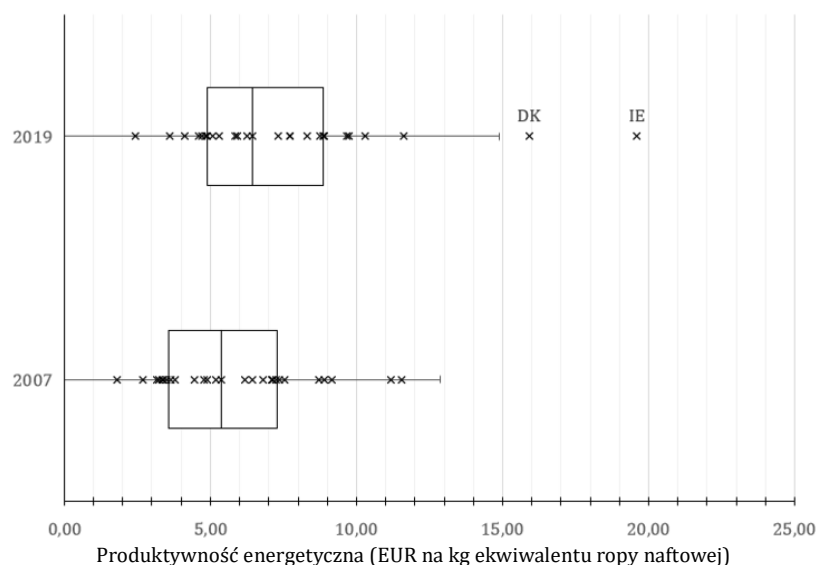
Dwa kraje – Dania oraz Irlandia – były obiektami nietypowymi w roku 2019 w przypadku wartości zmiennej **RG_EKO5** (wykres 2.5.). W roku 2007 były obiektami nieznacznie odstającymi od kwartyłowego typowego obszaru zmienności (wartości były powyżej sumy kwartyła trzeciego oraz półtorakrotności odchylenia ćwiartkowego), tak w 2019 istotnie odbiegały od pozostałych krajów UE-27. Znaczący wzrost produktywności energetycznej w tych krajach miał wpływ na zmianę siły asymetrii rozkładu, o czym świadczy znaczący wzrost standaryzowanego momentu centralnego trzeciego rzędu o ponad jedną jednostkę.

³¹⁸ K. Nomura, *Energy Productivity and Economic Growth*, Springer, Singapore 2023.

³¹⁹ M. Liu, Z. Chen, J. K. Sowah Jr, Z. Ahmed, D. Kirikkaleli, *The dynamic impact of energy productivity and economic growth on environmental sustainability in South European countries*, "Gondwana Research", 2023 vol. 115 no. 8.

³²⁰ C. E. Stoenoiu, *Pattern of Energy Productivity and Gross Domestic Product Among European Countries*, "Problemy Ekorożwoju", 2018 vol. 13 no. 2.

Wykres 2.6. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_EKO5** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Ostatnie trzy miary rozwoju w wymiarze ekonomicznym związane są z innowacyjnością gospodarki. Ich wybór został oparty na schumpeterowskiej triadzie procesu technologicznego³²¹. Inwencja (wynałazek) wymaga poniesienia określonych nakładów w celu utrzymania potencjału badawczego oraz stworzenia niezbędnych warunków do wynalazczości. Oceną tego etapu jest miara **RG_EKO6**, czyli wydatki przedsiębiorstw³²² na B+R jako % PKB. Inwencja z czasem może zostać przekształcona w produkt technologiczny (innowację) za sprawą działalności wdrożeniowej. Indykatorem skuteczności tego etapu jest **RG_EKO7** – zgłoszenia patentowe do Europejskiego Urzędu Patentowego (EUP) na milion mieszkańców. Finalną fazą procesu innowacyjnego jest dyfuzja, czyli proces rozprzestrzenienia się innowacji. W skali makroekonomicznej proces dyfuzji innowacyjnej zostanie oceniony przez pryzmat indykatora **RG_EKO8** – udziału eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w całkowitym eksporcie³²³. Współcześnie taki sposób pomiaru innowacyjności można odnaleźć w wielu raportach dotyczących tej kategorii, na przykład: *Global Innovation Index*³²⁴; czy *European Innovation Scoreboard*³²⁵; a także w pracach między

³²¹ R. W. Ciborowski, *Międzynarodowy transfer technologii a innowacyjność krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Białystok 2016, s. 222-223.

³²² Zdecydowano się na analizę wyłącznie wydatków na B+R ponoszonych przez przedsiębiorstwa (a nie państwa lub konkretnych podmiotów sektora publicznego) – to właśnie działalność prywatnych jednostek gospodarczych jest fundamentem innowacyjności gospodarki. J. A. Schumpeter, *Business cycles. A Theoretical...* op cit., p. 81.

³²³ W praktyce do oceny dyfuzji innowacji można zastosować także miary dotyczące wpływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich. D. Roszkowska, *Approaches to International Technology Transfer Measurement – an Overview*, "Optimum. Studia Ekonomiczne", 2013 vol. 65 no. 5, p. 59.

³²⁴ *Global Innovation Index 2022...* op. cit.

³²⁵ H. Hollanders, N. Es-Sadki, A. Khalioua, *European Innovation Scoreboard 2022*, European Commission 2022.

innymi: Ciborowskiego³²⁶; Edquista, Zabala-Iturriagagoitia, Barbera i Zofio³²⁷; Ciborowskiego i Skrodzkiej³²⁸; czy Kleszcz³²⁹.

W tabeli 2.15. przedstawiono podstawowe statystyki opisowe indykatora **RG_EKO6**, czyli wydatków przedsiębiorstw na badania i rozwój (B+R) jako % produktu krajowego brutto. Średnio przedsiębiorstwa UE-27 przeznaczały na działalność badawczo-rozwojową nakłady o wielkości 0,82% PKB w roku 2007, natomiast 1,07% PKB w roku 2019. Gospodarki członkowskie były bardzo silnie zróżnicowane pod względem analizowanego indykatora. Należy jednak podkreślić, że zróżnicowanie na przestrzeni lat znacząco się obniżyło. Zarówno w przypadku roku 2007, jak i 2019, odnotowano dodatnią, słabą, asymetrię rozkładu zmiennej **RG_EKO6**, która świadczy o tym, że większość krajów UE-27 osiągnęła niższy niż średni poziom omawianej zmiennej. Na mocy testu Manna-Whitneya, przy istotności na poziomie $p < 5\%$, stwierdzono istotne różnice w poziomie median pomiędzy krajami „starej” Unii a EŚW-11 – zarówno w roku 2007, jak i 2019.

Tabela 2.15. Statystyki opisowe zmiennej **RG_EKO6** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_EKO6 (% PKB)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	0,09 CY	2,41 FI	0,82	0,67	82,73	0,95	0,005
	UE-16	0,09 CY	2,41 FI	1,13	0,72	64,35	0,29	
	EŚW-11	0,13 BG	0,85 SI	0,36	0,25	68,52	0,81	
2019	UE-27	0,17 LV	2,43 SE	1,07	0,68	63,33	0,65	0,039
	UE-16	0,31 CY	2,43 SE	1,30	0,75	57,21	0,18	
	EŚW-11	0,17 LV	1,51 SI	0,72	0,42	57,97	0,44	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Co ciekawe, mimo występowania znaczącego zróżnicowania krajów UE-27 pod względem wydatków badawczo-rozwojowych przedsiębiorstw jako % PKB, to w obu analizowanych latach – 2007 oraz 2019 – nie zaobserwowano obiektów odstających (wykres 2.7.).

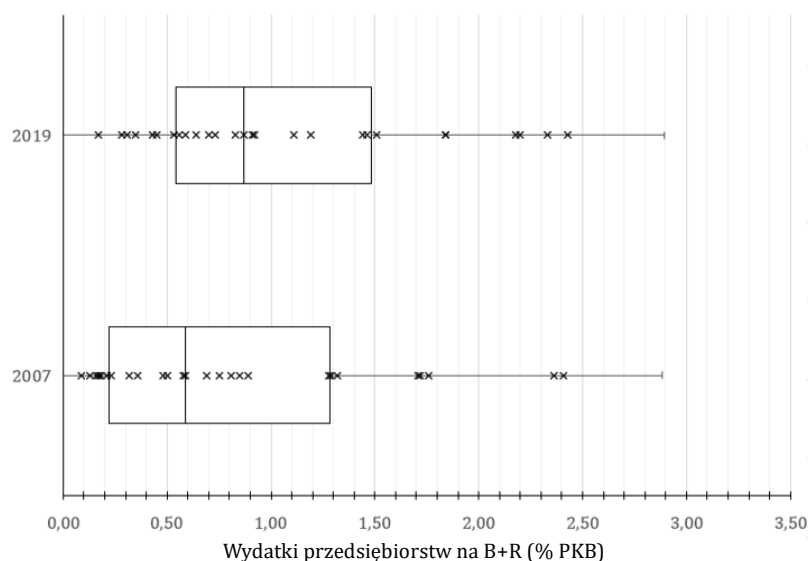
³²⁶ R. W. Ciborowski, *Międzynarodowy transfer technologii...* op. cit.

³²⁷ Ch. Edquist, J. M. Zabala-Iturriagagoitia, J. Barbero, J. L. Zofio, *On the meaning of innovation performance: Is the synthetic indicator of the Innovation Union Scoreboard flawed?* "Research Evaluation", 2018 vol. 27 no. 3.

³²⁸ R. W. Ciborowski, I. Skrodzka, *International technology transfer and innovative changes adjustment in EU*, "Empirical Economics", 2020 vol. 59 no. 1.

³²⁹ A. Kleszcz, *Principal components of innovation performance in European Union countries*, "Wiadomości Statystyczne. The Polish Statistician", 2021 vol. 66 no. 8.

Wykres 2.7. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_EKO6** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Kolejnym indykatorem rozwoju w wymiarze ekonomicznym jest **RG_EKO7** – liczba zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego (EUP) na milion mieszkańców (tabela 2.16.). Kraje Unii Europejskiej były bardzo silnie różnicowane pod względem analizowanego indykatora zarówno w roku 2007, jak i 2019. W obu analizowanych latach odchylenie standardowe było znacząco wyższe od średniej, co wiązało się z uzyskaniem współczynników zmienności na poziomie wyższym od 100%. W roku 2007 oraz 2019 odnotowano umiarkowaną silną asymetrię prawostronną, świadczącą o tym, że w większości krajów UE-27 liczba zgłoszeń patentowych do EUP (na milion mieszkańców) była niższa od średniej. Na mocy testu Manna-Whitneya stwierdzono istotne różnice pomiędzy krajami UE-16 oraz EŚW-11 pod względem zmiennej **RG_EKO7** w 2007 oraz 2019 roku.

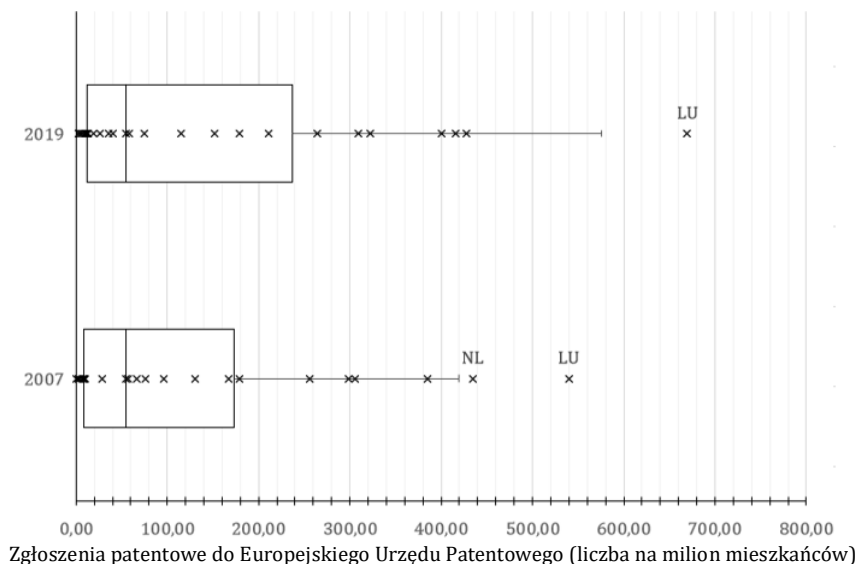
Tabela 2.16. Statystyki opisowe zmiennej **RG_EKO7** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_EKO7 (liczba na milion mieszkańców)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność <i>p</i> testu M-W
2007	UE-27	0,77 RO	539,59 LU	116,57	150,75	129,32	1,36	<0,001
	UE-16	6,73 PT	539,59 LU	189,47	163,78	86,44	0,64	
	EŚW-11	0,77 RO	56,98 SI	10,53	15,81	150,23	2,24	
2019	UE-27	2,06 RO	669,35 LU	142,59	173,51	121,69	1,35	<0,001
	UE-16	13,15 GR	669,35 LU	229,55	184,94	80,56	0,68	
	EŚW-11	2,06 RO	58,42 SI	16,10	16,82	104,52	1,47	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Na podstawie wykresów pudełkowych liczby zgłoszeń patentowych do EUP (w przeliczeniu na milion mieszkańców) dla krajów UE-27 stwierdzono występowanie obiektów nietypowych (wykres 2.8.). W roku 2007 dwa kraje osiągnęły odstające wartości zmiennej **RG_EK07** – były to Niemierlandy oraz Luksemburg, natomiast w 2019 nietypowym obiektem był tylko Luksemburg.

Wykres 2.8. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_EK07** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

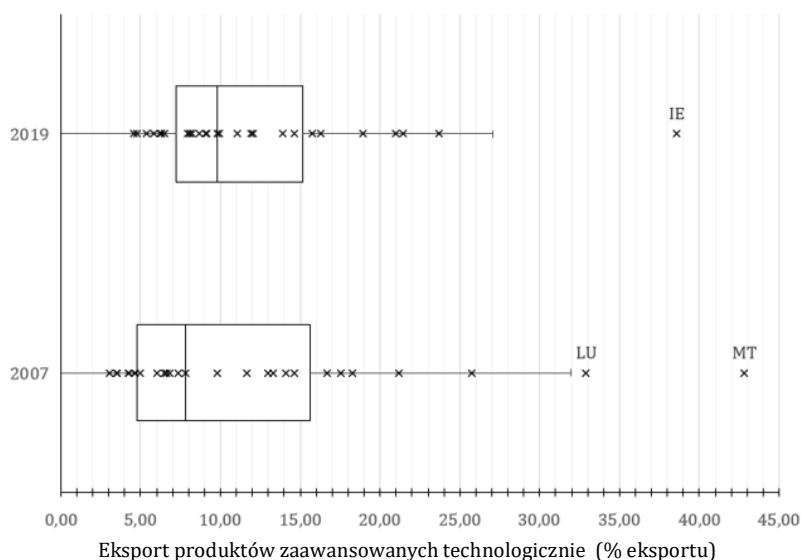
Kolejną, ostatnią już, zmienną rozwoju w wymiarze ekonomicznym jest **RG_EK08**, czyli udział eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w całkowitym eksporcie produktów (tabela 2.17.). Kraje UE-27 były bardzo silnie zróżnicowane pod względem wartości omawianej zmiennej zarówno w roku 2007, jak i 2019. Należy jednak zaznaczyć, że na przestrzeni lat zróżnicowanie to obniża się, co świadczy o powolnym zmniejszaniu się dysproporcji rozwojowych pomiędzy gospodarkami Unii Europejskiej. W obu objętych badaniami latach odnotowano umiarkowanie silną asymetrię prawostronną rozkładu wartości zmiennej **RG_EK08**. O ile w przypadku roku 2007 odnotowano istotne różnice w poziomie median pomiędzy gospodarkami „starej” UE a EŚW, tak w przypadku roku 2019 nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej (równość median) przy poziomie istotności $p < 0,05$. Jest to pierwszy tego typu wynik, który umożliwia stwierdzenie, że dwie podgrupy państw (UE-16 oraz EŚW-11), należą do populacji ogólnej (są do siebie zbliżone) krajów UE-27.

Tabela 2.17. Statystyki opisowe zmiennej **RG_EK08** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_EK08 (% eksportu całkowitego)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność <i>p</i> testu M-W
2007	UE-27	3,04 PL	42,83 MT	12,05	9,50	78,80	1,60	0,020
	UE-16	4,22 GR	42,83 MT	15,27	10,72	70,24	1,15	
	EŚW-11	3,04 PL	21,18 HU	7,38	5,54	75,03	1,43	
2019	UE-27	4,60 CY	38,57 IE	12,21	7,38	60,43	1,78	0,645
	UE-16	4,60 CY	38,57 IE	13,59	9,09	66,88	1,20	
	EŚW-11	6,32 BG	18,95 CZ	10,20	3,95	38,70	1,12	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych

Zarówno w roku 2007, jak i 2019, zaobserwowano wartości odstające powyżej górnego wąsa pudełka (wykres 2.9.). Obiektami nietypowymi w roku 2007 była Malta, której udział eksportu produktów zaawansowanych technologicznie (w eksporcie produktów ogółem) wynosił 42,83%, oraz Luksemburg (32,91%). Natomiast w roku 2019 krajem odstającym od pozostałych, pod względem zmiennej **RG_EK08** była Irlandia, w przypadku której wartość omawianego indykatora była na poziomie 38,57%.

Wykres 2.9. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_EK08** dla danych z roku 2007 i 2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

W tabeli Z2.1. (załącznik 2, Aneks) zaprezentowano zestawienie obiektów odstających dla poszczególnych zmiennych rozwoju w wymiarze ekonomicznym w roku 2007 i 2019. Na podstawie przeprowadzonej analizy wartości odstających zmiennych definiujących poziom rozwoju gospodarczego krajów UE w wymiarze ekonomicznym można stwierdzić, że wszystkie obiekty (a także zmienne) mogą pozostać w badaniu i zostać wykorzystane w modelowaniu w dalszej części pracy.

Mimo, że według kwartylowego kryterium Tukeya zidentyfikowano obiekty odstające, tak biorąc pod uwagę wartości klasycznego współczynnika asymetrii można uznać, że ich atypowość jest nieznaczająca.

Podział krajów UE na cztery grupy typologiczne umożliwił potwierdzenie występowania znaczących różnic w poziomie rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym pomiędzy krajami „starej” UE-16 a EŚW-11 (tabela Z2.2., załącznik 2, Aneks). Zwykle, w przypadku większości indykatów kraje EŚW-11 należały do dwóch grupy typologicznych o przeciętnym oraz niskim poziomie ich wartości, zarówno w roku 2007, jak i 2019.

Identyfikacja rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym (**PEK**) zostanie także przeprowadzona za pośrednictwem ośmiu zmiennych (tabela 2.18.). Dobór zmiennych był oparty na przesłankach teoretycznych (kryterium merytoryczne) oraz statystycznych. Dokładny opis wybranych indykatów wymiarze pozaekonomicznym został przedstawiony w załączniku 3. (Aneks).

Tabela 2.18. Indykatory rozwoju gospodarczego w wymiarze pozaekonomicznym (**RG_PEK**)

Symbol	Nazwa indykatora	Jednostka	Charakter
RG_PEK1	Wskaźnik umieralności niemowląt	liczba na 1 000 urodzeń żywych	destymulanta
RG_PEK2	Udział osób o dobrym lub bardzo dobrym postrzeganym stanie zdrowia	% osób w wieku od 16 lat wzwyż	stymulanta
RG_PEK3	Młodzi ludzie, którzy nie pracują, ani nie uczestniczą w kształceniu, czy szkoleniu	% osób w wieku 15-24	destymulanta
RG_PEK4	Współczynnik Giniego ekwiwalentnego dochodu rozporządzalnego	wskaźnik [0,00; 100,00]	destymulanta
RG_PEK5	Osoby zagrożone ubóstwem lub wykluczeniem społecznym	% ludności w wieku 18 lat i więcej	destymulanta
RG_PEK6	Wskaźnik recyklingu odpadów komunalnych	% odpadów komunalnych	stymulanta
RG_PEK7	Udział energii odnawialnej w końcowym zużyciu energii brutto	% zużycia końcowego	stymulanta
RG_PEK8	Śmiertelność wynikająca z zanieczyszczeń powietrza	liczba na milion mieszkańców	destymulanta

Źródło: opracowanie własne.

Pierwszą miarą rozwoju gospodarczego w wymiarze pozaekonomicznym jest **RG_PEK1**, czyli wskaźnik umieralności niemowląt (liczba zgonów na 1 000 urodzeń żywych). Jest to demograficzna miara odzwierciedlająca jakość ochrony zdrowia w gospodarce. Analizowana zmienna ma wielowymiarowy charakter, ponieważ rzetelnie odzwierciedla stan zdrowia społeczeństwa³³⁰, ale także „sumuje efekty żywienia, zdrowia publicznego, dochodów i środowiska”³³¹. Znaczenie miary

³³⁰ D. Reidpath, P. A. Allotey, *Infant Mortality Rate as an Indicator of Population Health*, „Journal of Epidemiology and Community Health”, vol. 57 no. 5, p. 346.

³³¹ M. D. Morris, *A Physical Quality of Life Index*, „Urban Ecology”, 1978 vol. 3 no. 3, p. 234.

RG_PEK1 podkreślają liczne badania, przeprowadzane z jej wykorzystaniem. Między innymi w pracach: Erdoğan, Ener i Arıcı³³²; Dhrifiego³³³; czy Ragmana, Alama i Khanama³³⁴.

Średnio w państwach UE-27 umierało 4,73 noworodków (na 1 000 urodzeń żywych) w 2007 roku, natomiast w 2019 – 3,47 (tabela 2.19.). Gospodarki UE-27 były silnie zróżnicowane pod względem analizowanego indykatora. Należy zauważyć, że zróżnicowanie to na przestrzeni lat zmniejszyło się, co świadczy o upodabnianiu się krajów UE-27 do siebie pod względem stanu zdrowia społeczeństwa. Zarówno w roku 2007, jak i 2019, odnotowano dodatnią asymetrię rozkładu wartości zmiennej **RG_PEK1** – w większości krajów UE-27 odnotowano niższą niż średnią wartość wskaźnika umieralności niemowląt. W 2007 roku, na mocy testu Manna-Whitneya ($p < 1\%$), stwierdzono istotne różnice w poziomie median pomiędzy krajami UE-16 a EŚW-11. W roku 2019 nie stwierdzono istotnych różnic pomiędzy tymi dwoma podgrupami UE-27 – wartości median dla krajów UE-16 oraz EŚW-11 zmiennej **RG_PEK1** były nieistotnie różne od siebie.

Tabela 2.19. Statystyki opisowe zmiennej **RG_PEK1** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_PEK1 (na 1 000 urodzeń żywych)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	1,80 LU	12,00 RO	4,73	2,26	47,78	1,50	0,004
	UE-16	1,80 LU	6,60 MT	3,58	1,01	28,30	1,20	
	EŚW-11	2,80 SI	12,00 RO	6,41	2,66	41,45	0,58	
2019	UE-27	1,60 EE	6,70 MT	3,47	1,21	34,80	0,94	0,342
	UE-16	2,10 FI	6,70 MT	3,29	1,14	34,71	1,57	
	EŚW-11	1,60 EE	5,80 RO	3,72	1,36	36,60	0,11	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

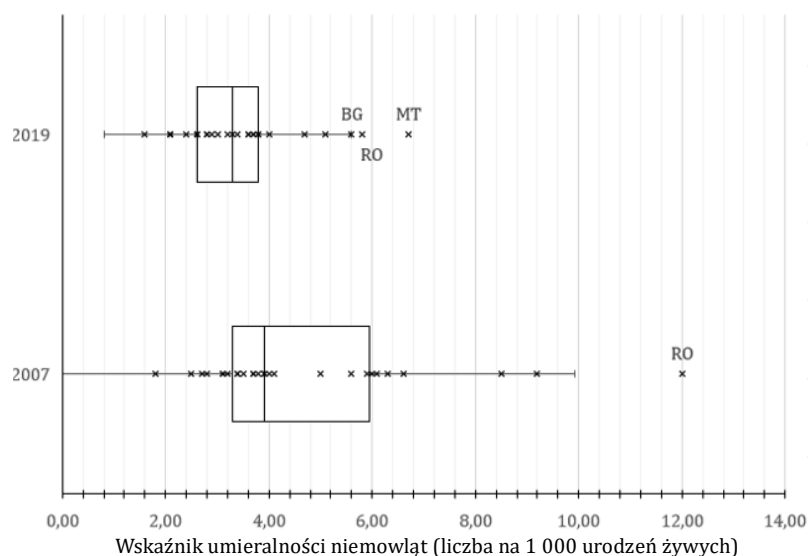
Zarówno w roku 2007, jak i 2019, odnotowano obiekty odstające w przypadku indykatora **RG_PEK1** (wykres 2.10.). W Rumunii w 2007 roku odnotowano śmiertelność noworodków na poziomie 12,00 zgonów na 1 000 urodzeń żywych – był to najwyższy poziom analizowanej zmiennej w tym roku, odstający od pozostałych obserwacji. W roku 2019 obiektami zakwalifikowanymi jako nietypowe były: Malta, Rumunia oraz Bułgaria.

³³² E. Erdoğan, M. Ener, F. Arica, *The Strategic Role of Infant Mortality in the Process of Economic Growth: An Application for High Income OECD Countries*, "Procedia - Social and Behavioral Sciences", 2013 vol. 99 no. 6.

³³³ A. Dhrifi, *Health-care expenditures, economic growth and infant mortality: Evidence from developed and developing countries*, "CEPAL Review", 2019 vol. 2018 no. 125.

³³⁴ M. M. Ragman, K. Alam, R. Khanam, *Socio-economic factors affecting high infant and child mortality rates in selected African countries: does globalisation play any role?* "Globalization and Health", 2022 vol. 18 no. 1.

Wykres 2.10. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_PEK1** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Wskaźnik umieralności niemowląt wydaje się być niewystarczającą miarą w ocenie zdrowia całego społeczeństwa. Wynika to z faktu, że jest on skupiony jedynie na części populacji z wyłączeniem reszty³³⁵. Wydaje się, że rozważania dotyczące stanu zdrowia społeczeństw UE należy uzupełnić inną, bardziej ogólną zmienną. Na tej podstawie wybrano kolejny indykator rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym – **RG_PEK2**, czyli udział osób o dobrym lub bardzo dobrym postrzeganym stanie zdrowia (jako % osób w wieku 16 lat i więcej). Odzwierciedla on subiektywną ocenę stanu zdrowia respondentów, przez co „dostarcza informacji, których nie można uzyskać za pomocą innych pomiarów zdrowia”³³⁶. Indykator samooceny zdrowia jest ceniony w literaturze naukowej (szczególnie z zakresu zdrowia publicznego) z racji swej prostoty oraz wysokiej wiarygodności pomiaru³³⁷. Jego praktyczne wykorzystanie można odnaleźć w pracach: Leviego³³⁸; Szeles³³⁹; Antczak i Miszczyńskiej³⁴⁰; Caramenti i Castiglioni³⁴¹; czy Olssona, Currowa i Ekströma³⁴².

W tabeli 2.20. przedstawiono opis statystyczny zmiennej **RG_PEK2**. Kraje UE-27 były słabo, aczkolwiek istotnie, zróżnicowane pod względem udziału osób o dobrym lub bardzo dobrym postrzeganym stanie zdrowia w populacji osób w wieku 16 lat i więcej w roku 2007 i 2019. Co ważne,

³³⁵ D. Reidpath, P. A. Allotey, *Infant Mortality Rate...* op. cit., p. 344.

³³⁶ E. Antczak, K. M. Miszczyńska, *The self-perceived high level of health quality of Europeans – spatial analysis of determinants*, „Journal of Applied Economics”, 2020 vol. 23 no. 1, p. 746.

³³⁷ A. E. Bombak, *Self-Rated Health and Public Health: A Critical Perspective*, „Frontiers in Public Health”, 2013 vol. 1 no. 15, p. 1-2.

³³⁸ B. Levi, *Perceived health status in a comparative perspective: Methodological limitations and policy implications for Israel*, „Israel Journal of Health Policy Research”, 2017 vol. 6 no. 2.

³³⁹ M. R. Szeles, *Comparative Examination of Self-Perceived Health and Other Measures of the Quality of Life Across the EU-27*, „Social Indicators Research”, 2018 vol. 137 no. 1.

³⁴⁰ E. Antczak, K. M. Miszczyńska, *The self-perceived high...* op. cit.

³⁴¹ M. Caramenti, I. Castiglioni, *Determinants of Self-Perceived Health: The Importance of Physical Well-Being but Also of Mental Health and Cognitive Functioning*, „Behavioral Sciences”, 2022 vol. 12 no. 12.

³⁴² M. Olsson, D. C. Currow, M. P. Ekström, *Exploring the most important factors related to self-perceived health among older men in Sweden: a cross-sectional study using machine learning*, „BMJ Open”, 2022 vol. 12 no. 6.

zróźnicowanie to na przestrzeni analizowanych lat zmniejszyło się, co świadczy o stopniowym upodobnieniu się gospodarek pod względem poziomu zdrowia. Zarówno w roku 2007, jak i 2019, odnotowano słabą, ujemną asymetrię rozkładu wartości zmiennej **RG_PEK2** w krajach UE-27. Oznacza to, że większa liczba krajów uzyskała wartość analizowanej miary powyżej średniej. Na mocy testu Manna-Whitneya ($p < 1\%$) stwierdzono istotne różnice w wartości median pomiędzy dwoma podgrupami UE-27 – krajami „starej” UE a EŚW-11 w obu badanych latach.

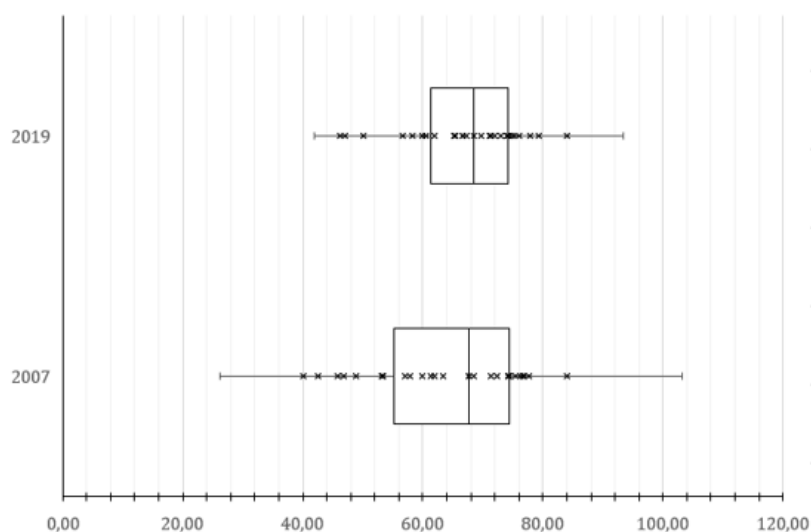
Tabela 2.20. Statystyki opisowe zmiennej **RG_PEK2** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_PEK2 (% osób w wieku 16 lat i więcej)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność <i>p</i> testu M-W
2007	UE-27	40,17 HR	84,10 IE	64,05	12,05	18,81	-0,40	<0,001
	UE-16	45,90 PT	84,10 IE	71,18	8,92	12,53	-1,32	
	EŚW-11	40,17 HR	67,70 RO	53,68	8,54	15,92	-0,06	
2019	UE-27	46,20 LT	84,00 IE	67,14	9,42	14,02	-0,63	<0,001
	UE-16	50,10 PT	84,00 IE	72,00	7,50	10,41	-1,26	
	EŚW-11	46,20 LT	71,20 RO	60,08	7,90	13,16	-0,51	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Zarówno w roku 2007, jak i 2019, żaden obiekt nie został zakwalifikowany jako nietypowy w przypadku zmiennej **RG_PEK2** – odsetku osób o dobrym lub bardzo dobrym postrzeganym stanie zdrowia wśród osób w wieku 16 lat i więcej (wykres 2.11.).

Wykres 2.11. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_PEK2** dla danych z roku 2007 i 2019



Udział osób o dobrym lub bardzo dobrym postrzeganym stanie zdrowia w populacji osób w wieku 16 lat i więcej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Kolejną analizowaną zmienną rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym jest **RG_PEK3**, czyli wskaźnik bezrobocia wśród młodych ludzi (15-24 lata). Indykator ten mierzy udział młodych osób, którzy nie podejmują żadnej aktywności zawodowej oraz edukacyjnej w populacji osób w wieku 15-24 lat. Analizowana miara odnosi się bezpośrednio do społecznego wymiaru rozwoju gospodarczego – definiuje poziom aktywności młodego społeczeństwa na rynku pracy, a także odzwierciedla stopień przedwczesnego kończenia nauki oraz zniechęcenie wobec działalności zarobkowej³⁴³. Zmienna ta jest „użytecznym narzędziem do pomiaru podatności młodych ludzi na zagrożenia w zakresie uczestnictwa w rynku pracy, a także ich integracji społecznej”³⁴⁴. Znaczenie miary **RG_PEK3** potwierdza szereg prac z jej wykorzystaniem, do których między innymi należą badania przeprowadzone przez: Dietricha i Möllera³⁴⁵; Assmann i Broschinskigo³⁴⁶; czy Cieślík, Barford i Virago³⁴⁷.

W tabeli 2.21. przedstawiono statystyki opisowe zmiennej **RG_PEK3** dla krajów UE-27 w roku 2007 i 2019. Kraje UE-27 były umiarkowanie zróżnicowane pod względem wskaźnika bezrobocia wśród osób młodych w roku 2007 i 2019. Co ciekawe w 2019 odnotowano nieznaczny wzrost klasycznego współczynnika zmienności w stosunku do roku bazowego (2007). W obu analizowanych latach dla zmiennej **RG_PEK3** odnotowano słabą asymetrię prawostronną rozkładu, która oznacza, że większość gospodarek Unii osiągała niższe niż średnie wartości analizowanego indykatora. Na mocy testu M-W nie udało się stwierdzić istotnych różnic w poziomie median pomiędzy dwoma podgrupami UE-27 – krajami UE-16 oraz EŚW-11.

Tabela 2.21. Statystyki opisowe zmiennej **RG_PEK3** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_PEK3 (% osób w wieku 15-24)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	4,30 NL	19,10 BG	9,96	3,34	33,52	0,51	0,212
	UE-16	4,30 NL	16,10 IT	9,23	3,13	33,92	0,16	
	EŚW-11	6,70 SI	19,10 BG	11,04	3,65	33,03	0,61	
2019	UE-27	4,30 NL	18,10 IT	9,40	3,20	34,05	0,73	0,577
	UE-16	4,30 NL	18,10 IT	9,19	3,60	39,11	0,79	
	EŚW-11	5,70 CZ	14,70 RO	9,70	2,85	29,34	0,39	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

³⁴³ H. Rahmani, W. Groot, *Risk Factors of Being a Youth Not in Education, Employment or Training (NEET): A Scoping Review*, "International Journal of Educational Research", 2023 vol. 120, p. 1.

³⁴⁴ L. Maynou, J. Ordóñez, J. I. Silva, *Convergence and determinants of young people not in employment, education or training: An European regional analysis*, "Economic Modelling", 2022 vol. 110, p. 1.

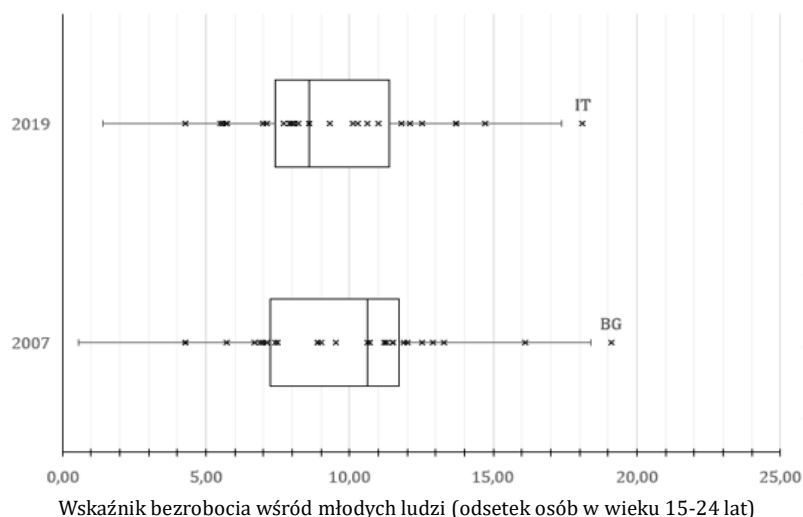
³⁴⁵ H. Dietrich, J. Möller, *Youth unemployment in Europe – business cycle and institutional effects*, "International Economics and Economic Policy", 2016 vol. 13 no. 1.

³⁴⁶ M.-L. Assmann, S. Broschinski, *Mapping Young NEETs Across Europe: Exploring the Institutional Configurations Promoting Youth Disengagement from Education and Employment*, "Journal of Applied Youth Studies", 2021 vol. 4 no. 2.

³⁴⁷ K. Cieślík, A. Barford, B. Vira, *Young people not in Employment, Education or Training (NEET) in Sub-Saharan Africa: Sustainable Development Target 8.6 missed and reset*, "Journal of Youth Studies", 2022 vol. 25 no. 8.

W roku 2007 obiektem odstającym była Bułgaria, w przypadku której udział młodych osób nie podejmujących żadnej aktywności zawodowej oraz edukacyjnej w populacji osób w wieku 15-24 lat, był najwyższy w całej UE-27 i wynosił 19,10%. W 2019 nietypową wartość odnotowano w przypadku Włoch, których wskaźnik był na poziomie 18,10% (wykres 2.12.).

Wykres 2.12. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_PEK3** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Następna miara rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym, **RG_PEK4**, to współczynnik Giniego ekwiwalentnego dochodu rozporządzalnego. Jest to indyktor służący do oceny nierówności rozkładu dochodu rozporządzalnego w poszczególnych krajach UE-27. Współczynnik Giniego przyjmuje wartości w przedziale od 0 do 1 (zmienna **RG_PEK4** jest zskalowana do przedziału od 0,00 do 100,00), przy czym wyższe jego wartości oznaczają wyższy poziom nierówności dochodowych w społeczeństwie. Charakter analizowanej miary, w odniesieniu do rozwoju gospodarczego, nie jest jednoznaczny³⁴⁸. Trudnym zagadnieniem jest określenie czy współczynnik Giniego dla dochodu rozporządzalnego jest stymulantą czy destymulantą analizowanego procesu. Gospodarki Unii Europejskiej należą do wysoko rozwiniętych, zatem bazując na wnioskach wynikających z teorii Kuznetsa (krzywa w kształcie odwróconej litery „U”, przedstawiająca zależność dynamiki rozwoju gospodarczego od zmian nierówności społecznych), można przypuszczać, że rosnący poziom rozwoju odzwierciedlany jest spadkiem nierówności dochodowych³⁴⁹. Współcześnie w ekonomii nie ma jednak konsensu w zakresie teorii Kuznetsa. W literaturze przedmiotu można odnaleźć zarówno prace, które potwierdzają analizowaną teorię (na przykład autorstwa: Barro³⁵⁰; czy

³⁴⁸ F. Cingano, *Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth*, "OECD Social, Employment and Migration Working Papers", 2014 no. 163, p. 10-12.

³⁴⁹ S. Kuznets, *Modern Economic Growth...* op. cit., p. 257-258.

³⁵⁰ R. J. Barro, *Inequality and Growth in a Panel of Countries*, "Journal of Economic Growth", 2000 vol. 5 no. 1.

Thorntona³⁵¹), jak i takie, które ją podważają (są to między innymi badania: Kiatrungwilaikuna i Suriyi³⁵²; Raitano³⁵³; czy Oczki, Muszyńskiej i Wędrawskiej³⁵⁴). Autor wstępnie przyjmuje, że miara **RG_PEK4** ma charakter destymulacyjny – spadek nierówności dochodowych jest oznaką osiągnięcia wyższego poziomu rozwoju (charakterystyka krajów wysoko rozwiniętych).

W tabeli 2.22. zaprezentowano opis statystyczny współczynnika Giniego dla ekwiwalentnego dochodu rozporządzalnego w krajach UE-27 w roku 2007 i 2019. Przeciętnie w krajach UE-27 miara współczynnika Giniego kształtowała się na poziomie 30,00 w badanych latach. W analizowanym okresie gospodarki Unii Europejskiej były słabo, choć istotnie, zróżnicowane pod względem miary **RG_PEK4**. Zarówno w roku 2007, jak i 2019, zaobserwowano prawostronną słabą asymetrię rozkładu wartości badanej zmiennej w przypadku krajów UE-27. Pomiędzy dwoma podgrupami UE-27 nie stwierdzono występowania istotnych różnic w poziomie median. W krajach UE-16 oraz EŚW występuje podobny poziom nierówności dochodowych.

Tabela 2.22. Statystyki opisowe zmiennej **RG_PEK4** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_PEK4		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	23,20 SI	38,30 RO	29,66	4,30	14,48	0,26	0,368
	UE-16	23,40 SE	36,80 PT	28,86	3,65	12,66	0,57	
	EŚW-11	23,20 SI	38,30 RO	30,84	5,22	16,92	-0,24	
2019	UE-27	22,80 SK	40,80 BG	29,67	3,98	13,41	0,63	0,680
	UE-16	25,10 BE	33,00 ES	29,25	2,50	8,54	0,10	
	EŚW-11	22,80 SK	40,80 BG	30,28	5,72	18,89	0,27	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

W przypadku zmiennej **RG_PEK4** w przypadku jednego kraju odnotowano obserwację odstającą (wykres 2.13.) – Bułgaria w roku 2019 odnotowała współczynnik Giniego dla dochodów rozporządzalnych na poziomie 40,80 – był to najwyższy poziom nierówności dochodowych w UE-27, nieznacznie odstający od kwartylowego przedziału zmienności.

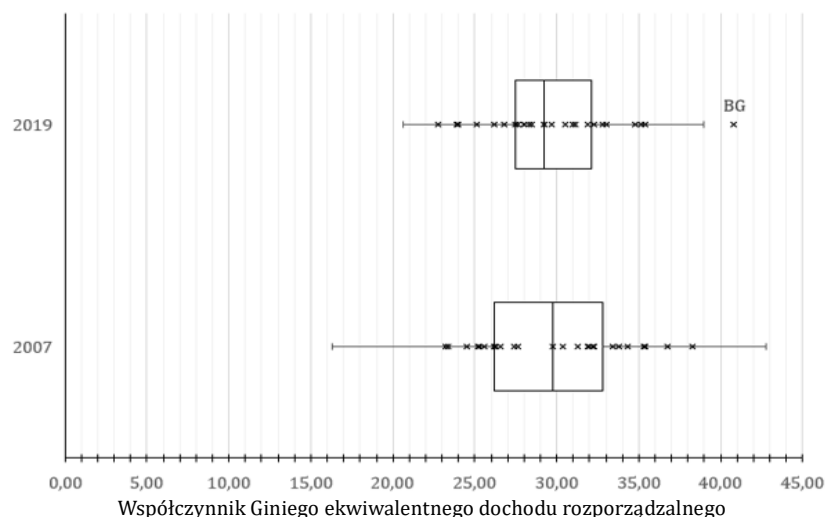
³⁵¹ J. Thornton, *The Kuznets inverted-U hypothesis: Panel data evidence from 96 countries*, "Applied Economics Letters", 2001 vol. 8 no. 1.

³⁵² N. Kiatrungwilaikun, K. Suriya, *Rethinking Inequality and Growth: The Kuznets Curve after the Millennium*, "International Journal Of Intelligent Technologies And Applied Statistics" 2015 vol. 8 no. 2.

³⁵³ M. Raitano, *Income Inequality in Europe Since the Crisis*, "Intereconomics", 2016 vol. 51 no. 2.

³⁵⁴ J. Oczki, J. Muszyńska, E. Wędrawska, *Kuznets Hypothesis of Income Inequality: Empirical Evidence from EU*, "Hradec Economic Days", 2017 vol. 7 no. 1.

Wykres 2.13. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_PEK4** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Następnym indykatorem rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym jest **RG_PEK5**, czyli odsetek osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w populacji osób w wieku 18 i więcej lat. Współcześnie, rozwój gospodarczy określany jest w kategorii „*najpotężniejszego instrumentu redukcji ubóstwa i poprawy jakości życia*”³⁵⁵, zatem wzrost jego poziomu powinien być odzwierciedlany spadkiem ubóstwa i wykluczenia społecznego. Jak pisze Dani Rodrik: „(...) z historycznego punktu widzenia nic skuteczniej niż wzrost ekonomiczny nie umożliwiałoby społeczeństwom zwiększenia szans życiowych ich członków, również tych, którzy znajdują się na samym dole drabiny”³⁵⁶. Udział zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym wśród osób dorosłych jest powszechnie stosowaną miarą w analizach społecznych, jej zastosowanie można odnaleźć na przykład w pracach: Iwacewicz-Orłowskiej³⁵⁷; Voronkovej, Hordei, Barusman i Ghani³⁵⁸; Bukovovej i Foltínovej³⁵⁹; Komljenović³⁶⁰ czy Spady, Fiore i Galatiego³⁶¹.

Tabela 2.23. zawiera podstawowe statystyki opisowe zmiennej **RG_PEK5**. Kraje Unii Europejskiej były umiarkowanie zróżnicowane pod względem omawianej miary w badanych latach. Co ważne, na przestrzeni lat zróżnicowanie stopy ubóstwa i wykluczenia społecznego znacząco się obniżyło. Zarówno w roku 2007, jak i 2019, odnotowano prawostronną (w 2007 umiarkowanie

³⁵⁵ *Growth. Building jobs and prosperity in developing countries*, Department for International Development, UK (DFID), 2008, p. 2.

³⁵⁶ D. Rodrik, *Jedna ekonomia. Wiele...* op. cit., s. 15.

³⁵⁷ A. Iwacewicz-Orłowska, *Determinanty poziomu ubóstwa na przykładzie Polski i Węgier – analiza porównawcza*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2017 t. 3 nr 51.

³⁵⁸ O. Voronkova, O. Hordei, A. R. P. Barusman, E. K. Ghani, *Social Integration As A Direction For Humanization Of Economic Relations And Improvement Of Social Welfare*, „SocioEconomic Challenges”, 2019 vol. 3 no. 4.

³⁵⁹ S. Bukovová, L. Foltínová, *Sustainable Development and its Impact on the Quality of Human Capital*, „SHS Web of Conference” 2020 vol. 83 no. 1.

³⁶⁰ M. Komljenović, *The EU and the Western Balkans’ response during the migrant crisis*, „Energy, Sustainability and Society”, 2022 vol. 44 no. 12.

³⁶¹ A. Spada, M. Fiore, A. Galati, *The Impact of Education and Culture on Poverty Reduction: Evidence from Panel Data of European Countries*, „Social Indicators Research”, 2023 vol. 14.

silną, natomiast w 2019 słabą) asymetrię dla zmiennej **RG_PEK5** w przypadku krajów UE-27. Na mocy testu Manna-Whitneya stwierdzono istotne ($p < 5\%$) różnice w poziomie median zmiennej **RG_PEK5** pomiędzy krajami „starej” UE oraz EŚW-11 w 2007 roku. Dla danych z okresu późniejszego, czyli z 2019 roku, w teście M-W przyjęto hipotezę zerową – mediany pomiędzy dwoma podgrupami UE-27 nie były od siebie istotnie różne.

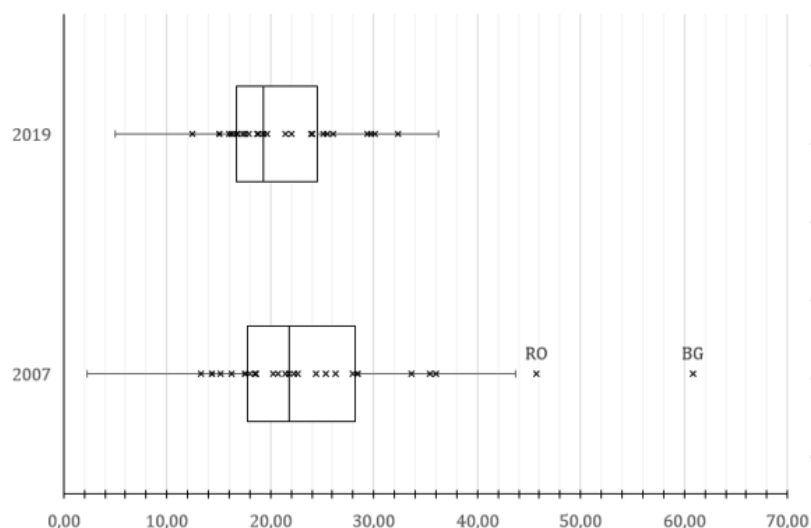
Tabela 2.23. Statystyki opisowe zmiennej **RG_PEK5** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_PEK5 (% ludności w wieku 18 lat i więcej)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	13,30 SE	60,80 BG	24,64	10,36	42,04	1,78	<0,015
	UE-16	13,30 SE	28,40 GR	20,16	4,44	22,04	0,21	
	EŚW	14,40 CZ	60,80 BG	31,16	13,46	43,20	0,75	
2019	UE-27	12,40 CZ	32,30 BG	20,84	5,24	25,14	0,63	0,451
	UE-16	16,00 FI	29,70 GR	19,78	3,83	19,37	1,11	
	EŚW	12,40 CZ	32,30 BG	22,37	6,91	30,87	-0,02	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Wartości odstające dla zmiennej **RG_PEK5** odnotowano tylko w roku 2007 (wykres 2.14.) – Rumunii, w której udział osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym wśród osób w wieku powyżej 18 lat był równy 45,70%, oraz Bułgaria, w której odnotowano najwyższy poziom analizowanej zmiennej, równy 60,80%, oba kraje były obiektami nietypowymi.

Wykres 2.14. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_PEK5** dla danych z roku 2007 i 2019



Osoby zagrożone ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (% ludności w wieku 18 lat i więcej)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Ostatnie trzy zmienne w wymiarze pozaekonomicznym dotyczą środowiskowego aspektu rozwoju gospodarczego. Pierwszą z nich jest **RG_PEK6**, czyli wskaźnik recyklingu odpadów komunalnych, który jest udziałem odpadów komunalnych podlegających przetworzeniu w ogólnie wygenerowanych odpadach komunalnych w gospodarce³⁶². Kolejny to **RG_PEK7** – udział energii odnawialnej w końcowym zużyciu energii brutto. We współczesnych czasach, w których istnieje realne zagrożenie bezpieczeństwa energetycznego (i nie tylko), niezbędne jest by gospodarki wykorzystywały energię pochodzącą z produktów, które są odnawialne, a przez to nieograniczone. Energia pozyskiwana ze źródeł odnawialnych jest również neutralna, lub znacząco mniej szkodliwa, dla środowiska w stosunku do energii generowanej „tradycyjnymi” sposobami³⁶³. Ostatnim indykatorem jest **RG_PEK8**, czyli szacunkowa liczba zgonów (śmiertelność) wynikających z powodu zanieczyszczeń powietrza w przeliczeniu na milion mieszkańców. Zmienna ta opisuje stopień negatywnych skutków generowanych przez zanieczyszczenia powietrza oraz skuteczność ich niwelowania (internalizowania zewnętrznych kosztów środowiskowych).

W tabeli 2.23. przedstawiono wybrane miary statystyczne zmiennej **RG_PEK6**. W krajach UE-27 w 2007 roku średnio nieco ponad 25%, natomiast w 2019 około 40% odpadów komunalnych było poddawanych recyklingowi. Wzrost średniej wartości analizowanej miary wskazuje na dążenie gospodarek UE-27 do zamknięcia obiegu produktów – jednak do uzyskania stanu zbliżonego do całkowicie zamkniętej cyrkulacji dóbr jest jeszcze daleko. Kraje UE-27 były bardzo silnie w 2007 oraz umiarkowanie w 2019 zróżnicowane pod względem indykatora **RG_PEK6**. Dla krajów UE-27 wskaźnik recyklingu odpadów komunalnych wykazywał prawostronną, słabą, asymetrię rozkładu wartości w 2007 roku – większość krajów uzyskiwała wartości miary poniżej średniej. W 2019 asymetria rozkładu całkowicie się zmieniła – odnotowano lewostronną, słabą, asymetrię ujemną – w roku 2019 większa liczba krajów uzyskała wskaźnik recyklingu odpadów komunalnych na poziomie wyższym od średniej. Na mocy testu Manna-Whitneya stwierdzono istotne ($p < 1\%$) różnice w poziomie median pomiędzy krajami UE-16 a EŚW-11 jedynie dla danych z 2007 roku. W 2019 roku w teście M-W przyjęto zerową hipotezę, postulującą równość median dwóch podgrup UE-27. Taki stan rzeczy wskazuje na upodabnianie się gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej do krajów „starej” Unii Europejskiej pod względem miary **RG_PEK6**.

³⁶² Współcześnie wszelkie strategie rozwojowe, w szczególności Europejski Zielony Ład, podkreślają znaczenie obiegu zamkniętego wszystkich produktów. W przypadku obiegu zupełnie zamkniętego wskaźnik **RG_PEK6** przyjąłby wartość równą 100% – wydaje się, że uzyskanie takiego wyniku współcześnie, jest jeszcze niemożliwe do osiągnięcia – być może, zmieni się to z czasem, wraz z opracowaniem oraz wprowadzeniem nowych technologii. *Europejski Zielony Ład*, Komisja Europejska, Bruksela 2019, s. 3-4; D. Perło, *Modelowanie zrównoważonego rozwoju...* op. cit., s. 35; *Towards a sustainable Europe by 2030*, European Commission, Brussels 2019, p. 15.

³⁶³ K. Makieła, B. Mazur, J. Głowacki, *The Impact of Renewable Energy Supply on Economic Growth and Productivity*, „Energies”, 2022 vol. 13 no. 15, p. 1.

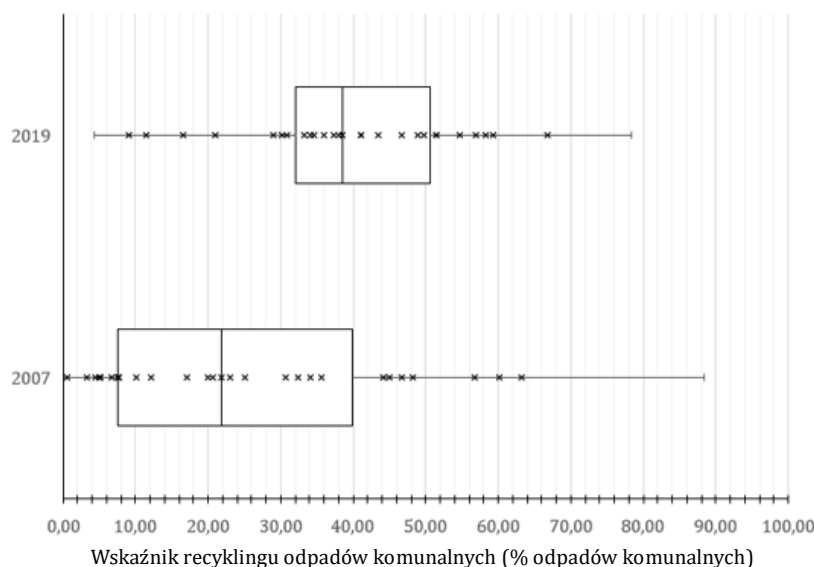
Tabela 2.24. Statystyki opisowe zmiennej **RG_PEK6** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_PEK6 (% odpadów komunalnych)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność <i>p</i> testu M-W
2007	UE-27	0,50 RO	63,20 DE	25,45	18,76	73,74	0,49	<0,001
	UE-16	4,50 MT	63,20 DE	35,55	18,06	50,79	-0,20	
	EŚW-11	0,50 RO	23,10 EE	10,75	7,80	72,52	0,46	
2019	UE-27	9,10 MT	66,70 DE	39,60	14,30	36,11	-0,31	0,212
	UE-16	9,10 MT	66,70 DE	41,90	16,09	38,40	-0,54	
	EŚW-11	11,50 RO	59,20 SI	36,25	11,96	32,99	-0,05	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Zarówno w roku 2007, jak i 2019, żaden obiekt nie został zakwalifikowany jako nietypowy w przypadku zmiennej **RG_PEK6** – wskaźniku recyklingu odpadów komunalnych (wykres 2.15.).

Wykres 2.15. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_PEK6** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Następnym indykatorem rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym jest **RG_PEK7** – udział energii odnawialnej w końcowym zużyciu energii brutto. W tabeli 2.25. zawarto opis statystyczny tej miary. Kraje UE-27 były silnie zróżnicowane pod względem zmiennej **RG_PEK7** w roku 2007 i 2019. W obu analizowanych latach odnotowano prawostronną, umiarkowaną silną asymetrię rozkładu wartości współczynnika zużycia energii odnawialnej w krajach UE-27. Oznacza to, że większa część krajów UE-27 osiągała wartości omawianej miary poniżej średniej. Pomiędzy dwoma podgrupami UE-27 – krajami UE-16 a EŚW-11 – nie odnotowano istotnych różnic w poziomie median analizowanej miary zarówno w roku 2007, jak i 2019.

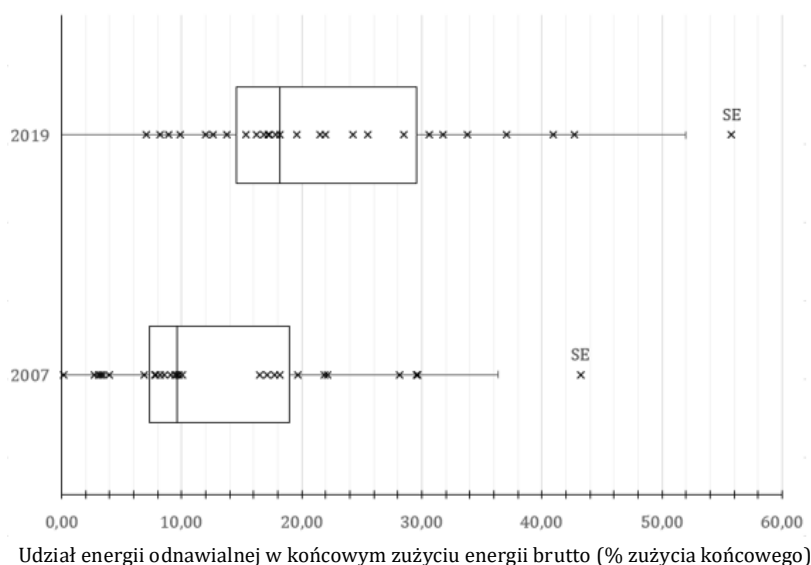
Tabela 2.25. Statystyki opisowe zmiennej **RG_PEK7** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_PEK7 (% zużycia końcowego energii)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność <i>p</i> testu M-W
2007	UE-27	0,18 MT	43,22 SE	13,63	10,17	74,59	1,04	0,394
	UE-16	0,18 MT	43,22 SE	12,79	12,16	95,05	1,08	
	EŚW-11	6,90 PL	29,62 LV	14,86	7,40	49,80	0,48	
2019	UE-27	7,05 LU	55,79 SE	22,42	11,69	52,13	1,00	0,451
	UE-16	7,05 LU	55,79 SE	21,87	14,12	64,58	0,94	
	EŚW-11	12,63 HU	40,93 LV	23,23	8,29	35,66	0,64	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Zarówno w roku 2007, jak i 2019, obiektem odstającym była Szwecja (wykres 2.16.). W tym kraju odnotowano najwyższą wartość miary **RG_PEK7** w całej UE-27 w badanym okresie.

Wykres 2.16. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_PEK7** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Wartości statystyk opisowych zmiennej **RG_PEK8**, czyli współczynnika umieralności z powodu zanieczyszczeń powietrza, dla krajów UE-27 w roku 2007 i 2019 zostały przedstawione w tabeli 2.26. W obu analizowanych latach kraje UE-27 były bardzo silnie zróżnicowane pod względem szacunkowej liczby zgonów spowodowanych zanieczyszczeniami powietrza (w przeliczeniu na milion mieszkańców). Co ciekawe, to zróżnicowanie na przestrzeni lat zwiększało się, co świadczy o pogłębianiu się różnic pomiędzy krajami UE-27 pod względem tej miary. Zarówno w roku 2007, jak i 2019, odnotowano umiarkowanie silną asymetrię dodatnią, z której wynika, że dla większości krajów śmiertelność spowodowana zanieczyszczeniami powietrza była niższa niż średnia. Na mocy testu Manna-Whitneya stwierdzono istotne różnice ($p < 1\%$) w poziomie median. W obu

analizowanych latach, wśród krajów EŚW-11 odnotowano istotnie wyższy poziom indykatora **RG_PEK8** niż w państwach „starej” UE.

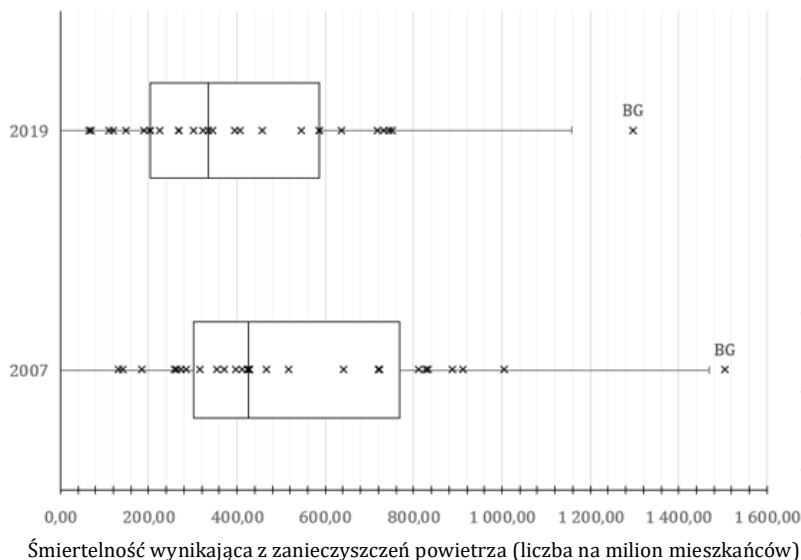
Tabela 2.26. Statystyki opisowe zmiennej **RG_PEK8** dla danych z roku 2007 i 2019

RG_PEK8 (liczba na milion mieszkańców)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	131,86 FI	1 503,53 BG	537,68	313,88	58,38	1,08	<0,001
	UE-16	131,86 FI	641,83 GR	344,47	136,72	39,69	0,24	
	EŚW-11	315,65 EE	1 503,53 BG	818,72	302,25	36,92	0,51	
2019	UE-27	64,64 SE	1 296,19 BG	408,60	276,30	67,62	1,19	<0,001
	UE-16	64,64 SE	545,87 GR	250,55	127,28	50,80	0,45	
	EŚW-11	120,48 EE	1 296,19 BG	638,50	289,34	45,32	0,48	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Zarówno w roku 2007, jak i 2019 obserwacją odstającą od pozostałych, była liczba zgonów spowodowanych zanieczyszczeniami powietrza (na milion mieszkańców) Bułgarii (wykres 2.17.) równa 1 503,53 w 2007; oraz 1 296,19 w 2019 roku.

Wykres 2.17. Wykresy pudełkowe zmiennej **RG_PEK8** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

W tabeli Z4.1. (załącznik 4., Aneks) przedstawiono zestawienie obiektów odstających dla poszczególnych zmiennych rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym w roku 2007 i 2019. Na podstawie przeprowadzonego badania obiektów nietypowych (kwartyłowy obszar zmienności Tukeya oraz wartości klasycznego współczynnika asymetrii) indykatorów definiujących poziom

rozwoju gospodarek UE w wymiarze pozaekonomicznym można uznać, że wszystkie kraje (oraz indykatory) mogą pozostać w badaniu i zostać poddane przyszłemu modelowaniu.

Podobnie jak w przypadku miar rozwoju w wymiarze ekonomicznym, podział krajów Unii Europejskiej na cztery grupy typologiczne pod względem wartości zmiennych pozaekonomicznych (tabela Z4.2., załącznik 4., Aneks) wymiarze uwypuklił występowanie znaczących różnic pomiędzy gospodarkami UE-16 a EŚW-11.

Na podstawie przeprowadzonej analizy statystycznej miar opisujących ekonomiczny oraz pozaekonomiczny wymiar rozwoju można stwierdzić, że:

- w badanych latach kraje UE-27 były najbardziej zróżnicowane pod względem miary **RG_EKO7** – liczby zgłoszeń patentowych do EUP w przeliczeniu na milion mieszkańców, natomiast najsłabiej pod względem indykatora **RG_EKO3** – udziału zatrudnionych w usługach w zatrudnieniu całkowitym;
- kraje UE-27 są silnie zróżnicowane pod względem rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (**EKO**) – średnia wartość klasycznego współczynnika zmienności dla indykatorów była równa 60,77% w 2007 oraz 53,74% w roku 2019; oraz umiarkowanie w wymiarze pozaekonomicznym (**PEK**) – przeciętne wartości współczynnika zmienności były następujące: 45,42% w 2007 oraz 34,66% w 2019;
- średnio rzecz biorąc, kraje UE-27 są silniej zróżnicowane pod względem miar dotyczących ekonomicznego (**EKO**) niż pozaekonomicznego (**PEK**) wymiaru rozwoju gospodarczego; należy podkreślić, że średni poziom zróżnicowania na przestrzeni lat obniżył się – zarówno w przypadku indykatorów rozwoju w wymiarze ekonomicznym, jak i pozaekonomicznym;
- na mocy testu Manna-Whitneya stwierdzono istotne różnice w poziomie median pomiędzy dwoma podgrupami UE-27 – krajami „starej” UE oraz EŚW w zakresie następujących indykatorów: **RG_EKO1**, **RG_EKO2**, **RG_EKO3**, **RG_EKO4**, **RG_EKO5**, **RG_EKO6**, **RG_EKO7**, **RG_EKO8** (tylko w roku 2007), **RG_PEK1** (tylko w roku 2007), **RG_PEK2**, **RG_PEK5** (tylko w roku 2007), **RG_PEK6** (tylko w roku 2007), **RG_PEK8**; kraje EŚW w przypadku tych zmiennych uzyskiwały średnio słabsze wyniki, w stosunku do krajów UE-16,

Kraje UE-27 są silnie zróżnicowane pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, zarówno w wymiarze ekonomicznym, jak i pozaekonomicznym. Dysproporcje rozwojowe są szczególnie zauważalne pomiędzy krajami „starej” Unii a gospodarkami EŚW-11, które nie są w stanie dogonić lepiej rozwiniętych krajów. Mimo, że państwa EŚW-11 z roku na rok, w przypadku większości indykatorów, odnotowują coraz to lepsze rezultaty, to ciągle dynamika tych zmian jest zbyt mała, by zbliżyć się do poziomu rozwoju gospodarek UE-16.

Znaczące dysproporcje w poziomie rozwoju gospodarczego pomiędzy krajami UE-27 mogą być tłumaczone wieloma czynnikami, jednak wydaje się, że spośród wielu determinant współcześnie największe znaczenie mają aspekty instytucjonalne. W dalszej części pracy to właśnie na nich zostanie skupiona uwaga. Jako, że dwie podgrupy UE-27 istotnie różnią się od siebie poziomem rozwoju gospodarczego, w dalszych rozważaniach należy te różnice uwzględnić – w kolejnych częściach pracy (w szczególności w modelowaniu ekonometrycznym, podsumowującym rozważania w pracy) zostanie podjęta próba między innymi sprawdzenia, czy w krajach UE-16 oraz EŚW-11 te same, czy inne, instytucje decydują o poziomie rozwoju gospodarczego.

Rozdział 3.

Instytucje jako fundamentalny czynnik rozwoju gospodarczego

„...«instytucje mają znaczenie» i ekonomia musi to uwzględnić, jeśli nie chce być postrzegana jako nauka oderwana od rzeczywistości”

Marek Ratajczak³⁶⁴

3.1. Stara a nowa ekonomia instytucjonalna w myśli ekonomicznej

Nurt instytucjonalny powstał pod koniec XIX wieku. Był swego rodzaju odpowiedzią na dominujący ówczesnie paradygmat. W ogniu krytyki znalazły się odrealnione założenia oraz uproszczenia występujące w ramach zasadniczego wówczas kierunku, czyli ekonomii neoklasycznej. Przedmiotem krytyki były główne jej założenia, czyli³⁶⁵: skupienie na problemie alokacji zasobów w danym, konkretnym momencie; wykorzystanie utylitaryzmu do wyjaśniania procesów gospodarczych; koncentracja na rachunku marginalnym; założenie „dalekowzrocznej” racjonalności jednostek przy dokonywaniu wyborów ekonomicznych; akceptacja indywidualizmu metodologicznego oraz skupienie analizy wokół koncepcji statycznej równowagi ogólnej.

Tradycyjna ekonomia instytucjonalna powstała za sprawą Veblena, który jako pierwszy starał się przenieść ciężar analizy ekonomicznej z jednostek i podmiotów w kierunku instytucji. Według „ojca” starego instytucjonalizmu zrozumienie procesów społeczno-gospodarczych możliwe jest jedynie poprzez analizę struktury instytucjonalnej gospodarki. Instytucje i ich struktura miały być głównym przedmiotem ekonomii. Mimo widocznego rozwoju tego nurtu w myśli ekonomicznej, tradycyjna szkoła instytucjonalna nigdy nie dołączyła do ekonomii głównego nurtu oraz nie przetrwała próby czasu. Upadku starego instytucjonalizmu można upatrywać w czterech przyczynach:

1. Powstaniu i ewolucji keynesizmu, który ze znacznie większą skutecznością krytykował ekonomię neoklasyczną³⁶⁶ i syntezy neoklasycznej, w ramach której nastąpił rozwój analizy formalnej utrzymywanej w tradycji neoklasycznej³⁶⁷.
2. Niewypracowaniu spójnej teorii przez myślicieli „starego” instytucjonalizmu, bazującej na zestawie założeń, która w przekonującym stopniu umożliwiła lepsze wyjaśnienie zjawisk i procesów zachodzących w gospodarce.

³⁶⁴ M. Ratajczak, *Popularność ekonomii instytucjonalnej. Moda czy trwała zmiana?*, „Zeszyty Naukowe. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne”, 2011 nr 9, s. 40-41.

³⁶⁵ D. Colander, *The death of neoclassical economics*, „Journal of the History of Economic Thought”, 2000 vol. 22 no. 2, p. 134-135.

³⁶⁶ S. Czech, *Od konfliktu do kooperacji. Instytucjonalizacja konfliktu interesów zbiorowych w szwedzkim modelu gospodarczym*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2019, s. 53.

³⁶⁷ M. Ratajczak, *Popularność ekonomii instytucjonalnej...* op. cit., s. 32-33.

3. Upadku teoretycznych fundamentów tradycyjnej ekonomii instytucjonalnej³⁶⁸.
4. Osłabieniu więzi między doktrynami socjologicznymi oraz psychologicznymi³⁶⁹.

Renesans instytucjonalizmu nastąpił dopiero w latach 60. oraz 70. XX wieku, wraz z ukształtowaniem się komplementarnego, względem ekonomii głównego nurtu, kierunku określanego nową ekonomią instytucjonalną. Powodem odrodzenia się nurtu instytucjonalnego była niemożność wyjaśniania procesów gospodarczych za pomocą modeli ówczesnie wiodących szkół ekonomicznych (głównie syntezy neoklasycznej)³⁷⁰. Uwaga myślicieli nowego instytucjonalizmu była skupiona na trzech kwestiach: kosztach transakcyjnych, prawach własności oraz kontraktach. Był to tak zwany „złoty trójkąt nowej ekonomii instytucjonalnej”, który był swego rodzaju „paradygmatycznym wyróżnikiem” tego nurtu³⁷¹. Wydaje się, że wraz z powrotem nurtu instytucjonalnego do teorii ekonomii, ekonomiści nie mają wątpliwości, że instytucje mają znaczenie w gospodarce³⁷². W ramach współczesnej ekonomii zdanie, że „instytucje mają znaczenie” („*institution matter*”) nie budzi ani wątpliwości, ani kontrowersji³⁷³. Jak zauważa Dani Rodrik: „pytanie «czy instytucje mają znaczenie?» należy do przeszłości, decydenci powinni skupić się na odnalezieniu odpowiedzi na pytanie «które instytucje mają znaczenie oraz w jaki sposób je osiągnąć?»”³⁷⁴.

Tabela 3.1. Ekonomia neoklasyczna a tradycyjny i nowy instytucjonalizm

	ekonomia neoklasyczna	tradycyjny instytucjonalizm	nowa ekonomia instytucjonalna
charakter instytucji	egzogeniczne	endogeniczne	endogeniczne
stosunek do <i>homo oeconomicus</i>	wykorzystywanie założeń modelu <i>homo oeconomicus</i> do analiz procesów gospodarczych	całkowite odrzucenie	krytyka, konieczność uwzględnienia ograniczonej racjonalności oraz zachowań oportunistycznych człowieka
racjonalność jednostki	racjonalna	człowiek związany z jego kulturą (koncepcja behawioralna)	ograniczona racjonalność
informacja	pełna	niepełna	niepełna
niepewność	brak	duża niepewność	duża niepewność
równowaga	statyczna	dynamiczny, ewolucyjny proces	wiele równowag
metodologia	indywidualizm metodologiczny, abstrakcja	holizm metodologiczny, pragmatyzm	indywidualizm metodologiczny

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. B. Dinar, D. G. Aydin, *Why Institutional Economics is Better Alternative to the Neoclassical Economics than the New Institutional Economics*, „International Journal of Economic Research”, 2010 vol. 7 no. 2, p. 280.

³⁶⁸ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys...* op. cit., s. 18-19.

³⁶⁹ Ibidem.

³⁷⁰ R. Richter, *The New Institutional Economics: Its Start, its Meaning, its Prospects*, „European Business Organization Law Review”, 2005 vol. 6 no. 2, p. 162-163.

³⁷¹ C. Menard, M. M. Shirley, *The future of new institutional economics: from early intuitions to a new paradigm?* „Journal of Institutional Economics”, 2014 vol. 10 no. 4, p. 444-446.

³⁷² S. Czech, *Od konfliktu do...* op. cit., s. 55.

³⁷³ D. C. North, *Institutions, Ideology, and Economic Performance*, „Cato Journal”, 1992 vol. 11 no. 3, p. 477-479.

³⁷⁴ D. Rodrik, *Jedna ekonomia. Wiele...* op. cit., s. 205-206.

W tabeli 3.1. zaprezentowano porównanie nurtu neoklasycznego z instytucjonalnymi. Zasadniczą różnicą między ekonomią neoklasyczną a instytucjonalną jest odmienne rozumienie charakteru instytucji. Traktowanie norm społecznych jako egzogenicznych względem gospodarki jest charakterystyczne dla ekonomii neoklasycznej. Stara, jak i nowa ekonomia instytucjonalna przyjmują, że instytucje powstają wewnątrz gospodarki, jako wytwór świadomej, lub nie, działalności człowieka. Powstają zatem w sposób spontaniczny, ewolucyjny albo są kreowane świadomie, jako instrumenty regulujące aspekty różnych sfer życia społeczno-gospodarczego³⁷⁵.

Instytucjonalne rozumienie jednostki podejmującej decyzje znacząco różni się od podejścia neoklasycznego. W ekonomii neoklasycznej zakłada się, że człowiek przy dokonywaniu wyborów postępuje jak *homo oeconomicus*, czyli człowiek gospodarujący, tak zwany „dwunożny kalkulator”³⁷⁶. Zakłada się, że każda jednostka decyzyjna posiada pełen dostęp do informacji, stosuje rachunek ekonomiczny oparty na analizie marginalnej oraz zawsze wybiera rozwiązania, które prowadzą do maksymalizacji funkcji preferencji³⁷⁷. Jednak model ten całkowicie pomija ludzkie skłonności do zachowań oportunistycznych oraz irracjonalnych. Założenie pełnej racjonalności jednostek dokonujących wyborów jest dużym uproszczeniem. Herbert A. Simon podaje trzy powody, dla których ludzie charakteryzują się ograniczoną, a nie pełną, racjonalnością w podejmowaniu decyzji³⁷⁸:

1. Pełen racjonalizm wymaga dysponowania kompletną informacją oraz posiadania zdolności do prognozowania wszystkich możliwych konsekwencji podejmowanych decyzji. W rzeczywistości ludzie posiadają jedynie fragmentaryczną informację na temat możliwych wyborów oraz ich następstw.
2. Następstwa podejmowanych decyzji ponoszone są w przyszłości. Ludzie bazując na doświadczeniach oraz wyobraźni, starają się oszacować możliwe skutki. W rezultacie konsekwencje wyborów są pewnymi oszacowaniami, a nie pewnikami.
3. Ludzie nie dysponują pełną znajomością wszystkich możliwych decyzji alternatywnych. Co najwyżej biorą pod uwagę kilka wariantów wyboru.

Tradycyjna ekonomia instytucjonalna krytykowała teleologiczne oraz predarwinistyczne ujęcie gospodarki w teorii ortodoksyjnej. W ekonomii neoklasycznej zakładano, że gospodarka zawsze dąży do, z góry określonego, równowagi, który zawsze wiąże się z największymi korzyściami gospodarczymi³⁷⁹. Nurt instytucjonalny przeciwstawiał się temu statycznemu ujęciu, przyjmując, że procesy ekonomiczne mają charakter ewolucyjny. Równowaga gospodarcza jest procesem

³⁷⁵ J. Wilkin, *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2016, s. 99.

³⁷⁶ J. Dzionek-Kozłowska, *Model homo oeconomicus. Geneza, ewolucja, wpływ na rzeczywistość gospodarczą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2018, s. 7.

³⁷⁷ H. A. Simon, *A Behavioral Model of Rational Choice*, "The Quarterly Journal of Economics", 1955 vol. 69 no. 1, p. 99-100.

³⁷⁸ H. A. Simon, *Działanie administracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1976, s. 123-126.

³⁷⁹ H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej...* op. cit., s. 354.

dynamicznym, podlegającym ciągłym zmianom o charakterze ilościowym, jak i jakościowym³⁸⁰. Ekonomści nowego nurtu instytucjonalnego natomiast uznają, że nie ma jednego stanu równowagi, lecz jest ich wiele³⁸¹.

Analizowane szkoły różnią się znacząco pod względem stosowanej metodologii badań. Nowy nurt instytucjonalny oraz ekonomia neoklasyczna stosują podejście indywidualistyczne, zakładające, że punktem poznania społeczeństwa jest sama jednostka. Indywidualizm metodologiczny zakłada, że zrozumienie procesów społeczno-gospodarczych możliwe jest jedynie wtedy, gdy pozna się zachowania pojedynczych jednostek w gospodarce. Stara szkoła instytucjonalna odrzuca indywidualizm metodologiczny na rzecz holizmu, który polega na traktowaniu społeczeństwa jako pewnej, określonej całości (perspektywa grup, a nie jednostek). Nurt ten zakłada, że punktem wyjścia analizy procesów społeczno-gospodarczych jest ogół społeczeństwa, a nie, należąca do niego, pojedyncza jednostka. Różnice pomiędzy szkołami instytucjonalizmu jednak nie ograniczają się jedynie do stosowanej metodologii (tabela 3.2.).

Tabela 3.2. Tradycyjna a nowa ekonomia instytucjonalna

kryterium	ekonomia instytucjonalna	
	tradycyjna	nowa
stosunek do ekonomii głównego nurtu	zdecydowana krytyka, idea alternatywności	idea komplementarności
stosunek do analizy formalnej w ekonomii	zdecydowana krytyka oraz sceptycyzm	umiarkowany sceptycyzm, metody formalne jako uzupełnienie analizy
stosunek do ewolucjonizmu	afirmacja ewolucjonizmu z perspektywy społeczno-kulturowej	ograniczona ekspozycja ewolucjonizmu
obszar badań	rozległy, nieprecyzyjnie określony	precyzyjnie określony, zawężony do tak zwanego „trójkąta nowej ekonomii instytucjonalnej”
poziom analizy	głównie analiza makroekonomiczna	głównie analiza mikroekonomiczna
kierunek zależności: instytucje a człowiek	instytucje wpływają na zachowania ludzi, są nadrzędne wobec jednostek	instytucje powstają za sprawą ludzi, jednostki są nadrzędne względem instytucji
instytucje w znajdujące się centrum zainteresowania	głównie nieformalne	głównie formalne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Mermaveliotakis, *Surveying the Methodological and Analytical Foundations of the New Institutional Economics: A Critical Comparison with Neoclassical and (Old) Institutional Economics*, „Economic and Business Review”, 2020 vol. 22 no. 3, p. 352-356; M. Ratajczak, *Popularność ekonomii instytucjonalnej...* op. cit., s. 36.

Szkoły instytucjonalne różnią się stosunkiem, a raczej stopniem krytyki, wobec ekonomii głównego nurtu. Przedstawiciele tradycyjnego instytucjonalizmu stanowczo krytykowali uproszczone założenia ekonomii neoklasycznej, natomiast myśliciele nowej ekonomii instytucjonalnej starali się stworzyć kierunek, który będzie komplementarnym *novum* względem głównego nurtu. Instytucjonalne szkoły także różnią się, co prawda nieznacznie, stosunkiem do stosowania metod formalnych przy analizowaniu procesów społeczno-ekonomicznych. Myśliciele starej ekonomii

³⁸⁰ S. Czech, *Od konfliktu do...* op. cit., s. 46.

³⁸¹ A. Spithoven, *Similarities and Dissimilarities between Original Institutional Economics and New Institutional Economics*, „Journal of Economic Issues”, 2019 vol. 53 no. 2, p. 444.

instytucjonalnej wykluczają wykorzystywanie ilościowych technik badawczych, argumentując, że stosowanie zaawansowanych metod formalnych jest związane ze znaczącymi ograniczeniami oraz uproszczeniami, które naruszają złożoność badanych procesów³⁸². Przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej podzielają obawy odnośnie stosowania zaawansowanych metod ilościowych, lecz uznają je za użyteczne, uzupełniające narzędzie analizy³⁸³. Na uwagę zasługuje również, dzielący szkoły, stosunek do ewolucjonizmu. Darwinistyczny charakter procesów zachodzących w społeczeństwie był wręcz afirmowany przez tradycyjnych instytucjonalistów (szczególnie przez Veblena), podczas gdy myśliciele nowej szkoły instytucjonalnej ograniczają ekspozycję tej teorii.

Obszar badań tradycyjnego instytucjonalizmu nie był precyzyjnie określony, przez to był rozległy, natomiast nowa ekonomia instytucjonalna zawężyła badania głównie do tak zwanego „trójkąta” badawczego. Nie oznacza to jednak, że w ramach nowego instytucjonalizmu nie zajmowano się innymi zagadnieniami. Występujący w przypadku starej ekonomii instytucjonalnej holizm metodologiczny sprawiał, że procesy społeczno-gospodarcze były badane w makroskali. Nowy nurt instytucjonalny, bazujący na założeniach indywidualizmu metodologicznego, skupiał swoją uwagę na jednostce, zatem była to analiza na poziomie mikroekonomicznym. Wyjątkiem od tej reguły były badania prowadzone przez Douglassa C. Northa³⁸⁴, które oscylowały wokół analizy ogólnego znaczenia instytucji, a właściwie struktury instytucjonalnej w gospodarce³⁸⁵.

Szkoły instytucjonalne wskazywały odmienny kierunek związku pomiędzy instytucjami a ludźmi. Wynikało to głównie z powodu skupienia analizy na różnych rodzajach instytucji. W ramach tradycyjnej szkoły instytucjonalnej, jak zostało to już wcześniej wskazane, uwaga skupiona była na zwyczajach, tradycjach, nawykach myślowych oraz wzorcach zachowań. Analizie poddawano głównie niepisane normy, czyli instytucje nieformalne. Ludzie nie mogą świadomie wpływać na ich kształt, muszą się im podporządkować. Myśliciele nowej ekonomii instytucjonalnej głównie odnoszą się do formalnego otoczenia instytucjonalnego, który składa się z wielu pisanych norm, zasad oraz ograniczeń. W tym przypadku ludzie mają kluczową rolę w kształtowaniu zmian instytucjonalnych, dlatego też w nowym instytucjonalizmie, to właśnie jednostki mają nadrzędne znaczenie w stosunku do instytucji.

³⁸² M. Rutherford, *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*, Cambridge University Press, Cambridge 1994, p. 24.

³⁸³ M. Zafirowski, *Orthodoxy and heterodoxy in analyzing institutions. Original and new institutional economics reexamined*, „International Journal of Social Economics”, 2003 vol. 30 no. 7, p. 801.

³⁸⁴ Jednoznaczne zakwalifikowanie D. C. Northa to jednej ze szkół instytucjonalnych jest trudnym zadaniem. Najczęściej zalicza się go do przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej z racji czasów, w których tworzył. Jednak jego badania obejmują również zagadnienia z zakresu starej ekonomii instytucjonalnej. Według Groenewegena, Kerstholt oraz Nagelkerke badania Noblisty są swego rodzaju „pomostem” między tradycyjnym, a nowym instytucjonalizmem. J. Groenewegen, F. Kerstholt, A. Nagelkerke, *On Integrating New and Old Institutionalism: Douglass North Building Bridges*, „Journal of Economic Issues”, 1995 vol. 29 no. 2, p. 471.

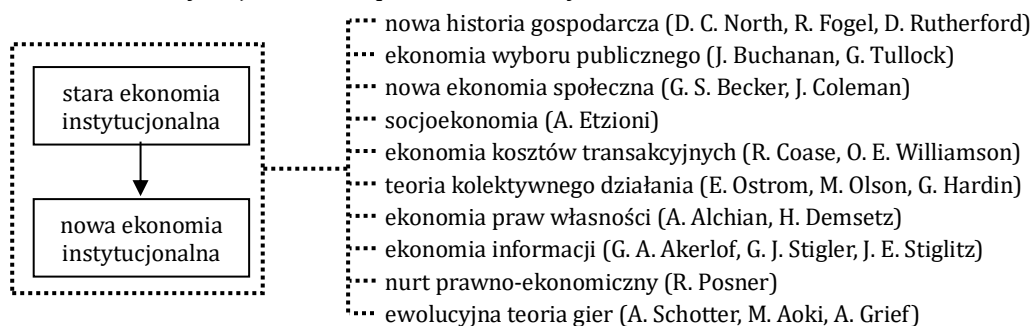
³⁸⁵ T. Legiędź, *Nowa ekonomia instytucjonalna a zmiany paradygmatu rozwoju gospodarczego*, „Ekonomia. Economics”, 2014 t. 4 nr 25, s. 79.

Pomimo wielu różnic między dwoma głównymi szkołami instytucjonalnymi istnieją atrybuty podobne, lub wręcz takie same, dla obu nurtów. Elementy łączące stary oraz nowy instytucjonalizm to:

- traktowanie instytucji jako rdzenia analiz ekonomicznych, analiza instytucjonalna jako podstawa analizy procesów społeczno-gospodarczych,
- odrzucenie lub znacząca krytyka uproszczonej wizji jednostki gospodarczej, który postępuje według założeń modelu *homo oeconomicus*,
- interdyscyplinarne podejście do analizy procesów zachodzących w gospodarce oraz społeczeństwie, badanie zarówno ekonomicznych, jak i pozaekonomicznych czynników procesów gospodarczych.

Analiza instytucjonalna nie była wyłączną domeną badań ekonomistów. Za sprawą dwóch ekonomicznych szkół instytucjonalizmu powstało wiele nurtów interdyscyplinarnych. Kategoria instytucji pojawiała się również w interdyscyplinarnych badaniach z zakresu nauk społecznych. Szczególne znaczenie jednak miały badania łączące ze sobą ekonomię, socjologię, prawo oraz psychologię, które doprowadziły do powstania „paradygmatycznych odłamów” instytucjonalizmu (rysunek 3.1.).

Rysunek 3.1. Instytucjonalizm a powstanie nowych nurtów badań



Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Kharellah, J. F. Kirsten, *The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries*, "Agrekon: Agricultural Economics Research, Policy and Practice in Southern Africa", 2002 vol. 41 no. 2, p. 114; E. G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and economic theory: the contribution of the new institutional economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 2003, p. 40-45.

Współczesne badania w nurcie instytucjonalnym czerpią zarówno ze starej, jak i nowej ekonomii instytucjonalnej. Wydaje się, że granice pomiędzy tymi dwoma szkołami powoli zacierają się, co stwarza możliwości do ich komplementarnego współistnienia w teorii ekonomii³⁸⁶. Takie właśnie podejście wykorzystuje się w niniejszej pracy. Charakteryzuje się ono:

- stosowaniem holizmu metodologicznego oraz analizą w makroskali,

³⁸⁶ G. M. Hodgson, *On fuzzy frontiers and fragmented foundations: some reflections on the original and new institutional economics*, "Journal of Institutional Economics", 2014 vol. 10 no. 4, p. 592.

- traktowaniem instytucji jako podstawowej kategorii przy wyjaśnianiu zmienności procesów społeczno-ekonomicznych,
- traktowaniem instytucji jako procesów endogenicznych względem gospodarki,
- dostrzeganiem współzależności (związku obustronnego) pomiędzy instytucjami oraz jednostkami (ludźmi),
- komplementarnością względem ekonomii głównego nurtu,
- traktowaniem analizy formalnej jako wartościowego uzupełnienia rozważań³⁸⁷,
- makroekonomicznym oraz interdyscyplinarnym charakterem analizy.

Bez wątpienia, eklektyczna teoria instytucjonalna, mimo względnie wczesnego stadium rozwoju, jest ważnym elementem współczesnej ekonomii³⁸⁸. Nie da się zaprzeczyć, że rozważania nad istotą instytucji oraz ich znaczeniem w gospodarce, umożliwiają lepsze poznanie procesów społeczno-ekonomicznych.

3.2. Konceptualizacja instytucji

Utworzenie uniwersalnej definicji instytucji nie jest łatwym zadaniem. W naukach społecznych termin „instytucja” pierwszy raz został użyty przez włoskiego filozofa Giambattistę Vico w pracy pod tytułem *Scienza Nuova (Nauka nowa)* w 1725 roku. W ramach nauk ekonomicznych omawiane pojęcie znane jest nieco krócej, dopiero od przełomu XIX oraz XX wieku³⁸⁹. Pomimo, że pojęcie „instytucja” funkcjonuje w ekonomii od nieco ponad stu lat, to pierwsze analizy układu instytucjonalnego pojawiły się już w pracach ekonomistów klasycznych³⁹⁰. Pojęcie instytucji jest znane w naukach społecznych od około trzystu lat, a w ekonomii od ponad stu, to jednak do dziś nie ma jednomyślności co do określenia, co dokładnie się pod nim kryje. Powodem trudności w konceptualizacji tej kategorii jest jego wielowymiarowy, wieloaspektowy oraz interdyscyplinarny charakter.

W naukach ekonomicznych ukształtowały się co najmniej trzy główne sposoby rozumienia instytucji³⁹¹: procesowe, podmiotowe, a także procesowo-podmiotowe (rysunek 3.2.). Procesowe ujęcie traktuje instytucje jako zorganizowane w pewien określony układ zarówno formalne, jak i nieformalne zwyczaje, wzorce myślenia, normy, zasady oraz reguły, które funkcjonują w gospodarce³⁹². Taki sposób definiowania instytucji jest charakterystyczny zarówno dla przedstawicieli

³⁸⁷ Jak zauważa G. M. Hodgson: „rozwój, udoskonalanie oraz wykorzystanie empirycznych baz danych mierzących cechy instytucjonalne pozostanie ważną działalnością w badaniach nad instytucjami”. G. M. Hodgson, *Prospects for institutional research*, „RAUSP Management Journal”, 2019 vol. 54 no. 1, p. 117.

³⁸⁸ J. R. Searle, *What is an institution?* „Journal of Institutional Economics”, 2005 vol. 1 no. 1, p. 22.

³⁸⁹ G. Hodgson, *What Are Institutions?*...op. cit., p. 1.

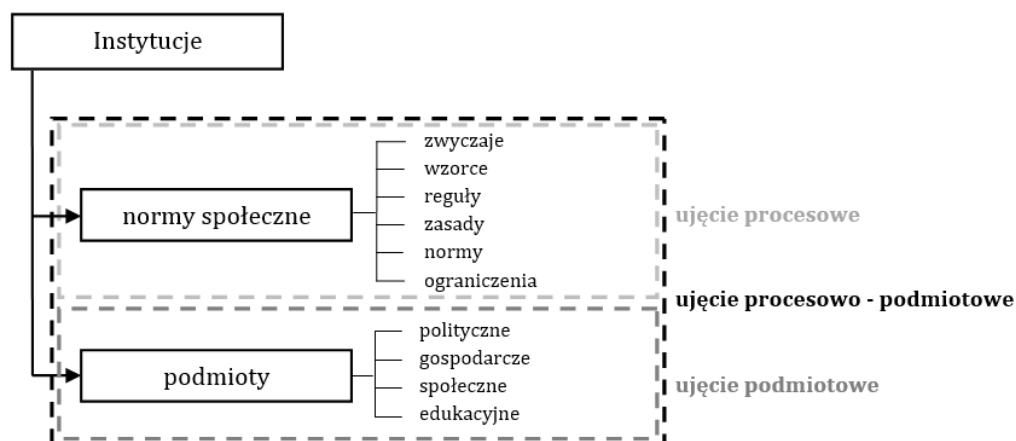
³⁹⁰ R. R. Nelson, *Bringing institutions into evolutionary growth theory*, „Journal of Evolutionary Economics”, 2002 vol. 12 no. 1, p. 18.

³⁹¹ M. Gancarczyk, *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, 2002 nr 176, s. 82.

³⁹² S. Parto, *Economic Activity and Institutions: Taking Stock*, „Journal of Economic Issues”, 2005 vol. 39 no. 1, p. 21-22.

starej, jak i nowej ekonomii instytucjonalnej. Jedną z pierwszych definicji instytucji w ujęciu procesowym sformułował Thorstein B. Veblen. „Ojciec” starej ekonomii instytucjonalnej twierdził, że instytucje mają charakter powszechnych zwyczajów, które stają się oczywiste, za sprawą przyzwyczajenia (dostosowania się społeczeństwa), oraz powszechnie akceptowane³⁹³. Są to dominujące wzorce myślenia, nawyki myślowe, które ukształtowały się za sprawą przeszłych wydarzeń, relacji oraz interakcji jednostek ze społeczeństwem. Są one idealnie dopasowane do realiów przeszłości, natomiast nigdy nie staną się kompatybilne z warunkami teraźniejszości³⁹⁴. Zgodnie z definicją Veblena instytucje przyjmują formę zwyczajów oraz wzorców społeczno-kulturowych. Zwyczaje są utrwalonymi, przyswojonymi przez społeczeństwo (lub wypracowanymi samodzielnie) sposobami myślenia, podejmowania decyzji, zachowania oraz działania, które stają się elementem mentalności jednostek³⁹⁵. Wzorce natomiast są pewnymi schematami, według których ludzie podejmują decyzje. W odróżnieniu od zwyczajów, jednostki samodzielnie wybierają wzorzec, który jest zgodny z ich preferencjami, mentalnością oraz światopoglądem³⁹⁶.

Rysunek 3.2. Definiowanie instytucji w naukach społecznych



Źródło: opracowanie własne.

Jedną z najczęściej przytaczanych definicji instytucji w ujęciu procesowym została opracowana przez Douglassa C. Northa. Według Noblisty instytucje są określonymi regułami gry w społeczeństwie, które kształtują międzyludzkie relacje oraz tworzą struktury wpływające na stosunki wymiany politycznej, ekonomicznej, czy społecznej³⁹⁷. Jest to zbiór ograniczeń oraz procedur, które oddziałują na zachowania ludzi. Mogą to być również niepisane zestawy norm etycznych oraz

³⁹³ T. B. Veblen, *Absentee Ownership and Enterprise in Recent Times. The Case of America*, George Allen & Unwin, London 1924, p. 101.

³⁹⁴ T. B. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej...* op. cit., s. 171-172.

³⁹⁵ E. Gruszevska, *Instytucje a proces...* op. cit., s. 112.

³⁹⁶ E. L. Khalil, *Institutions, Naturalism and Evolution*, "Review of Political Economy", 1999 vol. 11 no. 1, p. 66-67.

³⁹⁷ D. C. North, *Institutions, institutional change...* op. cit., p. 3.

moralnych, które stają się wyznacznikiem stanowienia i egzekwowania zasad oraz regulacji³⁹⁸. Według Northa zasady, czyli swego rodzaju wzorce zachowania lub myślenia³⁹⁹, mogą mieć charakter norm stanowionych (reguł pisanych), bądź zwyczajowych (reguł niepisanych).

Drugim, znacznie rzadziej (wręcz marginalnie) stosowanym w badaniach instytucjonalnych względem procesowego, jest ujęcie podmiotowe. Takie rozumienie zawęża znaczenie instytucji jedynie do różnego rodzaju podmiotów (organizacji) i jest charakterystyczne dla mowy potocznej. Organizacje mogą być podmiotami politycznymi (partie polityczne, organy legislacyjne, rady miast), ekonomicznymi (przedsiębiorstwa, związki zawodowe, spółki, spółdzielnie), społecznymi (kościół, kluby) lub edukacyjnymi (szkoły, uniwersytety, ośrodki kształcenia)⁴⁰⁰.

Według procesowo-podmiotowego ujęcia, instytucje, czyli normy, zasady, ograniczenia, zwyczaje, wzorce (procesy) stawiane są na równi z organizacjami (podmiotami). Takie rozumienie instytucji charakterystyczne jest dla ekonomii neoklasycznej. Stiglitz zaznaczał, że pojęcie „instytucja”, ograniczające się znaczeniowo jedynie do norm społecznych, nie jest wystarczająco pojemne. Według Noblisty organizacje są również instytucjami⁴⁰¹. Według Geoffreya M. Hodgsona instytucje są względnie stabilnymi systemami, składającymi się z utrwalonych reguł oraz zasad, które mają wpływ na interakcje gospodarcze, społeczne oraz polityczne. Instytucjami są między innymi: język, pieniądze, prawo, system miar oraz wag, zasady zachowania się przy stole, ale także przedsiębiorstwa oraz inne organizacje⁴⁰². Hodgson stwierdza, że każda organizacja jest instytucją, lecz nie każda instytucja jest organizacją⁴⁰³.

Organizacje, mimo ich silnego powiązania z instytucjami, nimi nie są. Stanowią one ich swego rodzaju nadbudowę⁴⁰⁴. Związek instytucji oraz organizacji można określić jako relację reguł gry oraz graczy⁴⁰⁵. Instytucje są powszechnymi zwyczajami, normami, zasadami determinującymi zachowania nie tylko jednostek, ale także organizacji. Procesowo-podmiotowe rozumienie instytucji jest nieczęsto spotykane w ramach współczesnego instytucjonalizmu. Rozgraniczenie tych dwóch kategorii jest niezbędne do budowania teorii instytucji oraz ich zmian⁴⁰⁶. Należy zaznaczyć, że

³⁹⁸ D. C. North, *Transaction Costs, Institutions, and Economic History*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics”, 1984 vol. 140 no. 1, p. 8.

³⁹⁹ E. Gruszevska, *Instytucje a proces...* op. cit., s. 110.

⁴⁰⁰ D. C. North, *Institutions, institutional change...* op. cit., p. 5.

⁴⁰¹ J. E. Stiglitz, *Challenges in the Analysis of the Role of Institutions in Economic Development*, (in:) *The Institutional Foundations of a Market Economy*, (ed.) G. Kochendorfer-Lucius, Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung, Berlin 2001, p. 19.

⁴⁰² G. M. Hodgson, *The Evolution of Institutional Economics. Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*, Routledge, New York 2004, p. 424-426.

⁴⁰³ G. M. Hodgson, *Taxonomic definitions in social science, with firms, markets and institutions as case studies*, „Journal of Institutional Economics”, 2019 vol. 15 no. 2, p. 226.

⁴⁰⁴ M. Owczarczuk, *Zmiany instytucjonalne w gospodarce – wybrane aspekty teoretyczne*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2013 t. 62 nr 2, s. 35.

⁴⁰⁵ D. C. North, *Institutions, institutional change...* op. cit., p. 4.

⁴⁰⁶ G. Bouma, *Distinguishing institutions and organisations in social change*, „Journal of Sociology”, 1998 vol. 34 no. 3, p. 234.

organizacje są podmiotami zmiany, natomiast zorganizowane w pewien układ instytucje, są jej przedmiotem⁴⁰⁷.

W ramach teorii instytucjonalnej wyróżnia się również wiele komplementarnych względem przedstawionych oraz siebie, sposobów definiowania instytucji. Tym mianem określane są również rynki, które są swego rodzaju regulacyjnymi instrumentami określającymi stopień partycypacji poszczególnych jednostek w kontraktowaniu i zawieraniu transakcji⁴⁰⁸. Traktowanie rynku jako instytucji wynika z dwóch głównych powodów⁴⁰⁹:

- powstanie rynku wynika z pewnego procesu historycznego, rynki nie są naturalnymi tworami, lecz są one wynikiem procesów społecznych,
- mechanizmy rynkowe silnie oddziałują na zachowania ludzi, szczególnie w sferze ekonomicznej, w procesach produkcji, podziału, wymiany oraz konsumpcji (ogólnie w gospodarowaniu).

Instytucją określa się także stan równowagi w grze społecznej. Jest to ujęcie modelowe (określane również równowagowym⁴¹⁰), wykorzystujące matematyczne narzędzie analityczne, czyli teorię gier. Zakłada się, że instytucją jest pewien wynik zachowań jednostek, który został osiągnięty w sposób autonomiczny. Istotą tego ujęcia jest założenie o samoczynnym wdrażaniu, egzekwowaniu oraz utrwalaniu norm społecznych (samopodtrzymujący się charakter⁴¹¹), które maksymalizują korzyści członków społeczeństwa⁴¹². Instytucją jest zatem punkt równowagi społecznej, w którym wszyscy uczestnicy gry dokonali optymalnych wyborów⁴¹³. Jest to ujęcie ściśle powiązane z procesowym, są to wręcz koncepcje komplementarne względem siebie. Związek ten dobrze obrazuje schemat opracowany przez Masahiko Aokiego (rysunek 3.3.). Struktura instytucjonalna składa się z powszechnych norm, zasad oraz utrwalonych wzorców postępowania, które stanowią podstawę do tworzenia strategii przez poszczególne jednostki. Sam proces gry polega na podejmowaniu decyzji przez poszczególnych graczy, które dają im największe korzyści. Optymalne wybory uczestników gry umożliwiają osiągnięcie stanu równowagi społecznej, który uruchamia zmiany w układzie instytucjonalnym, a następnie staje się podstawą akceptowanych społecznie i utrwalających się reguł⁴¹⁴.

⁴⁰⁷ E. Gruszevska, *Instytucje a proces...* op. cit., s. 106.

⁴⁰⁸ J. Chotowski, *Rynek jako podstawowa instytucja gospodarki – pojęcie, struktury, efektywność*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, 2013 nr 101, s. 55-56, 59.

⁴⁰⁹ J. Wilkin, *Instytucjonalne i kulturowe...* op. cit., s. 104.

⁴¹⁰ B. Borkowska, M. Klimczak, B. Klimczak, *Ekonomia instytucjonalna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2019, s. 84.

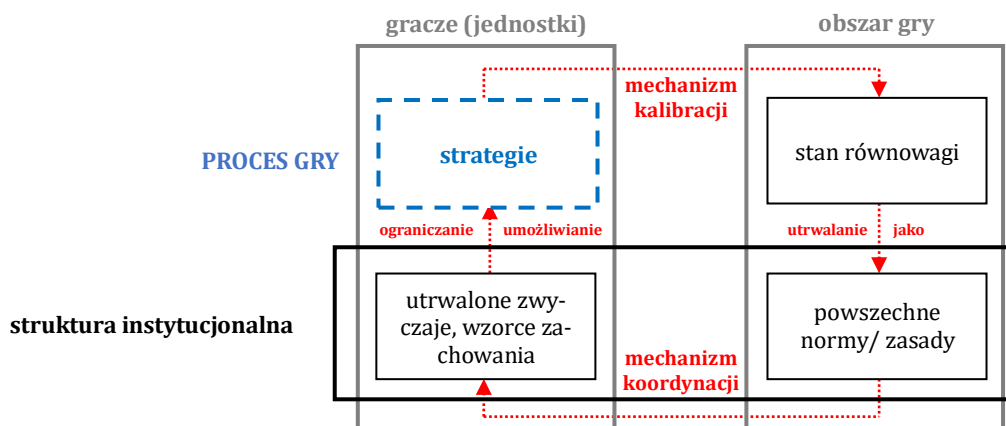
⁴¹¹ M. Aoki, *Endogenizing institutions and institutional changes*, „Journal of Institutional Economics”, 2007 vol. 3 no. 1, p. 8.

⁴¹² A. Greif, C. Kingston, *Institutions: Rules or Equilibria?* (in:) *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting*, (eds.) N. Schofield, G. Caballero, Springer, Berlin 2011, p. 25-26.

⁴¹³ F. Hindriks, F. Guala, *Institutions, rules, and equilibria: a unified theory*, „Journal of Institutional Economics”, 2015 vol. 11 no. 3, p. 463-464.

⁴¹⁴ G. Meijerink, *New institutional economics: Douglass North and Masahiko Aoki*, (in:) *Transformation and sustainability in agriculture*, (ed.) S. Vellema, Wageningen Academic Publishers, Wageningen 2011, p. 23.

Rysunek 3.3. Związek między procesowym a modelowym ujęciem instytucji według Aokiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Aoki, *Endogenizing institutions and...* op. cit., p. 9.

Instytucje są przedmiotem rozważań nie tylko ekonomistów, lecz także badaczy innych dyscyplin nauk społecznych, między innymi socjologów, czy prawników. W naukach socjologicznych, podobnie jak w przypadku starej ekonomii instytucjonalnej, przyjmują one najczęściej formę struktur w postaci zwyczajów, wzorców zachowań narzucanych przez społeczeństwo⁴¹⁵. Takie rozumienie instytucji określa je jako nadrzędne względem jednostek⁴¹⁶. W socjologii charakterystycznym jest również utożsamianie instytucji ze skryptami poznawczymi, znakami oraz symbolami kulturowymi, które mają wpływ na kształtowanie zachowań, mentalności oraz tożsamości ludzi⁴¹⁷. Natomiast instytucje w prawie mają charakter zbliżony do tego, prezentowanego przez przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej. W ramach nauk prawnych instytucje są zbiorem wypowiedzi normatywnych (norm zawartych w przepisach prawa) lub zespołem procedur (działań)⁴¹⁸.

W ramach niniejszej pracy stosuje się procesowe ujęcie instytucji. Można je uznać za nadrzędne względem pozostałych, z dwóch następujących powodów⁴¹⁹:

- umożliwia właściwe budowanie teorii instytucjonalnej (szczególnie zmian instytucjonalnych, gdzie ważnym aspektem jest oddzielenie instytucji, czyli przedmiotu, od organizacji, czyli podmiotów zmian) – jako przewaga nad ujęciem procesowo-podmiotowym,

⁴¹⁵ J. Godłów-Legiędź, *Współczesna ekonomia. Ku...* op. cit., s. 65.

⁴¹⁶ J. Scott, *Institution*, (in:) *Sociology. The Key Concepts*, (ed.) J. Scott, Routledge, London, New York 2006, p. 90-91.

⁴¹⁷ S. Czech, A. Zachorowska-Mazurkiewicz, *Instytucje w społeczeństwie i gospodarce*, (w:) *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, (red.) A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech, Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Sosnowiec, Kraków 2018, s. 42.

⁴¹⁸ T. Gawęł, M. Klimczak, *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii*, „Ekonomia i Prawo”, 2005 nr 1, s. 74, 79-80.

⁴¹⁹ M. Borkowski, *The nature of institutions in a process approach*, „Ekonomia i Prawo. Economics and Law”, 2023 vol. 22 no. 1, p. 63.

- powszechności norm społecznych – obszar oddziaływania instytucji jest nie tylko znacznie większy, lecz także silniejszy, niż organizacji (podmiotów) – nadrzędne względem ujęcia wyłącznie podmiotowego.

Instytucje są zatem względnie trwałymi formalnymi oraz nieformalnymi normami, zwyczajami, regułami, zasadami oraz ograniczeniami osadzonymi w społeczeństwie, kształtującymi ludzkie zachowania oraz relacje w sferze ekonomicznej, społecznej oraz politycznej. Niniejsza definicja ma charakter eklektyczny – czerpie z tradycji starej, jak i nowej ekonomii instytucjonalnej.

Celem lepszego poznania oraz zrozumienia instytucji można wskazać ich podstawowe charakterystyki⁴²⁰:

- powszechność – instytucje mają charakter powszechny, oddziałują na wszystkie stosunki w gospodarce, istnienia oraz działania instytucji nie da się uniknąć;
- zmienność w czasie – instytucje zmieniają się, ewoluują; tempo zmian jest uzależnione od rodzaju instytucji oraz elastyczności całej struktury instytucjonalnej; zmiana nosi znamiona procesu emergentnego – nowe układy instytucjonalne nie są trwałe⁴²¹;
- zależność od przeszłości (historyczność) – nowe instytucje są wytworem przeszłych procesów społeczno-gospodarczych, powstają na bazie doświadczeń, są „pomostem” pomiędzy przeszłością, teraźniejszością oraz przyszłością⁴²²;
- niematerialność oraz bezpośrednia nieobserwowalność – instytucji nie da się wprost zaobserwować, są niewidoczne⁴²³; nie jest, prawdopodobnie nigdy nie będzie, możliwy dokładny ilościowy pomiar jakości funkcjonujących instytucji;
- heterogeniczność (oryginalność) – nie ma dwóch identycznych instytucji, każda jest na swój sposób oryginalna, unikatowa;
- endogeniczność – instytucje powstają od wewnątrz – są kreowane oraz modyfikowane przez zarówno świadome, jak i nieświadome ludzkie działania; nie wyklucza to możliwości dokonywania „przeszczepu” instytucji formalnych z jednego kraju do innego;

A także następujące cechy układu instytucjonalnego gospodarki:

- złożoność wewnętrzna – układ instytucjonalny jest złożony z wielu instytucji, mających również swoje składowe, które także mają swoje elementy, i tak dalej;
- współzależność wewnętrzna, która może przyjąć formę:

⁴²⁰ M. Borkowski, *Institutional equilibrium in EU economies in 2008 and 2018: SEM-PLS models*, „Statistics in Transition new series”, 2022 vol. 23 no. 2, p. 109.

⁴²¹ M. Owczarczuk, *Zmiany instytucjonalne w...* op. cit., s. 30.

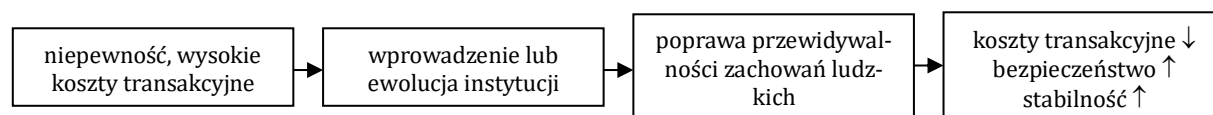
⁴²² D. C. North, *Institutions, institutional change...* op. cit., p. 118.

⁴²³ E. Ostrom, *Doing Institutional Analysis: Digging Deeper than Markets and Hierarchies*, (in:) *Handbook of New Institutional Economics*, (eds.) C. Ménard, M. Shirley, Springer, Berlin, Heidelberg 2008, p. 822.

- a) związków komplementarności – instytucje funkcjonują w otoczeniu innych instytucji⁴²⁴, które mogą się wzajemnie uzupełniać, wzmacniać, poprawiać funkcjonowanie oraz stabilność⁴²⁵;
- b) związków konkurencji (wykluczania się) – instytucje mogą również być przeszkodą dla funkcjonowania innych instytucji, mogą się wzajemnie ograniczać, osłabiać bodźce oddziaływania lub nawet wykluczać („złe” instytucje)⁴²⁶;
- c) związków substytucyjności – instytucje mogą się wzajemnie zastępować, substytucja może polegać na jednoczesnym funkcjonowaniu dwóch lub więcej instytucji o podobnej funkcji bądź na zastępowaniu nieaktualnych instytucji nowymi, lepiej dopasowanymi do warunków teraźniejszości⁴²⁷.

Znaczenie instytucji w gospodarce jest niepodważalne. Ich powszechny charakter sprawia, że są one regulatorami wszystkich stosunków gospodarczych, społecznych oraz politycznych występujących w gospodarce⁴²⁸. Określają one możliwe rozwiązania, stwarzają szanse, ale także wyznaczają granice funkcjonowania jednostek w społeczeństwie. Ich poprawne funkcjonowanie prowadzi do powstania względnie bezpiecznego obszaru funkcjonowania, który umożliwia zwiększenie przewidywalności zachowań jednostek⁴²⁹. Instytucje kształtują tożsamość ludzi, jak stwierdza Mary Douglas pełnią one podobną funkcję do teorii, określając jakie zachowanie jest właściwe, a jakie nie⁴³⁰.

Rysunek 3.4. Tworzenie, ewolucja i funkcjonowanie instytucji w gospodarce



Źródło: C. Dobler, *The impact of formal...* op. cit., p. 21.

W warunkach niepewności oraz wysokich kosztów transakcyjnych wprowadzenie lub odpowiednia zmiana istniejących instytucji prowadzi do podwyższenia przewidywalności zachowań ludzi, co skutkuje powstaniem względnie bezpiecznego pola interakcji (ograniczenia niepewności

⁴²⁴ M. Höpner, *What connects industrial relations and corporate governance? Explaining institutional complementarity*, "Socio-Economic Review", 2005 vol. 3 no. 2, p. 333.

⁴²⁵ B. Amable, *Institutional complementarities in the dynamic comparative analysis of capitalism*, "Journal of Institutional Economics", 2016 vol. 12 no. 1, p. 79.

⁴²⁶ A. Yildirim, M. F. Gökalp, *Institutions and Economic Performance: A Review on the Developing Countries*, "Procedia Economics and Finance", 2016 vol. 38, p. 349.

⁴²⁷ E. Gruszeńska, *Dezintegracja w zinstytucjonalizowanym świecie*, "Ekonomia i Prawo", 2011 nr 7, s. 55.

⁴²⁸ A. Vitola, M. Sendelde, *The role of institutions in economic performance*, "Business: Theory and Practice", 2015 vol. 16 no. 3, p. 278.

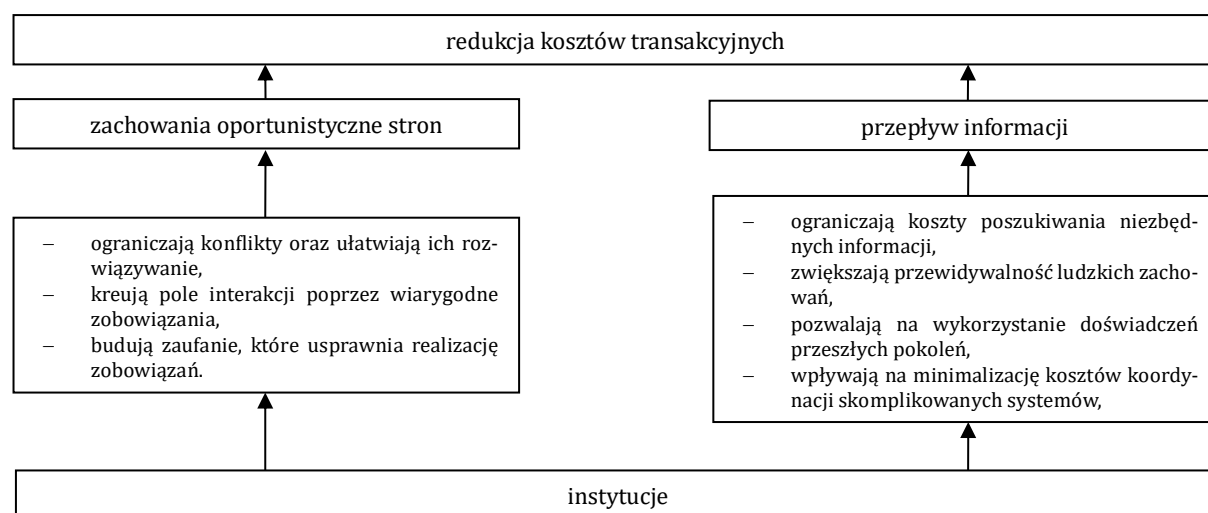
⁴²⁹ M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1997, s. 18-20.

⁴³⁰ M. Douglas, *Jak myślą instytucje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 64.

oraz ryzyka gospodarczego⁴³¹), podwyższenia stabilności systemu gospodarczego oraz obniżenia kosztów transakcyjnych (rysunek 3.4.)⁴³².

Ważnym zadaniem instytucji jest redukcja kosztów transakcyjnych, czyli tych związanych z pokonywaniem barier zdobywania informacji oraz zawieraniem, a także monitorowaniem realizacji kontraktów⁴³³. Są to także koszty związane z transferem praw własności od jednej jednostki do drugiej⁴³⁴. Na ich poziom mają wpływ dwie grupy czynników: związanych z naturą człowieka oraz wynikających ze specyfiki kontraktu lub transakcji⁴³⁵. Z jednej strony, poziom kosztów transakcyjnych uzależniony jest od zachowania osób zawierających kontrakty lub dokonujących transakcji. W szczególności związane jest to z ograniczoną racjonalnością oraz skłonnością ludzi do zachowań oportunistycznych. Z drugiej zaś, decydującym czynnikiem o wysokości omawianych kosztów, stają się charakterystyki kontraktów lub transakcji, takie jak: częstotliwość, ryzyko, niepewność, czy specyficzność przedmiotu wymiany⁴³⁶.

Rysunek 3.5. Instytucje w procesie obniżania kosztów transakcyjnych



Źródło: M. Gancarczyk, *Instytucja a organizacja...*, op. cit., s. 98.

Celem redukcji kosztów transakcyjnych, instytucje oddziałują na dwie wymienione grupy czynników decydujących o ich poziomie. Z jednej strony, kreują bodźce wpływające na ludzkie skłonności oportunistyczne, z drugiej zaś poprawiają przepływ informacji, który umożliwia stronom zdobycie względnie pełnej wiedzy na temat kontraktu lub transakcji (rysunek 3.5.).

⁴³¹ D. Piątek, *Instytucje państwa a wzrost gospodarczy w krajach postsocjalistycznych*, Wydawnictwo UEP, Poznań 2016, s. 31.

⁴³² M. Borkowski, *The quality of formal institutional subsystems of OECD countries*, "Ekonomia i Prawo. Economics and Law", 2021 vol. 20 no. 1, p. 23.

⁴³³ D. C. North, *Transaction Costs, Institutions...* op. cit., p. 7.

⁴³⁴ S. Pejovich, *The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, "Journal of Markets & Morality", 1999 vol. 2 no. 2, p. 167.

⁴³⁵ O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 42.

⁴³⁶ B. Borkowska, M. Klimczak, B. Klimczak, *Ekonomia instytucjonalna...* op. cit., s. 130-131.

Instytucje pełnią wiele funkcji w gospodarce. Niewątpliwie, najważniejszą z nich jest funkcja regulacyjna, zgodnie z którą instytucje oddziałują na ludzkie zachowania poprzez definiowanie dozwolonych oraz niepożądanych działań. W ten sposób są swego rodzaju wyznacznikami postępowania zarówno jednostek, jak i grup⁴³⁷. Do pozostałych można zaliczyć⁴³⁸:

- poznawcze (kognitywne) – instytucje pozwalają na zdobycie wiedzy o otoczeniu społeczno-gospodarczym, odzwierciedlają mentalność ludzi, dostarczają informacji na temat ludzkich zachowań, są swego rodzaju „lustrem” światopoglądu dominującego w społeczeństwie;
- stabilizacyjne – instytucje są gwarantem ochrony praw ludzi, kreują względnie bezpieczne otoczenie możliwych działań, przez to przyczyniają się do ograniczenia niepewności oraz ryzyka przy interakcjach o różnej naturze;
- integrujące – instytucje scalają więzi międzyludzkie, umożliwiają obustronnie oraz wielostronnie korzystną kooperację, która umożliwia osiągnięcie synergicznych efektów;
- instrumentów oddziaływania – instytucje wyznaczają możliwe granice ludzkiego działania, są bodźcem określającym dopuszczalne formy postępowania człowieka w społeczeństwie, oddziałują na, najczęściej destruktywny, indywidualizm oraz oportunizm jednostek;
- efektywnościowe (ekonomiczne) – instytucje umożliwiają jednostce lub grupie podmiotów, poprawienie ich dobrobytu bez pogarszania sytuacji innych osób⁴³⁹, pozwalają na zwiększanie efektów społeczno-gospodarczych.

Instytucje, z racji pełnienia różnych funkcji w gospodarce, można podzielić według wielu kryteriów. Johannes Jütting, wykorzystując klasyfikację według obszaru działania, wymienia następujące rodzaje norm⁴⁴⁰:

- ekonomiczne, na które składają się różnego rodzaju reguły związane z procesami produkcji, alokacji oraz dystrybucji zarówno dóbr, jak i usług,
- polityczne, których elementami są zasady związane z wyborami, regulatory systemu politycznego oraz instytucje określające środki koordynacji oraz stabilności politycznej,
- prawne, czyli spisane normy odnoszące się do rodzaju systemu prawnego oraz związane z egzekwowaniem przestrzegania prawa,
- społeczne, odpowiadające za regulację stosunków społecznych między jednostkami.

W. Richard Scott wymienia trzy główne grupy instytucji, tworzące układ instytucjonalny gospodarki: regulacyjne, normatywne oraz kulturowo-kognitywne (tabela 3.3.). Normy regulacyjne

⁴³⁷ E. Gruszevska, *On the nature of institutions*, „Studia Sieci Uniwersytetów Pogranicza”, 2018 vol. 2, p. 142.

⁴³⁸ T. Bal-Woźniak, *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, PWE, Warszawa 2012, s. 133-134.

⁴³⁹ J. Y. Lin, J. B. Nugent, *Institutions and Economic Development*, (in:) *Handbook of Development Economics*, (eds.) J. Behrman, T. N. Srinivasan, North-Holland, Amsterdam 1995, p. 2306-2307.

⁴⁴⁰ J. Jütting, *Institutions and Development: A Critical Review*, „OECD Development Centre Working Papers”, 2003 no. 210, p. 11-14.

są spisanyymi zasadami prawnymi, których zadaniem jest wyznaczanie obszaru dozwolonych oraz zakazanych zachowań. Instytucje normatywne, które występują w postaci niepisanych reguł społecznych, określających działania zgodne z etyką oraz ludzką moralnością. A także, przekazywane z pokolenia na pokolenie, normy kulturowo-kognitywne, będące powszechnie zaakceptowanymi wzorcami kulturowymi⁴⁴¹.

Tabela 3.3. Typy instytucji według W. R. Scotta

	regulacyjne	normatywne	kulturowo-kognitywne
podstawa przestrzegania	pisane zasady regulacyjne	niepisane normy społeczne	schematy kulturowe
kryterium egzekwowania	celowość	obowiązek społeczny	uznawane za oczywiste, przekazywane z pokolenia na pokolenie
wyznaczniki	zasady, prawa, sankcje	certyfikaty, akredytacje	przekonania, wzorce zachowań, izomorfizm
emocje związane z przestrzeganiem	poczucie winy, strach, odczucie niewinności	wstyd, honor	pewność, dezorientacja
podstawy słuszności	usankcjonowane reguły prawne	etyka oraz ludzka moralność	powszechne zrozumienie oraz podparcie kulturowe

Źródło: W. Scott, *Institutions and Organizations...* op. cit.

Rozwinięciem klasyfikacji instytucji Scotta, jest ta zaproponowana przez Saeeda Parto, zgodnie z którą w układzie instytucjonalnym występują normy⁴⁴²:

- regulacyjne, które są pisanymi zasadami prawa (tak zwanymi „twardymi” normami), będącymi wyznacznikami zachowań dozwolonych oraz dewiacyjnych,
- konstytutywne, czyli normy, które określają granice relacji społecznych, są to ograniczenia, kreujące dostępny obszar interakcji pomiędzy jednostkami,
- integrujące, będące mechanizmami, których głównym zadaniem jest ułatwianie interakcji pomiędzy podmiotami,
- behawioralne, które występują pod postacią powszechnych, niepisanych zwyczajów, których działanie jest odzwierciedlone w zachowaniu jednostek oraz grup społecznych,
- kognitywne, czyli modele mentalne, wzorce myślowe oraz definicje, będące odzwierciedleniem oczekiwań społeczeństwa w stosunku do poszczególnych jednostek.

Według kryterium podmiotu kontrolującego oraz sankcjonującego przestrzegania zasad Stefana Voigta wyróżnia instytucje wewnętrzne oraz zewnętrzne (tabela 3.4.). Z jednej strony, kontrolerem respektowania reguł jest podmiot nie będący częścią społeczeństwa (normy zewnętrzne), z drugiej zaś, monitorowanie stosowania się do panujących zasad leży w gestii członków społeczeństwa (normy wewnętrzne). Instytucje wewnętrzne można dodatkowo podzielić na cztery typy, zgodnie z kryterium rosnącego stopnia sformalizowania. Konwencje, zasady etyki oraz zwyczaje są niepisаныmi normami społecznymi, natomiast formalne zasady prywatne oraz prawo to przykłady „twardych” instytucji.

⁴⁴¹ W. R. Scott, *Institutions and Organizations. Ideas, Interests, and Identities*, SAGE Publications, Los Angeles, 2014, p. 60.

⁴⁴² S. Parto, *Economic Activity and...* op. cit., p. 37-39.

Tabela 3.4. Rodzaje instytucji według S. Voigta

normy społeczne	sposób powstawania	typ instytucji	przykład instytucji
1. konwencje	samoistne egzekwowanie	wewnętrzna typu 1.	reguły gramatyki, zasady pisowni
2. zasady etyki	samoistne zobowiązanie	wewnętrzna typu 2.	dziesięć przykazań, imperatyw kategoryczny
3. zwyczaje	nieformalna kontrola społeczna	wewnętrzna typu 3.	etykieta
4. formalne zasady prywatne	celowe, prywatne egzekwowanie prawa	wewnętrzna typu 4.	regulaminy, statuty
5. obowiązujące prawo	celowe, państwowe egzekwowanie prawa	zewnętrzna	prawo cywilne, prawo karne, prawo prywatne

Źródło: S. Voigt, *How (Not) to measure institutions*, "Journal of Institutional Economics", 2013 vol. 9 no. 1, p. 6.

Instytucje można również podzielić na takie, które mają pozytywny wpływ na dynamizowanie aktywności gospodarczej, oraz te, których działanie ma charakter przeciwny. W taki właśnie sposób układ instytucjonalny dezagregują Daron Acemoğlu oraz James A. Robinson⁴⁴³. Instytucje włączające pełnią rolę pozytywnych bodźców, które umożliwiają zwiększanie poziomu uczestniczenia jednostek w życiu społeczno-gospodarczym. Ich przeciwieństwem są instytucje umożliwiające wyzyskiwanie, których funkcjonowanie znacząco ogranicza lub wręcz całkowicie wyklucza udział jednostek w procesach społeczno-ekonomicznych⁴⁴⁴. Zdaniem Acemoğlu i Robinsona występowanie instytucji włączających jest niezbędnym warunkiem dynamizowania rozwoju gospodarczego⁴⁴⁵.

3.3. Układ instytucjonalny gospodarki

Instytucje w gospodarce zorganizowane są w pewną strukturę – układ składający się z wielu różnych, heterogenicznych względem siebie, reguł społecznych. System instytucjonalny jest dynamiczny, jego elementy, czyli normy, zasady, ograniczenia, zwyczaje czy wzorce, podlegają ciągłym wielostronnym interakcjom oraz zmianom. Dynamika procesów gospodarczych jest uzależniona od konstrukcji struktury instytucjonalnej gospodarki. Ukształtowanie kompletnego, spójnego, przejrzystego oraz składającego się z komplementarnych względem siebie instytucji, jest warunkiem koniecznym przyspieszenia procesów wzrostu oraz rozwoju gospodarczego⁴⁴⁶.

Struktura układu instytucjonalnego gospodarki uzależniona jest od kształtu matrycy instytucjonalnej. Jest to zbiór bazowych instytucji, powstałych w wyniku pierwotnego kształtowania się więzi społecznych oraz tworzenia władzy, obowiązujących od początku funkcjonowania

⁴⁴³ D. Acemoğlu, J. A. Robinson, *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomyślności i ubóstwa*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2014, s. 89.

⁴⁴⁴ W polskim tłumaczeniu książki Acemoğlu oraz Robinsona (*Dlaczego narody przegrywają...*) normy społeczne umożliwiające wyzyskiwanie określane są mianem „instytucji wyzyskujących”. Jak trafnie zauważają Joanna Dzionek-Kozłowska oraz Rafał Matera, nie jest to właściwe określenie. Same w sobie instytucje nie wyzyskują podmiotów, to ich działanie może to innym umożliwić. J. Dzionek-Kozłowska, R. Matera, *O poszukiwaniu przyczyn bogactwa i nędzy narodów w teorii Darona Acemoğlu i Jamesa A. Robinsona*, „Gospodarka Narodowa”, 2016 t. 285 nr 5, s. 18.

⁴⁴⁵ D. Acemoğlu, J. A. Robinson, *Dlaczego narody przegrywają...* op. cit., s. 95, 477-478.

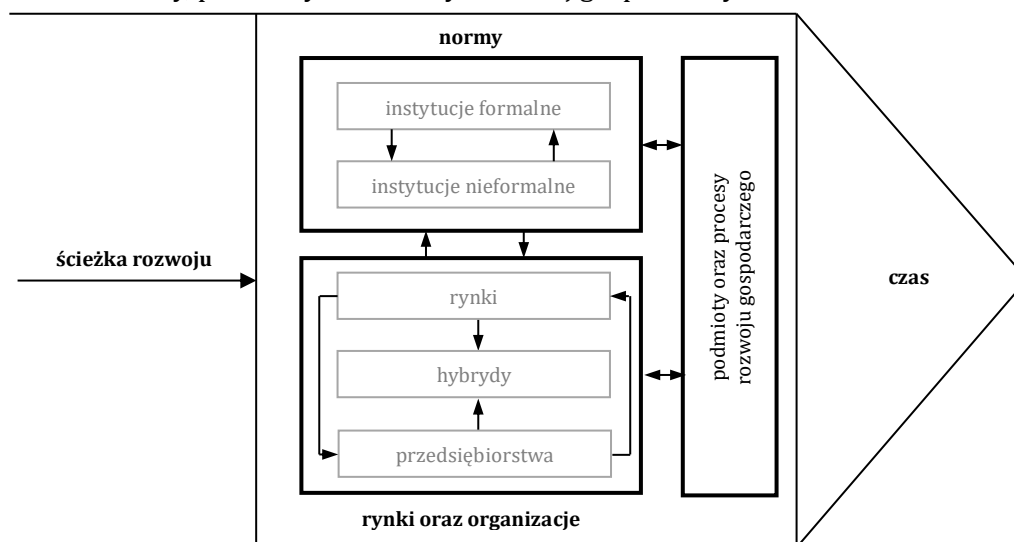
⁴⁴⁶ P. Bardhan, *Institutions matter, but which ones?* „Economics of Transition and Institutional Change”, 2005 vol. 13 no. 3, p. 521.

społeczeństwa⁴⁴⁷. Matryca jest swego rodzaju szkieletem, na którym powstają nowe oraz zmieniają się istniejące instytucje układu instytucjonalnego gospodarki⁴⁴⁸.

W teorii instytucjonalnej występuje wiele podziałów układu instytucjonalnego. Struktura instytucjonalna gospodarki podlega rozbiciu przy wykorzystaniu różnorodnych kryteriów. System instytucjonalny można podzielić ze względu na formę instytucji. W wyniku takiej dezagregacji, charakterystycznej dla przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej, wyróżnia się⁴⁴⁹:

- normy o różnym charakterze (prawnym, etycznym, związanym z religią, obyczajowe, zwyczajowe, polityczne, moralne) będące regulatorami poszczególnych wymiarów życia społecznego,
- rynki (towarów, usług, kapitału, pracy, ziemi itd.), których mechanizmy regulacyjne oddziałują na zachowania podmiotów dokonujących transakcji; są to także organizacje odpowiadające za umożliwienie wymiany rynkowej,
- organizacje – przedsiębiorstwa, jednostki samorządowe, szkoły, rodzina, fundacje, stowarzyszenia, grupy przestępcze, czy partie polityczne.

Rysunek 3.6. Procesy, podmioty i struktury a rozwój gospodarczy



Źródło: opracowanie własne na podstawie: W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys...* op. cit., s. 222.

W ramach rozważań w niniejszej pracy stosuje się procesowe ujęcie instytucji. Organizacje oraz rynki nie są instytucjami, lecz są podmiotami oraz strukturami ich działania. Jednak niniejszy podział może być użyteczny do zrozumienia współzależności pomiędzy społecznymi normami, podmiotami a rozwojem gospodarczym (rysunek 3.6.). Instytucje oraz organizacje oddziałują zarówno na podmioty, jak i procesy związane z rozwojem gospodarczym. Z jednej strony, kształtują

⁴⁴⁷ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys...* op. cit., s. 61.

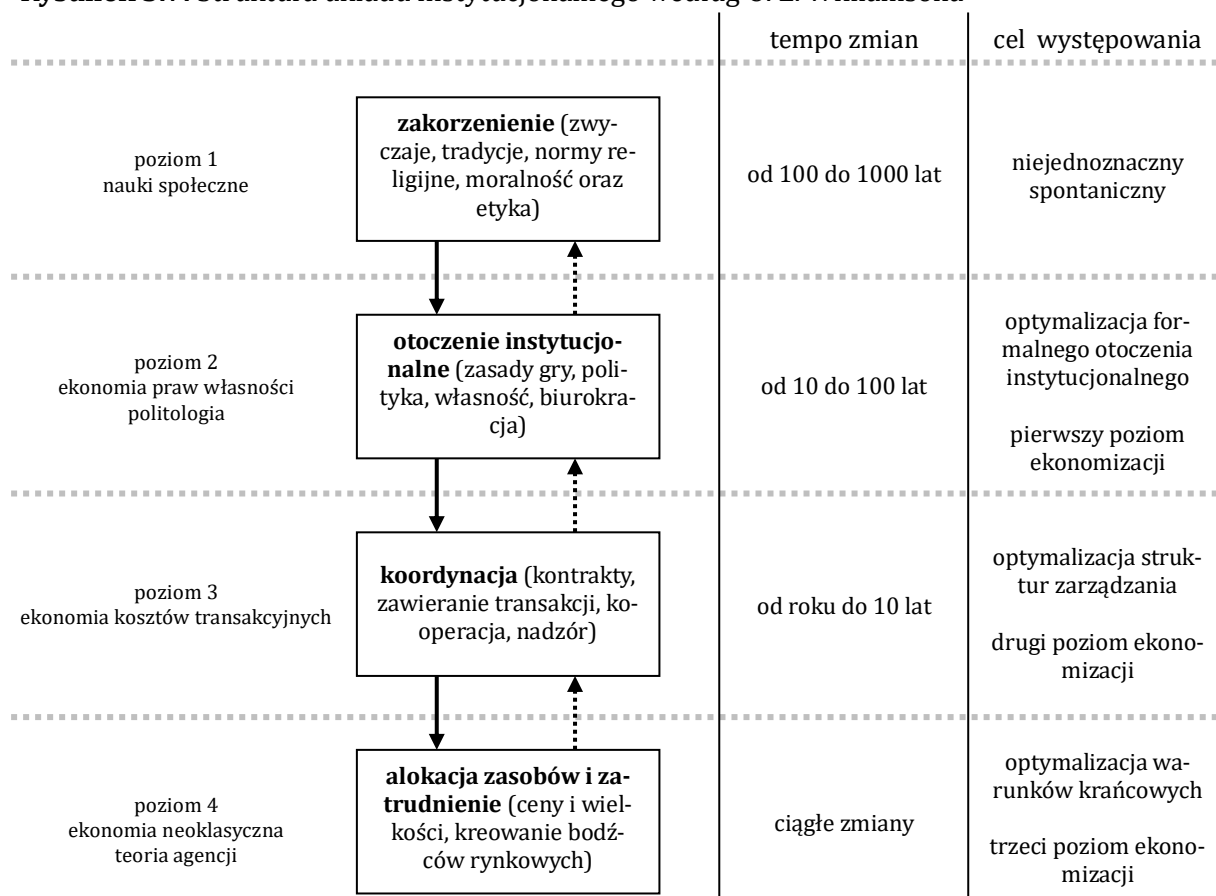
⁴⁴⁸ D. C. North, *Understanding the Process of Economic Change*, "Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Economic Growth", 2003 no. 7, p. 6, 10.

⁴⁴⁹ M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm...* op. cit., s. 21.

one zachowania jednostek (agentów oraz grup interesantów) z drugiej zaś mają wpływ na struktury organizacyjne odpowiadające za sprawność dokonywania transakcji oraz zawierania kontraktów.

Ważnym podziałem struktury instytucjonalnej gospodarki jest klasyfikacja instytucji, a właściwie ich uporządkowanie, według rosnącego tempa zmian Oliviera E. Williamsona. Układ instytucjonalny tego Noblisty składa się z czterech, ściśle powiązanych ze sobą, podsystemów: zakorzenienia, otoczenia instytucjonalnego, struktur zarządzania oraz mechanizmów alokacji zasobów i zatrudnienia (rysunek 3.7.)⁴⁵⁰.

Rysunek 3.7. Struktura układu instytucjonalnego według O. E. Williamsona



źródło: O. E. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, "Journal of Economic Literature", 2000 vol. 38 no. 3, p. 597.

Zakorzenienie to grupa instytucji najsilniej osadzonych w społeczeństwie. Są to niepisane zwyczaje, tradycje, a także normy społeczne, które powstają oraz zmieniają się w sposób spontaniczny. Instytucje nieformalne, które są elementami tego podsystemu, powstają w sposób ewolucyjny, niezależny od woli człowieka. Ludzie bezpośrednio nie są w stanie kształtować tych instytucji,

⁴⁵⁰ O. E. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, "Journal of Economic Literature", 2000 vol. 38 no. 3, p. 597.

mogą się im jedynie podporządkowywać. Proces zmian instytucji zakorzenienia jest niezwykle powolny, może trwać od około 100 do nawet 1000 lat.

Podsystemem drugiego poziomu jest otoczenie instytucjonalne⁴⁵¹, będące swego rodzaju obszarem stanowienia oraz egzekwowania prawa, a także prowadzenia polityki. Jego elementami są spisane zasady postępowania, reguły dotyczące własności oraz prawa polityczne. Instytucje otoczenia instytucjonalnego zmieniają się w znacznie szybszym tempie niż zakorzenienia. Ich modyfikacja może trwać od średnio 10 do 100 lat. Wynika to z faktu, że głównie powstają one jako świadomy wytwór człowieka. Głównymi jednostkami kreującymi nowe instytucje na tym obszarze są osoby u władzy (rządzący). Celem podsystemu instytucji drugiego poziomu jest odpowiednie ukształtowanie formalnych zasad gry w gospodarce.

Podrzednym podsystemem otoczenia instytucjonalnego są sposoby rządzenia (koordynacja). Jest to obszar działania zarówno jednostek, jak i organizacji, na którym występują procesy kontraktowania, zawierania oraz ustalania warunków transakcji, współpracy, a nawet konkutowania podmiotów. Podsystem ten charakteryzuje się stosunkowo szybkim tempem przeobrażeń, trwającym od około roku do 10 lat. Niżej w hierarchii znajdują się jedynie decyzje związane z alokacją zasobów oraz zatrudnieniem, których tempo zmian ma charakter ciągły.

Pomiędzy czterema wymienionymi podsystemami instytucjonalnymi zachodzą wzajemne zależności o różnej sile. Z jednej strony, instytucje niższych poziomów stają się ograniczeniami zmian norm poziomów wyższych (strzałki pogrubione). Z drugiej zaś, podsystemy instytucji niższych poziomów mają, co prawda bardzo ograniczony, wpływ na kreowanie podsystemów im nadrzędnych (strzałki przerywane)⁴⁵².

Zaproponowane przez Douglassa C. Northa wyróżnienie instytucji ze względu na sposób powstawania jest jednym z najczęściej wykorzystywanych w teorii instytucjonalnej – również taki podział został wykorzystany w ramach niniejszej pracy. Noblista podzielił układ instytucjonalny na dwie podstawowe grupy instytucji: formalnych oraz nieformalnych. Ponadto, ważnym elementem są mechanizmy wspomagające, których działanie wpływa na poprawę egzekwowania zarówno reguł formalnych, jak i nieformalnych⁴⁵³.

Instytucje formalne są grupą spisanych, najczęściej w formie różnego rodzaju aktów legislacyjnych, norm, których przestrzeganie ma charakter przymusu zewnętrznego. Reguły formalne powstają jako efekt działania człowieka. Rządzący kreują oraz modyfikują ich kształt w celu uregulowania najważniejszych obszarów życia społeczno-gospodarczego. Instytucje formalne obowiązują najczęściej na poziomie całego kraju, choć mogą być to także spisane zasady dotyczące określonej grupy społecznej (np. mieszkańców konkretnego obszaru, pracowników przedsiębiorstwa

⁴⁵¹ W pracy przyjmuje się jednak, że pojęcie „otoczenie instytucjonalne” jest synonimem systemu (układu) instytucjonalnego. Termin ten, nie ogranicza się znaczeniowo wyłącznie do instytucji formalnych, tak jak to określa Williamson.

⁴⁵² M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2008, s. 49.

⁴⁵³ D. C. North, *Institutions, Ideology, and...* op. cit., p. 447.

itd.). Spisany charakter sprawia, że ich okres obowiązywania jest ściśle określony. Do instytucji formalnych można również zaliczyć instytucje regulacyjne, które co prawda nie przyjmują stricte spisanej formy, lecz mają charakter działań⁴⁵⁴.

Tabela 3.5. Instytucje formalne a nieformalne

	instytucje formalne	instytucje nieformalne
charakter przepisów	spisane, najczęściej w formie aktów legislacyjnych (ustaw, rozporządzeń, kodeksów, regulaminów)	niepisane, w formie zwyczajów, kulturowych norm, kodeksów moralności.
sankcjonowanie zachowań niezgodnych z regułami	sankcje prawne	odpowiedzialność społeczna
egzekwowanie oraz monitorowanie	zgodnie z obowiązującym prawem	w oparciu o porozumienie społeczności
okres obowiązywania	ściśle określony	nieokreślony
charakter ewolucji	egzogeniczny względem społeczeństwa	endogeniczny względem społeczeństwa
charakter obowiązywania	wspólne na poziomie poziomie krajowym	specyfika miejsca
uwzględnienie społeczne oraz kulturowe osadzenie	niskie	wysokie
transparentność	potencjalnie otwarte na kontrolę	ukryte i poufne
rozwiązywanie konfliktów	podmiot zewnętrzny	samoistne rozwiązanie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Yami, C. Vogl, M. Hauser, *Comparing the Effectiveness of Informal and Formal Institutions in Sustainable Common Pool Resources Management in Sub-Saharan Africa*, "Conservation and Society", 2009 vol. 7 no. 3, p. 154.

Uzupełnieniem instytucji formalnych są reguły nieformalne. Nieformalne elementy układu instytucjonalnego powstają spontanicznie, jako nieświadome wytwory ludzkiej działalności. Przyjmują one postać niepisanych, silnie zakorzenionych w ludzkiej mentalności, norm, których przestrzeganie wynika z utartych wzorców społeczno-kulturowych. Działanie instytucji nieformalnych objawia się w sposobie zachowania, a w konsekwencji w procesie podejmowania decyzji⁴⁵⁵. Nieprzestrzeganie niezapisanych reguł obarczone jest odpowiedzialnością społeczną, która może prowadzić do utraty dobrego mienia, wyrzutów sumienia, a w skrajnych przypadkach nawet do wykluczenia jednostki ze zbiorowości⁴⁵⁶. Syntetyczne porównanie instytucji formalnych i nieformalnych zawarto w tabeli 3.5.

Struktura instytucjonalna, składająca się z reguł formalnych i nieformalnych, może mieć dwójaki wpływ na proces rozwoju gospodarczego (rysunek 3.8.). Z jednej strony, wysoka jakość układu instytucji w gospodarce może prowadzić do korzystnego wyniku rozwoju gospodarczego. Skutecznie chronione prawo (między innymi zabezpieczona własność prywatna), występujące

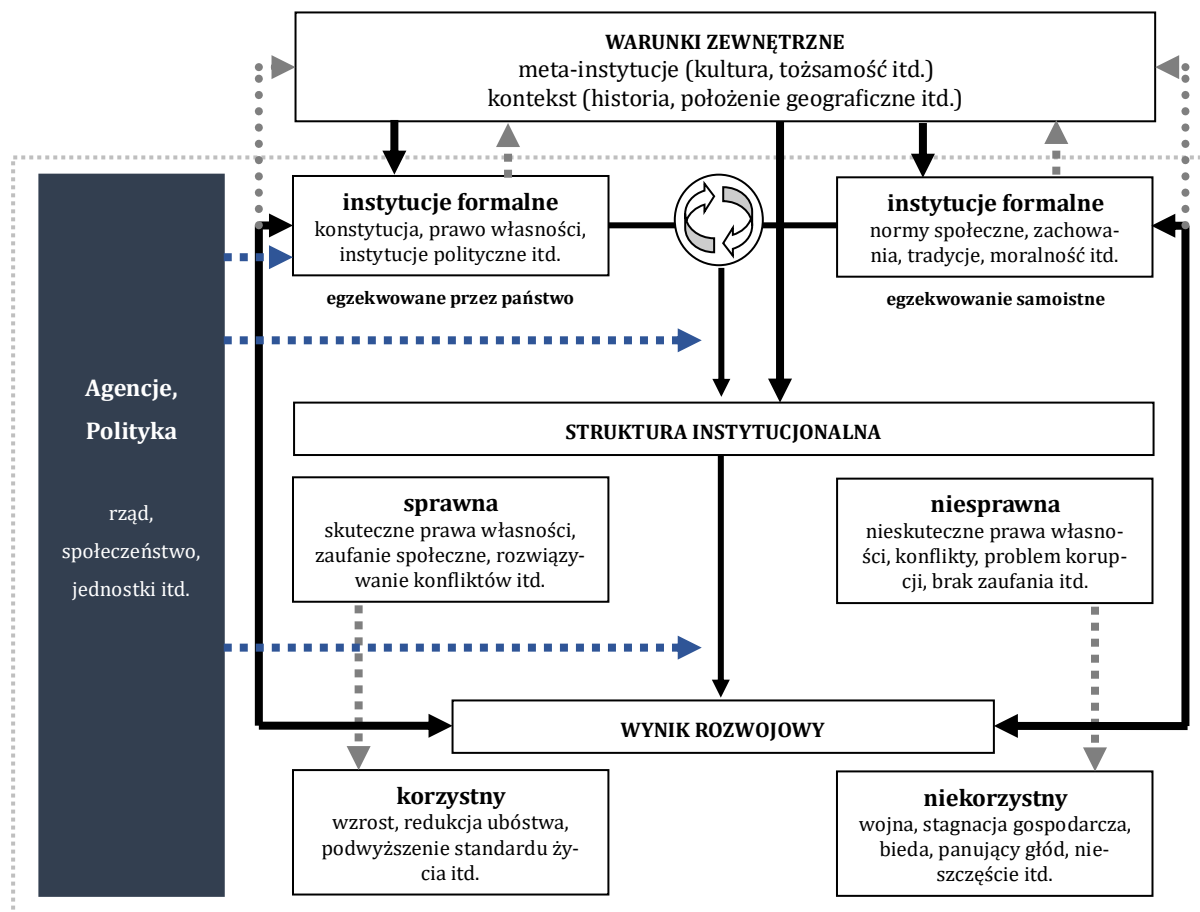
⁴⁵⁴ B. Fiedor, *Instytucje formalne i nieformalne w kształtowaniu trwałego rozwoju*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2015 t. 2 nr 40, s. 92-93.

⁴⁵⁵ S. Wirth, J. Markard, B. Truffer, H. Rohrer, *Informal institutions matter: Professional culture and the development of biogas technology*, "Environmental Innovation and Societal Transitions", 2013 vol. 8, p. 21-22.

⁴⁵⁶ M. K. Tomass, *Religious Identity, Informal Institutions, and the Nation-States of the Near East*, "Journal of Economic Issues", 2012 vol. 46 no. 3, p. 720-721.

zaufanie społeczne, brak problemu korupcji pozwalają na osiąganie korzyści gospodarczych w skali makroekonomicznej. Z drugiej zaś, w sytuacji odwrotnej, gdy układ instytucjonalny jest niesprawny, przekłada się to na niekorzystne wyniki rozwojowe.

Rysunek 3.8. Instytucje w procesie obniżania kosztów transakcyjnych



Źródło: I. de Soysa, J. Jütting, *Informal Institutions and Development: How They Matter and What Makes Them Change*, (in:) *Informal Institutions. How Social Norms Help or Hinder Development*, (eds.) J. Jütting, D. Drechsler, S. Bartsch, I. de Soysa, OECD Development Centre, Paris 2007, p. 34.

W niniejszej pracy elementami formalnego otoczenia instytucjonalnego są: instytucje porządku prawnego, system praw własności, a także regulatory dotyczące aktywności gospodarczej. Natomiast składowymi nieformalnego otoczenia instytucjonalnego są elementy szeroko pojętej kultury ekonomicznej, to jest: instytucjonalne elementy kapitału ludzkiego (skłonność do zdobywania wiedzy, a także oszczędzania) oraz społecznego (zaufanie).

3.4. Zmiana instytucjonalna i jej czynniki

Nieodłączną właściwością każdej struktury instytucjonalnej jest jej zmienność. Zmiana instytucjonalna to proces „nieprzerwanego «ścierania» się reguł i wpasowywania się ich w interakcje

społeczne”⁴⁵⁷. Jest ona efektem przystosowywania się społeczeństw do nowych, istotnych przemian w otoczeniu, w którym funkcjonują ich członkowie. Bodźcem przeobrażeń instytucjonalnych może być wiele zjawisk społeczno-gospodarczych, których występowanie dotyczy całego społeczeństwa (między innymi są to: wojny, przewroty społeczno-polityczne, zmiany technologiczne, procesy demograficzne, globalizacja, a także asymilacja innych kultur)⁴⁵⁸.

Każda instytucja, z racji heterogenicznego charakteru względem innych, zmienia się w różnym tempie oraz kierunku. Instytucje nieformalne są silnie osadzone w mentalności społeczeństwa oraz kulturze⁴⁵⁹, zatem ich zmiany są bardzo powolne, wręcz niezauważalne. Ich spontaniczny, samoistny sposób powstawania sprawia, że nie da się bezpośrednio oddziaływać na tempo oraz kierunek ich ewolucji⁴⁶⁰. Przemiany nieformalnych elementów otoczenia instytucjonalnego wymagają zmiany utrwalonych postaw, zachowań oraz wyuczonych, bazujących na doświadczeniu, wzorców myślowych. Proces łamania wpojonych zasad postępowania nie jest charakterystyczny dla ludzkiej natury. Ludzie najczęściej są niechętnie, lub wręcz wrogo, nastawieni do absorpcji nowego, nieznanego im światopoglądu, kultury lub postaw społecznych⁴⁶¹. Proces przeobrażeń instytucji nieformalnych może być indukowany za sprawą różnych bodźców. Źródłem ich zmian mogą być: wprowadzenie nowych lub modyfikacja istniejących instytucji formalnych, proces ewolucji kulturowej, który prowadzi do przemiany systemu wartości społeczeństwa lub zmiana dotychczasowego podziału władzy⁴⁶².

Instytucje formalne odznaczają się znacznie niższą inercyjnością w stosunku do nieformalnych, ponieważ są one tworzone świadomie przez jednostki. Kreatorem zmian reguł formalnych jest państwo, a dokładniej osoby u władzy (reprezentanci społeczeństwa)⁴⁶³. Przeobrażenia w formalnym podsystemie instytucjonalnym gospodarki mają charakter celowy, są one zaprojektowane w taki sposób, aby istniała możliwość osiągnięcia konkretnego efektu. Instytucje formalne powstają oraz zmieniają się jako swego rodzaju rozwiązania problemów społecznych⁴⁶⁴. Ich natura powoduje, że można je zmieniać w bardzo szybkim tempie, mogą być one nawet natychmiastowymi „przeszczepami” zaczerpniętymi z układów instytucjonalnych innych gospodarek. Pomimo

⁴⁵⁷ E. Gruszeńska, *Dezintegracja w zinstytucjonalizowanym...* op. cit., s. 41.

⁴⁵⁸ J. Wilkin, *Instytucjonalne i kulturowe...* op. cit., s. 127.

⁴⁵⁹ Instytucje nieformalne są ściśle osadzone w kulturze. Każda ich zmiana wynika z przeobrażeń w, wykształconym w mentalności społeczeństwa, systemie wartości. E. Gruszeńska, *Instytucje formalne i nieformalne. Skutki antynomii*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2017 nr 493, s. 41.

⁴⁶⁰ T. Theurl, J. Wicher, *Comparing informal institutions*, „CESifo DICE Report”, 2012 vol. 10 no. 3, p. 52.

⁴⁶¹ Proces asymilacji nowych niepisanych wzorców najczęściej przebiega w sposób automatyczny. Członkowie społeczeństwa, mimo antagonistycznego nastawienia względem niektórych zasad nieformalnych, mogą nieświadomie akumulować zasoby tak zwanej „milczącej wiedzy”, która uaktywnia się za sprawą specyficznych bodźców okolicznościowych. S. Fleetwood, *Structure, institution, agency, habit, and reflexive deliberation*, „Journal of Institutional Economics”, 2008 vol. 4 no. 2, p. 183-184.

⁴⁶² G. Helmke, S. Levitsky, *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda*, „Perspectives on Politics”, 2004 vol. 2 no. 4, p. 732-733.

⁴⁶³ A. Salinas, C. Oritz, M. Muffatto, J. Changoluisa, *Formal Institutions and Informal Entrepreneurial Activity: Panel Data Evidence from Latin American Countries*, „Entrepreneurship Research Journal”, 2021, vol. 12 no. 1-4, p. 6-7.

⁴⁶⁴ L. Fuentelsaz, E. Garrido, J. P. Maicas, *The effect of informal and formal institutions on foreign market entry selection and performance*, „Journal of International Management”, 2020 vol. 26 no. 2, p. 3.

szybkiego wprowadzenia nowych lub nagłej modyfikacji istniejących reguł formalnych nie gwarantują one od razu osiągnięcia zakładanego efektu ich wprowadzenia. Niezbędny jest proces „krystalizacji”, czyli powolnego przyswajania nowych norm zapisanych przez społeczeństwo i wpasowywania się ich w istniejący układ instytucji⁴⁶⁵. Przemiana reguł formalnych jest zatem swego rodzaju szokiem instytucjonalnym dla całego układu instytucji gospodarki.

Rdzeniem układu instytucjonalnego są instytucje nieformalne, które nie tylko wyznaczają kierunki zmian całej struktury instytucjonalnej, ale są zarazem czynnikiem, jak i mechanizmem ograniczającym procesy powstawania, modyfikacji oraz osadzania reguł formalnych⁴⁶⁶. Ciągłe procesy dostosowawcze występujące pomiędzy normami formalnymi do nieformalnymi wskazują, że układ instytucjonalny znajduje się w stałej nierównowadze. Ład instytucjonalny, czyli stan stabilności, trwałości, przejrzystości, kompatybilności oraz efektywności systemu instytucjonalnego, jest fundamentalnym czynnikiem dynamizującym aktywność jednostek w gospodarce⁴⁶⁷. Niezbędna jest zatem spójność instytucjonalna, aby bodźce generowane przez układ instytucjonalny, miały ten sam, a nie wykluczający się, kierunek oddziaływania. Równowaga instytucjonalna jest zatem stanem, w którym następuje: zrównoważenie wszelkich potrzeb członków społeczeństwa, zagwarantowanie ciągłości panujących reguł oraz mechanizmów, a także zapewnienie wysokiego stopnia przewidywalności zachowań innych członków społeczności⁴⁶⁸.

Joost Platje wyróżnia pięć poziomów równowagi instytucjonalnej w zależności od sprawności formalnych oraz nieformalnych instytucji, a także mechanizmów egzekwowania (tabela 3.6.). Wraz z poprawą równowagi instytucjonalnej pozytywne oddziaływanie na rozwój gospodarczy jest coraz silniejsze. Układ instytucjonalny znajdujący się w idealnej równowadze najsilniej generuje bodźce stymulujące zrównoważoną konsumpcję oraz produkcję, a także prowadzące do zmniejszania zachowań oportunistycznych, obniżania kosztów transakcji oraz pozyskiwania informacji⁴⁶⁹. Problem ładu instytucjonalnego może być jednak znacznie bardziej skomplikowany. Jak zauważa Maria Lissowska brak komplementarności instytucjonalnej może dotyczyć nie tylko dychotomii instytucji formalnych i nieformalnych, lecz także reguł spisanych między sobą⁴⁷⁰.

⁴⁶⁵ R. M. Holmes Jr., T. Miller, M. A. Hitt, M. P. Salmador, *The Interrelationships Among Informal Institutions, Formal Institutions, and Inward Foreign Direct Investment*, "Journal of Management", 2013 vol. 39 no. 2, p. 533-534.

⁴⁶⁶ E. Gruszevska, *Instytucje formalne i...* op. cit., s. 44

⁴⁶⁷ A. Zenka, *Wpływ państwa na równowagę systemu instytucjonalnego*, (w:) *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, (red.) S. Rudolf, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. Profesora Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2009, s. 245.

⁴⁶⁸ J. Wilkin, *Institutional equilibrium. What is it about and what is its role in the economy?*, "Ekonomia", 2011 vol. 3 no. 15, p. 32.

⁴⁶⁹ J. Platje, *"Institutional Capital" as a factor of sustainable development – the importance of institutional equilibrium*, "Technological and Economic Development", 2006 vol. 14 no. 2, p. 147.

⁴⁷⁰ M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej...* op. cit., s. 97.

Tabela 3.6. Stopnie równowagi instytucjonalnej

	jakość*			stopień równowagi instytucjonalnej
	instytucji formalnych	instytucji nieformalnych	mechanizmów egzekwowania	
1.	+	+	+	idealna równowaga instytucjonalna
2.	+	+	–	słaba równowaga instytucjonalna
3.	+	–	+	nierównowaga instytucjonalna
4.	+	–	–	
5.	–	+	+	
6.	–	+	–	
7.	–	–	+	mocna nierównowaga instytucjonalna
8.	–	–	–	doskonała nierównowaga instytucjonalna

* + - wysoka; – - niska.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Platje, „*Institutional Capital*” as... op. cit.

Dezintegracja struktury instytucjonalnej gospodarki może wynikać ze zmian instytucjonalnych zarówno norm formalnych, jak i nieformalnych. Z jednej strony, wprowadzenie nowych lub modyfikacja istniejących reguł spisanych wywiera presję dostosowawczą względem instytucji nieformalnych. Z drugiej zaś, powolny oraz spontaniczny proces przemian norm niepisanych prowadzi do pojawienia się nacisku względem zmian instytucji formalnych. Aby stan równowagi był możliwy do osiągnięcia pomiędzy instytucjami powinna występować harmonia. Normy formalne oraz nieformalne powinny generować jednokierunkowe bodźce oddziałujące na wszystkie procesy zachodzące w gospodarce⁴⁷¹. Proces integracji instytucji formalnych oraz nieformalnych może trwać bardzo długo, a nawet może nigdy w pełni nie nastąpić. Przemiany układu są nieodłącznym elementem rozwoju gospodarczego. Przeobrażenia elementów struktury instytucjonalnej sprawiają, że instytucje mogą być coraz sprawniejsze, czyli z większą skutecznością pełnić swoje funkcje.

Mechanizm zmiany każdej instytucji może być zupełnie inny. Instytucje mogą ewoluować za sprawą zaprojektowania (teleologiczne tworzenie lub rekonstrukcja instytucji), adaptacji (dostosowywanie instytucji pod wpływem presji ze strony społeczeństwa), dyfuzji (samoistne upowszechnienie norm oraz wzorców zachowań) oraz różnicowania i selekcji (zmiana bazująca na doświadczeniach, uczeniu się)⁴⁷². Każdy z mechanizmów może wywoływać różne formy zmiany elementów struktury instytucji gospodarki (tabela 3.7.).

Tabela 3.7. Rodzaje zmian instytucjonalnych

	Wypieranie	Wygasanie	Nakładanie się	Przesunięcie	Przekształcenie
Usuwanie przeszłych reguł	tak	tak	nie	nie	nie
Lekceważenie przeszłych reguł	–	–	nie	tak	nie
Zmiana działania przeszłych reguł	–	–	nie	tak	tak
Wprowadzanie nowych reguł	tak	nie	tak	nie	nie

Źródło: J. Mahoney, K. Thelen, *A Theory of Gradual Institutional Change*, (in:) *Explaining Institutional Change Ambiguity, Agency, and Power*, (eds.) J. Mahoney, K. Thelen, Cambridge University Press, Cambridge 2009, p. 16.

⁴⁷¹ B. Chavance, *Formal and informal institutional change: the experience of postsocialist transformation*, “The European Journal of Comparative Economics”, 2008 vol. 5 no 1, p. 59.

⁴⁷² S. Mazur, *Zmiana instytucjonalna*, „Zarządzanie Publiczne”, 2013 nr 2-3 (24-25), p. 40.

W ramach teorii instytucjonalnej wyróżnia się pięć typów zmian instytucjonalnych⁴⁷³:

- 1) wypieranie – polegające na całkowitym zastępowaniu istniejących instytucji nowymi, taka forma zmiany powoduje substytucję przeszłych, nieaktualnych reguł, nowymi, lepiej dopasowanymi do realiów społeczno-gospodarczych,
- 2) wygasanie – z czasem instytucje przestają obowiązywać, następuje przedawnienie reguł, w ich miejsce nie powstają nowe normy, ponieważ regulowany przez nie obszar znacząco utracił na znaczeniu w gospodarce,
- 3) nakładanie się – uzupełnienie struktury instytucjonalnej nowymi instytucjami, które pozwalają na jej uszczelnienie, a także wzmocnienie,
- 4) przesunięcie – modyfikacja istniejących instytucji spowodowana znaczącymi zmianami w otoczeniu, dopasowanie reguł do teraźniejszych warunków,
- 5) przekształcenie, które wiąże się z całkowitym przeobrażeniem instytucji, następuje zmiana charakteru oraz mechanizmu oddziaływania istniejących norm formalnych oraz nieformalnych.

Zmiana instytucjonalna może także przyjąć formę przeobrażeń w matrycy instytucjonalnej, czyli w swego rodzaju jądrze układu instytucjonalnego. Przemiany matrycy są na zdecydowanie głębszym poziomie od zmian zachodzących w strukturze instytucjonalnej. Odnoszą się one do płaszczyzn będących podstawą powstawania nowych instytucji⁴⁷⁴. Pomimo, że układy instytucjonalne gospodarek światowych bazują na odmiennych fundamentach, można wyróżnić dwa podstawowe, przeciwstawne rodzaje matryc instytucjonalnych (typy idealne): X oraz Y. Matryca X obrazuje wartości gospodarek centralnie sterowanych, natomiast Y rynkowych. Prorozwojowy proces zmiany instytucjonalnej w tym zakresie powinien polegać na przekształceniu matrycy wartości kolektywnych X w wolnorynkowych Y (rysunek 3.9.). Transformacja systemowa nigdy nie doprowadzi do całkowitej przemiany matrycy X w Y, umożliwia jednak zmianę proporcji wartości – w kierunku przewagi tych wolnorynkowych⁴⁷⁵.

Transformacja systemowa, która nastąpiła w krajach Europy Środkowo-Wschodniej pod koniec XX w., doskonale obrazuje, że przyjęcie przeszczepionych instytucji formalnych z gospodarek kapitalistycznych nie jest procesem szybkim oraz harmonicznym. Dostosowanie reguł nieformalnych do formalnych nie jest natychmiastowe, wymaga czasu. Pomimo zaczerpnięcia „dobrych”,

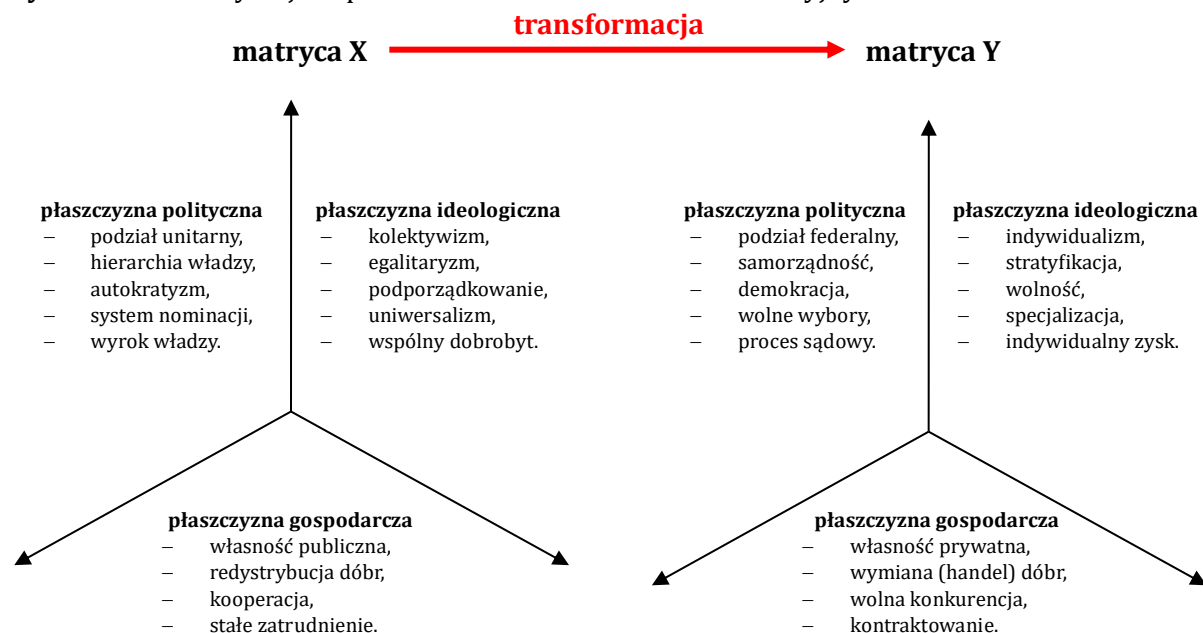
⁴⁷³ W. Streeck, K. Thelen, *Introduction: Institutional Change in Advanced Political Economies*, (in:) *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*, (eds.) W. Streeck, K. Thelen, Oxford University Press, Oxford 2005, p. 31.

⁴⁷⁴ S. Kirdina-Chandler, *Institutional Matrices Theory, or X- and Y-Theory: A Response to F. Gregory Hayden*, „Journal of Economic Issues”, 2017 vol. 51 no. 2, p. 478-479.

⁴⁷⁵ S. Kirdina, *Institutions and the Importance of Social Control in a Nation's Development*, „Journal of Economic Issues”, 2014 vol. 48 no. 2, p. 312.

efektywnych norm stanowionych⁴⁷⁶ z krajów o wolnorynkowym modelu gospodarczym, w wielu krajach (m. in. w Polsce) proces transformacji nie zakończył się do dziś⁴⁷⁷.

Rysunek 3.9. Instytucje w procesie obniżania kosztów transakcyjnych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Kirdina, *From Marxian School of Economic Thought to System Paradigm in Economic Studies: The Institutional Matrices Theory*, "Montenegrin Journal of Economics", 2012 vol. 8 no. 2, p. 61-65.

Ważnym aspektem w analizie zmian instytucjonalnych jest koncepcja *path dependence*, czyli zjawisko uzależnienia od ścieżki rozwojowej. Jest to powiązanie dynamiki procesu z jego warunkami początkowymi⁴⁷⁸. Kształt obecnych instytucji jest silnie powiązany z przeszłymi rozwiązaniami instytucjonalnymi. Konsekwencją tego jest duża trwałość struktury instytucjonalnej (szczególnie nieformalnych elementów układu), na której utrwalenie duży wpływ mają uwarunkowania społeczno-historyczne. Do zmiany przyjętej ścieżki niezbędny jest silny bodziec, który doprowadzi do modyfikacji lub całkowitej zmiany trajektorii rozwoju instytucji. Wiąże się to jednak z wysokimi kosztami społecznymi⁴⁷⁹.

Bez wątpienia, ewolucja elementów układu instytucjonalnego powinna prowadzić do powstawania tak zwanych „dobrych” instytucji. „Dobrych” czyli efektywnych, sprawnych, pozwalających

⁴⁷⁶ W literaturze przedmiotu zaczerpnięcie norm stanowionych określane jest mianem „prawnej transplantacji”. Tego typu gwałtowne zmiany instytucjonalne mogą spowodować wystąpienie bardzo dużego rozdźwięku między regułami wprowadzanymi a istniejącymi, którego skutki mogą być niespodziewane oraz niepożądane. E. Brousseau, P. Garrouste, E. Raynaud, *Institutional Changes: Alternative Theories and Consequences for Institutional Design*, "Journal of Economic Behavior & Organization", 2011 vol. 79 no. 1-2, p. 11.

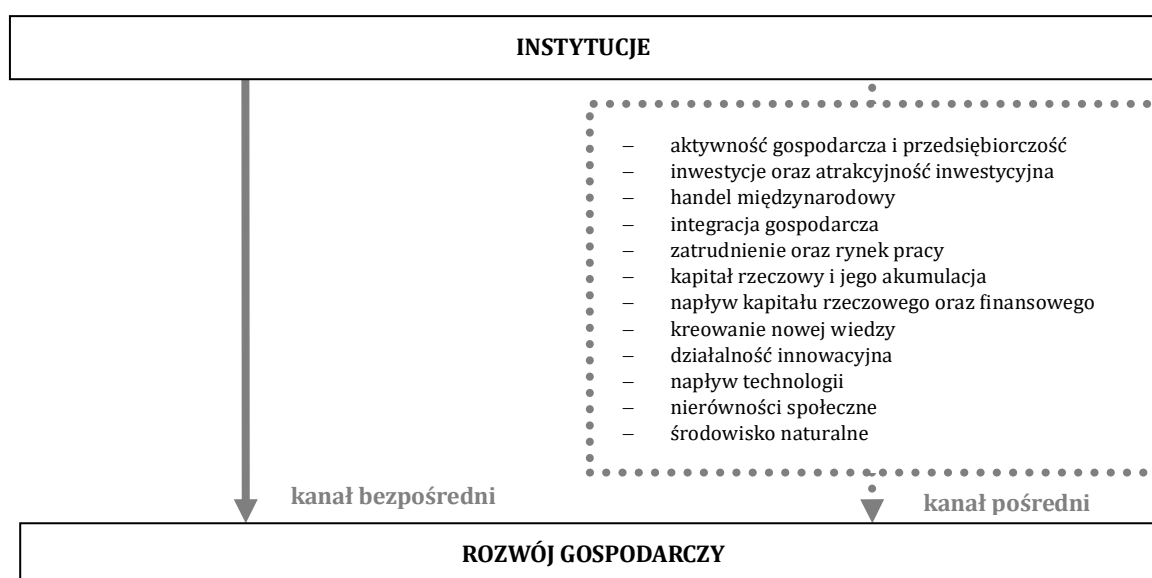
⁴⁷⁷ E. Gruszeńska, *Transformacja instytucji nieformalnych w Polsce*, „Gospodarka Narodowa”, 2012 t. 254 nr 3, s. 79-80.

⁴⁷⁸ S. J. Liebowitz, S. E. Margolis, *Path dependence, lock-in, and history*, "Journal of Law, Economics, and Organization", 1995 t. 11 nr 1, p. 205-206.

⁴⁷⁹ P. Urbanek, *Ewolucja logiki instytucjonalnej w reformowanym systemie szkolnictwa wyższego w Polsce*, „Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics”, 2020 t. 302 nr 2, s. 101.

na dynamizowanie procesów wzrostu oraz rozwoju gospodarczego⁴⁸⁰. Wysoka jakość układu instytucjonalnego związana jest ze zgodnością jego elementów z celem ich powołania. Sprawne instytucje powinny przede wszystkim stwarzać warunki, pozwalające na uzyskiwanie korzyści przez wszystkie jednostki w społeczeństwie. Formalne oraz nieformalne reguły mogą oddziaływać na proces rozwoju gospodarki dwoma kanałami (rysunek 3.10.). Z jednej strony mogą one bezpośrednio dynamizować wielkość produkcji, sprzedaży, dochodów lub strukturę gospodarki. Z drugiej zaś, mogą wpływać na te wielkości w sposób pośredni, poprzez kreowanie bodźców oddziałujących na poszczególne czynniki analizowanego procesu. Nie ulega wątpliwości, że większe możliwości oddziaływania instytucji na rozwój gospodarczy gwarantuje kanał pośredni. Wynika to z dużej liczby czynników determinujących ten proces, na które instytucje oddziałują.

Rysunek 3.10. Kanały oddziaływania instytucji na rozwój gospodarczy



Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Amable, *Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production*, "Review of International Political Economy", 2000 vol. 7 no. 4, p. 650-651; J. Jütting, *Institutions and Development...* op. cit., p. 20.

Ocenę oddziaływania instytucji na procesy wzrostu oraz rozwoju gospodarczego można przeprowadzić z różnych perspektyw⁴⁸¹. Po pierwsze można poddać weryfikacji czy instytucje skutecznie wypełniają funkcje, dla których powstały. Takie badanie polega na sprawdzeniu czy działanie instytucji usprawnia przepływ informacji, prowadzi do zmniejszania kosztów transakcyjnych, redukcji niepewności oraz utworzenia bezpiecznego pola interakcji między jednostkami w

⁴⁸⁰ Weryfikatorem „dobrych”, sprawnych rozwiązań instytucjonalnych jest czas. W długim okresie w strukturze instytucjonalnej gospodarki pozostają najbardziej skuteczne instytucje, które najlepiej odpowiadają jednostkom w społeczeństwie. C. Kingston, G. Caballero, *Comparing theories of institutional change*, „Journal of Institutional Economics”, 2009 vol. 5 no. 2, p. 156-160.

⁴⁸¹ D. Milczarek, *Instytucje a wzrost gospodarczy w świetle badań empirycznych*, (w:) *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, M. Brzozowski, P. Gierałtowski, D. Milczarek, J. Siwińska-Gorzelak, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006, s. 22-23.

gospodarce. Takie badanie instytucji zakłada, że każda instytucja ma ściśle określone funkcje, które pełni. W rzeczywistości może być tak, że określona reguła, odgrywa znacznie większą rolę, niż zakładano przy jej ukształtowaniu. Ponadto, taka perspektywa badawcza umożliwia badanie jedynie instytucji formalnych. Normy nieformalne powstają spontanicznie, zatem nikt nie jest w stanie przyporządkować im funkcji przy ich powstawaniu.

Po drugie, badanie prorozwojowego charakteru instytucji, można przeprowadzić z punktu widzenia ich oddziaływania na proces redystrybucji dochodów w gospodarce. Sprawne instytucje gwarantują alokację zasobów zgodną z wolnorynkowym mechanizmem rynkowym. Występowanie „złych” reguł prowadzi do faworyzowania jedynie wybranych, wąskich grup w społeczeństwie. Brak, lub występowanie niesprawnych, instytucji wspierających działanie mechanizmu rynkowego może prowadzić do marnotrawienia zasobów gospodarczych. Redystrybucyjne oddziaływanie instytucji wiąże się także z obniżeniem poziomu ubóstwa w gospodarce. Sprawne instytucje redukują obciążenie biednych grup społecznych, co w konsekwencji prowadzi do spłykania się różnic społecznych między jednostkami w gospodarce.

Po trzecie, instytucje można analizować przez pryzmat tworzenia przez nie bodźców dynamizujących procesy rozwoju gospodarczego. Szczególne znaczenie mają tutaj instytucjonalne czynniki redukujące niepewność działania oraz wspierające efektywne rynki poprzez minimalizowanie kosztów transakcyjnych. „Dobre”, instytucje o wysokiej jakości, czyli takie, które wspierają proces rozwoju gospodarczego. Wadliwe, zarówno formalne, jak i nieformalne, reguły są zdolne do kreowania niebezpiecznego pola interakcji jednostek. Ich antyrozwojowy charakter sprawia, że generowane przez nie bodźce osłabiają aktywność gospodarczą, tłumią sygnały rynkowe oraz zwiększają koszty transakcyjne⁴⁸².

3.5. Metody pomiaru jakości instytucji

Ocena rozwiązań instytucjonalnych polega na analizie wartości mierników jakości instytucji, opracowywanych przez międzynarodowe organizacje statystyczne. Tego typu miary są często wykorzystywane w badaniach sprawności struktur instytucjonalnych współczesnych gospodarek. Są one również przedmiotem znaczącej krytyki. Wątpliwości dotyczą metodologicznej strony tworzenia owych miar. Instytucjonalne mierniki jakości są pewnym przybliżeniem rzeczywistości gospodarczej, a nie jej dokładnym odzwierciedleniem, zatem interpretacja, uzyskanych dzięki nim wyników, powinna być przeprowadzona z zachowaniem dużej ostrożności⁴⁸³. Abstrahując od dużej niechęci instytucjonalistów względem tych miar (albo raczej ogólnie wobec stosowania metod

⁴⁸² D. Petrović, M. Krstić, *Transaction costs and the efficiency of institutions*, „Facta Universitatis”, 2011 vol. 8 no. 4, p. 386.

⁴⁸³ J. A. Alonso, C. Garcimartín, *The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate*, „Journal of International Development”, 2010 vol. 25 no. 2, p. 210-211.

ilościowych w badaniach), ich wykorzystanie może być wartościowym uzupełnieniem, a także rozszerzeniem, analiz instytucjonalnych⁴⁸⁴.

Jednymi z najczęściej wykorzystywanych mierników sprawności instytucji, szczególnie regulacyjnych, są *The Worldwide Governance Indicators* (WGI), które są publikowane przez Światowy Bank (*World Bank*). WGI przyjmują formę syntetycznych cech o charakterze stymulant znormalizowanych do przedziału wartości od -2,50 (niska jakość) do 2,50 (wysoka jakość). Obejmują one sześć wymiarów „dobrego rządzenia”⁴⁸⁵: 1) obywatelski głos oraz odpowiedzialność rządzących, 2) stabilność polityczna oraz unikanie przemocy, brak terroryzmu, 3) skuteczność rządu, 4) jakość regulacji, 5) rządy prawa oraz 6) kontrola korupcji. Miary WGI zostały wykorzystane w wielu pracach naukowych, sięgnęli po nie także cenieni naukowcy, jak: William Easterly i Ross Levine⁴⁸⁶; czy Dani Rodrik, Arvind Subramanian i Francesco Trebbi⁴⁸⁷.

WGI są jednak przedmiotem znaczącej krytyki nie tylko ze strony instytucjonalistów, ale ogólnie przez przedstawicieli nauk społecznych. Największe wątpliwości budzą kwestie metodologiczne. Głównym zarzutem jest brak usystematyzowanej koncepcji pomiarowej. Wymiary „dobrego rządzenia” powstały na podstawie dostępnych badań, a nie sformułowanej uprzednio struktury metodologicznej⁴⁸⁸. Ponadto, wątpliwości związane są z bardzo wysokim stopniem agregacji mierników WGI. Powoduje to, że omawiane miary opisują bardzo szerokie kategorie, a przez to nieprecyzyjne⁴⁸⁹. Twórcy, czyli Daniel Kaufmann, Aart Kraay, Massimo Mastruzzi, odnieśli się do krytycznych uwag. Przede wszystkim wskazali, że wątpliwości co do opracowanych przez nich miar nie mają podparcia merytoryczno-empirycznego. Badacze odnieśli się także do zarzutów metodologicznych, szczególnie związanych z definiowaniem poszczególnych wymiarów „dobrego rządzenia”. Stwierdzili, że nadmierne przywiązanie do konceptualizacji pojęć może prowadzić do sparaliżowania, lub nawet do zaniechania, pomiaru⁴⁹⁰.

Światowy Bank publikuje również mierniki instytucjonalne w ramach raportów dotyczących prostoty zakładania oraz funkcjonowania przedsiębiorstw (*Doing Business*). Syntetyczna miara *Doing Business* obejmuje dwanaście obszarów regulacji działalności gospodarczej. Są to między innymi⁴⁹¹: rozpoczynanie działalności, rejestracja własności, uzyskiwanie kredytu, płacenie

⁴⁸⁴ Należy mieć na uwadze, że wielu współczesnych ekonomistów instytucjonalnych całkowicie odrzuca statystyczny wymiar analizy instytucjonalnej. Tacy badacze uważają, że badanie instytucji nie może mieć charakteru ilościowego, a tylko i wyłącznie jakościowy. D. Skarbek, *Qualitative research methods for institutional analysis*, „Journal of Institutional Economics”, 2020 vol. 16 no. 4, p. 409.

⁴⁸⁵ D. Kaufmann, A. Kraay, M. Mastruzzi, *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*, „Hague Journal on the Rule of Law”, 2011 vol. 3 no. 2, p. 223.

⁴⁸⁶ W. Easterly, R. Levine, *Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development*, „Journal of Monetary Economics”, 2003 t. 50 no. 1.

⁴⁸⁷ D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi, *Institutions Rule: The...* op. cit.

⁴⁸⁸ S. Voigt, *How (Not) to...* op. cit., p. 22.

⁴⁸⁹ M. J. Kurtz, A. Schrank, *Growth and Governance: Models, Measures, and Mechanisms*, „Journal of Politics”, 2007 vol. 69 no. 2, p. 543.

⁴⁹⁰ D. Kaufmann, A. Kraay, M. Mastruzzi, *The Worldwide Governance Indicators Project: Answering the Critics*, „World Bank Policy Research Working Paper”, 2007 no. 4149, p. 24-30.

⁴⁹¹ *Doing Business, Methodology*, <https://archive.doingbusiness.org/en/methodology>, (dostęp: 20.05.2024)

podatków, egzekwowanie umów, czy zatrudnianie pracowników. Podobnie jak w przypadku WGI, miary *Doing Business* również są przedmiotem krytyki środowiska naukowego oraz politycznego. Głównym zarzutem względem miary łatwości zakładania oraz funkcjonowania działalności gospodarczej jest jej preferencyjny stosunek względem deregulacji oraz rozwiązań wyłącznie wolnorynkowych⁴⁹². Krytyka dotyczy zmiennej syntetycznej *Doing Business*, a nie poszczególnych indykatorów ją tworzących. Wątpliwości budzi, oparty na wielu arbitralnych założeniach oraz uproszczeniach, sposób agregacji zmiennych w cechę syntetyczną⁴⁹³.

W ocenie sprawności instytucji szczególną przydatność mają mierniki opracowywane przez *Fraser Institute*, które są prezentowane w dwóch raportach: *Economic Freedom of the World* (EFW) oraz, przygotowywany we współpracy z *Cato Institute*, *The Human Freedom Index* (HFI)⁴⁹⁴. Syntetyczna miara EFW powstaje w wyniku agregacji indykatorów reprezentujących pięć obszarów formalnego otoczenia instytucjonalnego: 1) wielkość sektora publicznego, 2) jakość systemu prawnego oraz ochrona praw własności, 3) stabilność systemu monetarnego, silny pieniądz, 4) liberalizacja handlu zagranicznego oraz 5) regulatory rynku kredytowego, pracy oraz działalności gospodarczej. Syntetyczna zmienna HFI, poza obszarami miary *Economic Freedom of the World*, obejmuje dodatkowo siedem następujących wymiarów: 1) rządy prawa, 2) bezpieczeństwo i ochrona, 3) mobilność, 4) religia, 5) możliwość stowarzyszania się, zgromadzeń i społeczeństwo obywatelskie, 6) wyrażanie opinii i informacja oraz 7) tożsamość i związki.

Indykatory EWF oraz HFI mają charakter stymulant oraz są znormalizowane do przedziału od 0 do 10. Powstają one na bazie dostępnych danych statystycznych oraz wyników ankietowych. Niewątpliwą zaletą omawianych mierników jest ich podział na klarowne, przejrzyste komponenty. Możliwość szczegółowej dezagregacji miar EWF oraz HFI umożliwia badanie prorozwojowego charakteru instytucji w wielu przekrojach analitycznych. Miary opracowywane przez *Fraser Institute* należą do grupy najczęściej wykorzystywanych w badaniach ekonomicznych (i nie tylko). Zostały wykorzystane między innymi przez: Jamesa D. Gwartney'a, Randalla G. Holcombe i Roberta A. Lawsona⁴⁹⁵; czy Roberta Lawsona i Ryana Murphy'ego⁴⁹⁶.

Na uwagę zasługuje również syntetyczna miara wolności gospodarczej *Index of Economic Freedom* (IEF) publikowana przez *Heritage Foundation*. Składa się ona z dwunastu komponentów, których suma należy do przedziału od 0 do 100, zorganizowanych w cztery grupy typologiczne⁴⁹⁷: 1) rządy prawa, 2) wielkość rządu, 3) efektywność regulacji oraz 4) otwartość rynków. Miara

⁴⁹² G. McCormack, *Why 'Doing Business' with the World Bank May Be Bad for You*, "European Business Organization Law Review", 2018 vol. 19 no. 3, p. 656-659.

⁴⁹³ *Independent Panel Review of the Doing Business report*, The World Bank, Washington 2013, p. 11-17.

⁴⁹⁴ *Economic Freedom of the World*, <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>, (dostęp: 20.05.2024).

⁴⁹⁵ J. D. Gwartney, R. G. Holcombe, R. A. Lawson, *Institutions and the Impact of Investment on Growth*, "Kyklos", 2006 vol. 59 no. 2.

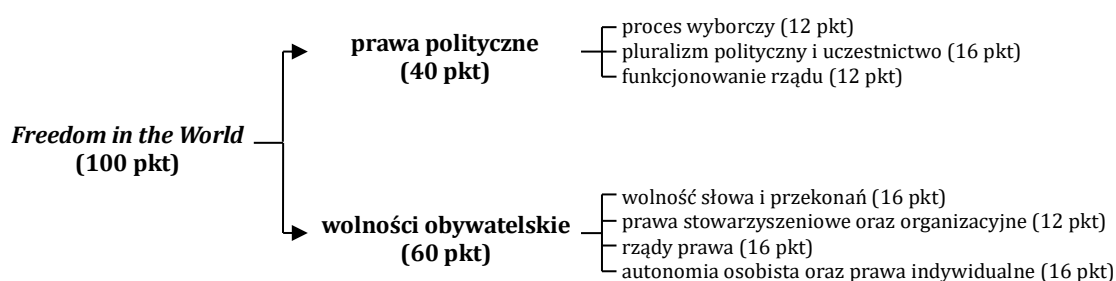
⁴⁹⁶ R. Lawson, R. Murphy, *Measuring institutions and policies across countries*, (in:) *Economic Behavior, Economic Freedom, and Entrepreneurship*, (eds.) R. J. Cebula, J. C. Hall, F. G. Mixon Jr, J. E. Payne, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2015.

⁴⁹⁷ *Index of Economic Freedom*, <https://www.heritage.org/index/>, (dostęp: 20.05.2024).

Heritage Foundation powstaje w oparciu o dane pochodzące z wielu międzynarodowych organizacji statystycznych. Proces agregacji poszczególnych komponentów zakłada ich równoważność (brak ważenia). Ważną kwestią jest okres badawczy – poszczególne raporty dotyczą stanu instytucjonalnego na dwa lata wstecz. Niewątpliwą przewagą miary wolności gospodarczej *Heritage Foundation* jest przejrzystość metodologiczna. Dokumentacja IEF dostarcza kompleksowych informacji na temat konceptualizacji, operacjonalizacji, źródeł danych oraz sposobu obliczania poszczególnych zmiennych cząstkowych, jak i indykatora syntetycznego.

Do oceny wolności w szerszym ujęciu (nie wyłącznie gospodarczym) może służyć syntetyczny miernik *Freedom in the World* (FIW), który jest efektem prac międzynarodowej organizacji *Freedom House*. Podstawą omawianej miary są oceny, zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych niezależnych ekspertów oraz przedstawicieli kręgów akademickich. Syntetyczna zmienna FIW przyjmuje wartości z przedziału od 0 do 100, a jej składowymi są oceny⁴⁹⁸: procesu wyborczego, pluralizmu politycznego oraz uczestnictwa, funkcjonowania rządu, wolności słowa oraz przekonań, praw stowarzyszeniowych oraz organizacyjnych, rządów prawa oraz autonomii osobistej oraz praw indywidualnych. Komponenty syntetycznej zmiennej FIW nie są względem siebie równoważne, każdy ma określoną wagę (rysunek 3.11.). Zgodnie z metodologią *Freedom House*, znaczenie wolności obywatelskich (60 pkt) jest większe, niż praw politycznych (40 pkt).

Rysunek 3.11. Dekompozycja syntetycznej miary *Freedom in the World* (*Freedom House*)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Freedom in the...*, op. cit.

Krytyka miary *Freedom in the World* odnosi się głównie do dwóch kwestii. Po pierwsze, wątpliwości budzi sposób zbierania danych związanych z wymiarami wolności. Wykorzystanie ujęcia eksperckiego sprawia, że miara nie tylko traci na wiarygodności, ale także stwarza możliwość wystąpienia wątpliwości co do jej obiektywności. Po drugie, na uwagę zasługuje problem braku dostatecznej transparentności metodologicznej miary *Freedom House*. Organizacja nie tylko nie udostępnia surowych danych, ale także nie ujawnia dokładnego sposobu kodowania odpowiedzi stanowiących podstawę poszczególnych indykatorów⁴⁹⁹.

⁴⁹⁸ *Freedom in the World*, <https://freedomhouse.org/report/freedom-world>, (dostęp: 20.05.2024).

⁴⁹⁹ D. Giannone, *Political and ideological aspects in the measurement of democracy: the Freedom House case*, "Democratization", 2010 vol. 17 no. 1, p. 69.

Ocenę formalnego otoczenia instytucjonalnego, a w szczególności praw własności, można przeprowadzić w oparciu o *International Property Rights Index* (IPRI), który jest publikowany przez *Property Rights Alliance*. Syntetyczna miara IPRI powstaje jako nieważona średnia trzech następujących komponentów⁵⁰⁰: otoczenie prawno-polityczne, materialne prawo własności oraz prawa własności intelektualnej. Miara *Property Rights Alliance* bazuje na danych pochodzących z międzynarodowych organizacji statystycznych. Miernik IPRI jest współcześnie uznawany za jeden z najlepszych instrumentów pomiaru jakości praw własności w gospodarkach światowych. Pozwala on nie tylko na analizę efektywności praw własności w różnych wymiarach, ale także umożliwia pomiar jakości otoczenia prawno-politycznego, w którym omawiane prawa są osadzone.

Miary sprawności układu instytucjonalnego można również odnaleźć w międzynarodowych raportach dotyczących konkurencyjności oraz dobrobytu społeczno-ekonomicznego. Jakość instytucji jest jednym z dwunastu filarów syntetycznej miary *Global Competitiveness Index*⁵⁰¹. W ocenie jakości instytucjonalnej można również wykorzystać miary dotyczące innych filarów składowych konkurencyjności GCI, między innymi: kapitału ludzkiego, sprawności rynku towarów, pracy, czy uwarunkowań innowacyjności. Jakość otoczenia instytucjonalnego jest również elementem miary dobrobytu społecznego *The Legatum Prosperity Index*TM. Syntetyczny miernik, opracowywany przez *Legatum Institute*, powstaje za sprawą agregacji wyników uzyskanych z dwunastu filarów dobrobytu, wśród których znajdują się te oddające jakość instytucji (wolność osobista, jakość rządzenia, kapitał społeczny, otoczenie inwestycyjne oraz warunki przedsiębiorczości)⁵⁰².

Wartościowym źródłem danych dotyczących sprawności instytucji są wyniki ankietowych badań prowadzonych w ramach *World Values Survey* (WVS) oraz *European Values Study* (EVS). Mierniki, które można utworzyć na podstawie baz WVS oraz EVS, są szczególnie użyteczne w ocenie jakości instytucji nieformalnych. Umożliwiają one pomiar głęboko zakorzenionych, dominujących wartości w społeczeństwie, wśród nich można wymienić między innymi: stosunek do rodziny, przyjaciół, czasu wolnego, polityki, pracy, zaufanie międzyludzkie oraz pewność względem działań organizacji, przekazywanych z pokolenia na pokolenie zwyczajów, przynależności do ugrupowań społecznych, wyznawanej religii, stosunku do problemów społecznych i wielu innych.

W niniejszym podrozdziale zaprezentowano jedynie wybrane, najczęściej wykorzystywane mierniki służące do pomiaru jakości instytucji. Wydaje się, że najmniejsze możliwości wykorzystania oferują miary przygotowywane w ramach WVS oraz EVS. *World Values Survey* oraz *European Values Study* prezentują dane w „falach” (brak regularności w przypadku okresu badawczego)⁵⁰³, co dodatkowo utrudnia ich wykorzystanie w badaniu instytucji w konkretnych latach. Ponadto, liczba krajów objętych analizą jest zróżnicowana oraz nieregularna. Brak konsekwencji

⁵⁰⁰ *International Property Rights Index*, <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/>, (dostęp: 20.05.2024).

⁵⁰¹ K. Schwab, *The Global Competitiveness...* op. cit., p. 611-617.

⁵⁰² *The Legatum Prosperity Index*TM, <https://www.prosperity.com/>, (dostęp: 20.05.2024).

⁵⁰³ Są to dane najczęściej dotyczące czteroletnich okresów.

w liczbie badanych gospodarek oraz liczne braki danych utrudniają wykorzystanie tych miar w badaniach jakości instytucji krajów UE.

W badaniu efektywności funkcjonowania instytucji, poza specjalistycznymi miarami, można posłużyć się także zmiennymi, udostępnianymi przez międzynarodowe organizacje statystyczne takie jak: Eurostat, Światowy Bank (*World Bank*), Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organization for Economic Cooperation and Development* – OECD), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (*International Monetary Fund* – IMF) oraz wiele innych.

Przeprowadzony przegląd miar instytucji, a także analiza literatury przedmiotu, umożliwia wyciągnięcie następujących wniosków w zakresie empirycznego badania ich jakości:

- nie ma jednego, uniwersalnego oraz powszechnie uznanego standardu pomiarowego jakości instytucji – w praktyce można stosować różne techniki statystyczne, ale także posługują się innymi zmiennymi w kwantyfikacji sprawności instytucjonalnej,
- przedstawione w niniejszym podrozdziale mierniki są powszechnie wykorzystywanymi, uznanymi narzędziami, służącymi do pomiaru jakości instytucji⁵⁰⁴,
- dużą trudnością w badaniach instytucji w zestawieniu z wieloma innymi kategoriami makroekonomicznymi jest problem ekonometrycznej endogeniczności – jakość instytucji niewątpliwie wpływa na wzrost oraz rozwój gospodarczy, ale pomiędzy tymi zmiennymi występuje także sprzężenie zwrotne, w miarę wzrostu dynamiki procesu rozwoju pojawia się również presja na poprawę jakości otoczenia instytucjonalnego⁵⁰⁵.

Pomiar instytucji jest niezwykle skomplikowanym procesem. Taki stan rzeczy wynika z kilku kwestii. Po pierwsze, trudności powoduje zróżnicowana, wieloaspektowa natura instytucji. Instytucje nieformalne, które nie przyjmują formy spisanych norm społecznych, są znacznie trudniejsze do oceny niż reguły formalne. Brak formalizacji pogłębia trudności w obserwowalności. Po drugie, wyodrębnienie działania poszczególnych instytucji w praktyce jest trudne, wręcz niemożliwe. Instytucje, a dokładniej bodźce przez nie indukowane, generują kumulatywne efekty⁵⁰⁶. Po trzecie, występowanie oraz funkcjonowanie niektórych instytucji jest oczywiste dla członków społeczeństwa. Prowadzi to do utraty ważnych informacji pomiarowych podczas prowadzenia badań (szczególnie ankietowych)⁵⁰⁷. Po czwarte, zasięg niektórych instytucji, szczególnie tych głęboko osadzonych w ludzkiej mentalności, może wykraczać poza ramy kraju. Zakorzenienie w umysłach

⁵⁰⁴ Aljaž Kunčič tworzy bazę ponad 30 miar instytucjonalnych, które uznaje za wartościowe oraz użyteczne w badaniach instytucjonalnych. Wymienia wśród nich miary opracowane przez *Heritage Foundation*, *Freedom House*, *Fraser Institute*, a także te WGI, czy przygotowane w ramach *International Country Risk Guide*. A. Kunčič, *Institutional quality data set*, "Journal of Institutional Economics", 2014 vol. 10 no 1.

⁵⁰⁵ H.-J. Chang, *Institutions and economic development: theory, policy and history*, "Journal of Institutional Economics", 2011 vol. 7 no. 4, p. 494.

⁵⁰⁶ J. A. Robinson, *Measuring institutions in the Trobriand Islands: a comment on Voigt's paper*, "Journal of Institutional Economics", 2013 vol. 9 no. 1, p. 28-29.

⁵⁰⁷ E. Ostrom, *Incentives, Rules of the Game, and Development*, (in:) *Annual World Bank Conference on Development Economics*, (eds.) M. Bruno, B. Pleskovic, The World Bank, Washington 1995, p. 208.

członków społeczeństwa powoduje, że wraz migracją ludzi następuje jednocześnie przesunięcie instytucji nieformalnych pomiędzy krajami⁵⁰⁸. Po piąte, barierą pomiaru instytucji jest niska dostępność oraz jakość danych statystycznych (krótkie szeregi czasowe, mała liczba krajów objętych badaniami), umożliwiającą dokonanie oceny sprawności ich funkcjonowania⁵⁰⁹. I wreszcie po szóste, problemem współczesnych miar instytucjonalnych może być ich brak wiarygodności wynikający z braku przejrzystości metodologicznej oraz w zakresie wskazywania źródeł finansowania badań (nieraz nie są one raportowane, co utrudnia ocenę ich wiarygodności).

Przeprowadzona analiza współczesnych badań empirycznych potwierdza, że pomiar instytucji, a także analiza ich wpływu na rozwój gospodarczy i jego różne aspekty, jest ważnym zagadnieniem we współczesnej ekonomii. Ekonomisci oraz inni naukowcy głównie z dziedziny nauk społecznych, stale podejmują próby opracowania najlepszych sposobów pomiaru jakości instytucji, takiego, który z jednej strony umożliwi właściwe odzwierciedlenie rzeczywistości gospodarczej, z drugiej zaś, będzie transparentny oraz rzetelny metodologicznie.

⁵⁰⁸ S. Voigt, *How to measure informal institutions*, "Journal of Institutional Economics", 2018 vol. 14 no. 1, p. 8-9.

⁵⁰⁹ A. Kacprzyk, *Instytucjonalne determinanty wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014, s. 108.

Rozdział 4.

Instytucje formalne a rozwój gospodarczy

„Instytucje, które zapewniają przestrzeganie praw własności, umożliwiają rozwiązywanie konfliktów, utrzymują prawo oraz porządek oraz wiążą bodźce ekonomiczne ze społecznymi kosztami i korzyściami, są fundamentem długookresowego wzrostu”

Dani Rodrik⁵¹⁰

4.1. Porządek prawny jako meta-instytucja formalna

Reguły formalne są sformalizowanymi, spisаныmi elementami układu instytucjonalnego gospodarki. Przyjmują formę narzucanych odgórnie zasad prawnych, określających ramy funkcjonowania jednostek w społeczeństwie⁵¹¹. Instytucje formalne kształtują względnie bezpieczne pole interakcji społecznych, ekonomicznych, prawnych oraz politycznych. W konsekwencji odgrywają znaczącą funkcję w porządkowaniu relacji międzyjednostkowych oraz grupowych w gospodarce.

Instytucje formalne powstają w sposób egzogeniczny względem społeczeństwa, są świadomie kreowane, a następnie wdrażane przez rządzących. W zasadzie można wyróżnić trzy źródła tworzenia reguł formalnych⁵¹²: 1) sformalizowanie instytucji nieformalnych, 2) zaczerpnięcie norm z innego systemu instytucjonalnego (swego rodzaju „przeszczep instytucjonalny”) oraz 3) zaprojektowanie przez reprezentację polityczną. W każdym przypadku powstanie instytucji formalnej wiąże się z koniecznością przeprowadzenia określonego procesu legislacyjnego. W skali gospodarki niezbędna jest zatem odpowiednia polityka instytucjonalna, czyli szereg działań związanych z projektowaniem oraz wdrażaniem instytucji formalnych. Państwo oraz jego organy⁵¹³, będące w pozycji nadrzędnej w stosunku do obywateli, nie tylko tworzą oraz wdrażają nowe uregulowania prawne, lecz także egzekwują ich stosowanie za pośrednictwem aparatu przymusu. Nieprzestrzeganie reguł powinno być obarczone odpowiednio dobranymi sankcjami, które istotnie, a nawet całkowicie, ograniczą korzyści osób postępujących niezgodnie z obowiązującymi zasadami⁵¹⁴. Immanentny związek instytucji formalnych z państwem powoduje, że w literaturze przedmiotu bywają one określane mianem „instytucji państwa”.

⁵¹⁰ D. Rodrik, *What do we learn from country narratives?* (in:) *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, (ed.) D. Rodrik, Princeton University Press, Princeton 2003, p. 10.

⁵¹¹ V. Lowmpes, *Varieties of New Institutionalism: a critical appraisal*, „Public Administration”, 1996 vol. 74 no. 2, p. 193.

⁵¹² M. Lissowska, *Instytucje a polityka gospodarcza*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH”, 2017 nr 99, s. 121.

⁵¹³ Uregulowania prawne mogą powstawać także na poziomie mikroekonomicznym. Na przykład przedsiębiorstwa mogą ustanawiać regulaminy, bądź statuty, których przestrzeganie również obarczone jest pewnym, określonym przymusem. W niniejszej pracy skupiono się na instytucjach formalnych w skali makroekonomicznej – stanowionych przez państwo.

⁵¹⁴ S. Wang, *Defective institutions and their consequences: lesson from China*, „Communist and Post-Communist Studies”, 2002 vol. 35 no. 2, p. 137.

Podsystem instytucji formalnych składa się z wielu współzależnych elementów, które generalnie można przyporządkować do trzech głównych grup⁵¹⁵: 1) zasady podstawowe, które wynikają z podstawowych praw człowieka, najczęściej są spisane w konstytucji lub innych aktach prawnych tej rangi, 2) system prawny, będący efektem kreowania państwa, zawierający uregulowania prawne dotyczące praw własności, zawierania umów, a także zbiór zasad określających strukturę państwa i proces podejmowania decyzji politycznych oraz 3) porozumienia instytucjonalne, czyli działania jednostek związane z zawieraniem umów, kontraktów, czy porozumień.

Porządek prawny jest zatem częścią większego systemu, obejmującego nie tylko relacje podporządkowania typu: obywatel a państwo, lecz także różnego rodzaju stosunki między jednostkami, grupami, czy też przedsiębiorstwami. Instytucje porządku prawnego można zatem określić zbiorem formalnych zasad spisanych w aktach prawnych, będących podstawą stosunków umownych i obejmujących nie tylko prawo oraz jego egzekwowanie, lecz także społeczne wartości⁵¹⁶. Podstawą systemu instytucji formalnych jest zatem prawo, będące fundamentem nie tylko życia gospodarczego, lecz także społecznego oraz politycznego⁵¹⁷.

Instytucje formalne spełniają jasno określone funkcje w gospodarce, a w konsekwencji ich istnienie związane jest z wypełnianiem wielu, zgoła różnych, celów społecznych. Podobnie jest z normami tworzącymi system prawny gospodarki. Pełnią one, co do zasady, sześć głównych funkcji⁵¹⁸:

- organizacyjną – zapewnienie porządku społeczno-gospodarczego, celem umożliwienia członkom społeczeństwa harmonijnego funkcjonowania w społeczeństwie;
- ochronną – tworzenie względnie bezpiecznego pola interakcji międzyjednostkowych, ale także „ochrona wartości cenionych przez społeczeństwo”;
- stabilizacyjną – utrwalanie określonych stosunków o różnym charakterze (ekonomicznym, społecznym, politycznym, czy prawnym);
- ekonomiczną – określenie norm gospodarowania;
- kontrolną – ocena zgodności zachowania jednostek oraz władzy publicznej z obowiązującymi zasadami porządku prawnego,
- represyjną – korygowanie zachowań niezgodnych z prawem poprzez system sankcji.

Istotą instytucji porządku prawnego jest zatem zapewnienie równości⁵¹⁹, zabezpieczenie własności prywatnej oraz, w konsekwencji, zagwarantowanie wolności osobistej, gospodarczej oraz politycznej jednostek w społeczeństwie⁵²⁰. Są to zatem instytucje niezbędne do właściwego budowania, a także funkcjonowania każdej gospodarki rynkowej. Współcześnie szczególną rolę

⁵¹⁵ S. Borner, F. Bodmer, M. Kobler, *Institutional Efficiency and its Determinants. The Role of Political Factors in Economic Growth*, OECD Publishing, Paris 2004, p. 29.

⁵¹⁶ T. Beck, *Legal Institutions and Economic Development*, „CentER Discussion Paper Series”, 2010 vol. 94, p. 7.

⁵¹⁷ J. Faundez, *Douglass North's Theory of Institutions: Lessons for Law and Development*, „Hague Journal on the Rule of Law”, 2016 nr 8, p. 390.

⁵¹⁸ D. Kielczewski, *Prawo jako instytucja*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2010 t. 46 nr 2, s. 56-57.

⁵¹⁹ Rozumianej jako równości wobec prawa – zarówno osób rządzących, jak i „zwykłych” obywateli.

⁵²⁰ F. A. Hayek, *Konstytucja wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 206-207.

w dynamizowaniu procesu wzrostu oraz rozwoju przypisuje się stopniowi praworządności danej gospodarki⁵²¹. Zasada rządów prawa⁵²², zgodnie z którą to właśnie prawo jest nadrzędne względem rządzących⁵²³ oraz wszystkich jednostek funkcjonujących w społeczeństwie, jest, bądź raczej powinno być, fundamentem każdej gospodarki rynkowej. Koniecznym warunkiem wolności jednostek w społeczeństwie jest zatem ograniczenie „*arbitralnej woli sprawujących władzę*”⁵²⁴. Każde społeczeństwo wymaga „silnego” prawa, czyli takiego, które jest ogólne, bezstronne, przejrzyste, niesprzeczne wewnętrznie, trwałe oraz perspektywiczne⁵²⁵. Pożądanym jest także, by było ono powszechnie dostępne dla członków społeczeństwa oraz znane przez nich na tyle, by mogli oni swobodnie planować swoje działania w jego ramach⁵²⁶. Brak odpowiednio „silnego” prawa oraz poszanowania zasady rządów prawa skłania jednostki oraz grupy czy organizacje, do poszukiwania rozwiązań oportunistycznych (skłonność do korupcji oraz zachowań typu *rent seeking*), które jednak mogą okazać się nieefektywne. Przedsiębiorcy, ale także ludzie nieprowadzący własnej działalności gospodarczej, w takiej sytuacji będą starali wykorzystywać luki w prawie lub nawet pojawi się zjawisko korupcji. Niska jakość instytucji porządku prawnego oraz nieprzestrzeganie zasady rządów prawa wiąże się z ograniczeniem możliwości przewidywania zachowań jednostek w społeczeństwie, a w konsekwencji ze wzrostem niepewności gospodarowania. Osłabieniu mogą ulec skłonności do inwestowania, zakładania przedsiębiorstw czy nawet tworzenia i wdrażania nowych rozwiązań technologicznych (innowacji)⁵²⁷.

Praworządność przyczynia się także do wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej gospodarki. Przedsiębiorstwa zagraniczne chętniej będą podejmowały inwestycje w krajach, w których występuje „silne” prawo i jest ono przestrzegane zarówno przez obywateli, jak i rządzących, niż w tych o niskim stopniu praworządności. Brak poszanowania zasady rządów prawa przekłada się także na niższą skłonność przedsiębiorców do podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich (szczególnie w formie nowych przedsiębiorstw), a te są nośnikiem nie tylko nowego kapitału (rzeczowego i finansowego), lecz także innowacyjnych technologii. Szczelny systemu prawny, właściwe regulacje prowadzenia działalności gospodarczej, a także wysoki stopień poszanowania

⁵²¹ D. Piątek, K. Szarzec, *Państwo a dobrobyt ekonomiczny – między wolnością a przymusem*, „Gospodarka Narodowa”, 2009 t. 232 nr 5-6, s. 12-13.

⁵²² Pojęcie „rządy prawa” jest trudne do jednoznacznego zdefiniowania, ma ono wiele znaczeń. Termin ten został po raz pierwszy zastosowany, a w konsekwencji wprowadzony do myśli społecznej, przez Diceya w 1885 roku. W jego ujęciu praworządność państwa wynikała z trzech kwestii: 1) bezwzględnej nadrzędności prawa nad rządzącymi; 2) równości wszystkich jednostek w społeczeństwie wobec prawa oraz 3) wymogu wynikania zasad konstytucji z rozpatrywania prywatnych spraw przez niezależne sądy. W. Kwaśnicki, *Rządy prawa a rozwój gospodarczy*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2009 t. 3 nr 74, s. 132.

⁵²³ F. A. Hayek, *Droga do zniewolenia*, Wydawnictwo Arcana, Kraków 2003, s. 83.

⁵²⁴ J. Godłów-Legiędź, *Zasada rządów prawa i przemiany ustrojowe w Polsce*, „Gospodarka Narodowa”, 2017 t. 3 nr 289, s. 23.

⁵²⁵ A. Rossmann, *Praworządność w perspektywie zasady podtrzymywania oraz pogłębiania komunikacji między ludźmi*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Iuridica”, 2019 nr 87, s. 135.

⁵²⁶ J. Waldron, *The Rule of Law in Contemporary Liberal Theory*, „Ratio Juris”, 1989 vol. 2. no. 1, p. 84.

⁵²⁷ P. Boettke, J. R. Subrick, *Rule of Law, Development, and Human Capabilities*, „Supreme Court Economic Review”, 2003 vol. 10 no. 6, p. 125-126.

zasady rządów prawa, zdecydowanie przyciąga inwestorów zagranicznych, w konsekwencji zwiększając napływ zagranicznych inwestycji gospodarczych oraz technologii do gospodarki⁵²⁸.

Nie ulega wątpliwości zatem, że istnienie odpowiedniego zbioru zasad prawnych oraz mechanizmów, a także podmiotów niezbędnych do ich egzekwowania, jest niezbędnym warunkiem rozwoju gospodarczego⁵²⁹. Instytucje porządku prawnego tworzą względnie bezpieczne pole funkcjonowania jednostek w społeczeństwie, które ogranicza niepewność podejmowanych przez nie aktywności. Ich sprawne działanie prowadzi do obniżania kosztów poszukiwania informacji oraz zwiększenia przewidywalności zachowań jednostek w społeczeństwie. Istnienie odpowiednich reguł prawnych określa zasady funkcjonowania podmiotów na rynkach, przez co prowadzi to do ograniczania występowania konfliktów⁵³⁰. Głównym zadaniem instytucji porządku prawnego jest zatem „oszczędzanie na kosztach transakcyjnych”⁵³¹. Dobrze zorganizowany system prawny gospodarki stwarza warunki do pracy, inwestowania (akumulacji kapitału), rozwoju osobistego (poprawy kapitału ludzkiego), działalności gospodarczej (również przedsiębiorczości⁵³²) oraz związanej z nią działalności innowacyjnej (absorpcji technologicznej oraz tworzenia nowych rozwiązań technologicznych i ich rozprzestrzeniania), a także są one ważnym czynnikiem zabezpieczenia środowiska naturalnego⁵³³.

Ocena jakości instytucji porządku prawnego gospodarki jest skomplikowanym zadaniem. W praktyce, do zmierzenia sprawności norm porządku prawnego wykorzystuje się miary dotyczące rządów prawa, które są zwykle odzwierciedleniem sprawności zarówno instytucjonalnej (jakości norm prawnych), jak i organizacyjnej (skuteczności funkcjonowania podmiotów). Przy stosowaniu tego typu miar niezwykle trudnym jest oddzielenie oceny reguł prawnych od podmiotów, które są odpowiedzialne za kontrolowanie ich przestrzegania czy „wypełniania”. Ocena praworządności jest także problematyczna, a wynika to z dwóch kwestii. Po pierwsze, nie ma jednolitej, jednoznacznej i powszechnie obowiązującej definicji tej kategorii. Zwykle zawęża się znaczeniowo rządy prawa do oceny stopnia szacunku obywateli i rządzących do obowiązujących reguł prawnych, czy nawet tylko i wyłącznie do określenia sprawności praw własności⁵³⁴. Po drugie, rządy prawa są kategorią bezpośrednio nieobserwowalną, zatem do jej pomiaru niezbędne jest wykorzystanie zestawu indykatorów.

Prekursorami makroekonomicznych empirycznych analiz związku rządów prawa ze wzrostem i rozwojem gospodarczym są Stephen Knack i Philip Keefer, którzy 1995 roku opublikowali artykuł

⁵²⁸ J. L. Butkiewicz, H. Yanikkaya, *Institutional quality and economic growth: Maintenance of the rule of law or democratic institutions, or both?* „Economic Modelling”, 2006 vol. 23 no 4, p. 655.

⁵²⁹ H. Matsuo, *The Rule of Law and Economic Development: A Cause or a Result?* „Center for Asian Legal Exchange”, 2005 no. 2, p. 60.

⁵³⁰ M. Gancarczyk, *Instytucja a organizacja...*, op. cit., s. 98.

⁵³¹ O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu...* op. cit., s. 31.

⁵³² C. J. Coyne, P. T. Lesson, *The Plights of Underdeveloped Countries*, „Cato Journal”, 2004 vol. 24 no. 3, p. 238.

⁵³³ D. Piątek, *Rządy prawa (rule of law) jako czynnik wzrostu gospodarczego*, „Ekonomia i Prawo”, 2008 t. 4, s. 48.

⁵³⁴ D. Piątek, K. Szarzec, *Państwo a dobrobyt...* op. cit., s. 12.

pt.: *Institutions and economic performance: cross country tests using alternative institutional measures*⁵³⁵, w którym do oceny rządów prawa wykorzystali miarę jakości praw własności i uwzględnili ją w równaniu wzrostu produktu narodowego oraz inwestycji. Autorom udało się stwierdzić istotny statystycznie, pozytywny związek utrzymywania rządów prawa ze wzrostem produkcji globalnej oraz inwestycji prywatnych. Naukowcy swoją pracą zapoczątkowali nurt ilościowych badań nad formalnymi instytucjonalnymi uwarunkowaniami wzrostu oraz rozwoju gospodarczego. Z biegiem czasu pojawiało się coraz więcej empirycznych badań dowodzących, że praworządność istotnie i pozytywnie wpływa na wzrost gospodarczy⁵³⁶, jak i na inne jego determinanty, między innymi takie jak: akumulacja kapitału rzeczowego⁵³⁷, jakość kapitału ludzkiego⁵³⁸, innowacyjność⁵³⁹, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych⁵⁴⁰, a w konsekwencji technologii, czy jakość środowiska naturalnego⁵⁴¹. Współcześnie w dyskursie ekonomicznym istnieje zgodność, że utrzymanie praworządności jest jednym z najważniejszych filarów rozwoju gospodarczego.

Podsystem instytucji porządku prawnego jest wewnętrznie złożony, składa się z wielu grup norm, których celem jest stworzenie odpowiednich warunków funkcjonowania wszystkich jednostek w gospodarce oraz społeczeństwie. Wśród wielu elementów systemu prawnego można wyróżnić grupę instytucji, która ma szczególne znaczenie w dynamizowaniu rozwoju gospodarczego. Jest to system praw własności, którego zadaniem jest tworzenie oraz zabezpieczanie relacji jednostek w stosunku do rzeczy. Prawa własności zostały zaliczone przez Daniego Rodrika do instytucji, które mają największe znaczenie w procesie wzrostu i rozwoju gospodarczego. Poza prawami własności, Rodrik wskazuje znaczenie instytucji regulacyjnych (w szczególności regulatorów działalności gospodarczej), które odpowiadają za ochronę oraz wspieranie przedsiębiorców. Poza systemem praw własności oraz instytucjami regulacyjnymi, Rodrik wskazał także znaczenie instytucji stabilizacji makroekonomicznej, zabezpieczenia społecznego oraz rozwiązywania konfliktów w procesie wzrostu i rozwoju gospodarczego⁵⁴². Wskazane instytucje mają jednak charakter procesowo-podmiotowy, zatem przy ich analizie należałoby wziąć pod uwagę nie tylko jakość

⁵³⁵ S. Knack, P. Keefer, *Institutions and economic performance: cross country tests using alternative institutional measures*, "Economics and Politics", 1995 vol. 7 no. 3.

⁵³⁶ por. R. J. Barro, *Determinants of economic growth: A cross-country empirical study*, MIT Press, Cambridge 1997; R. Rigobon, D. Rodrik, *Rule of law, democracy, openness, and income. Estimating the interrelationships*, "Economics of Transition", 2005 vol. 13 no. 3.

⁵³⁷ por. E. Gruszeńska, *Instytucje a proces...* op. cit.

⁵³⁸ por. P. Nedanovski, K. S. Kocavska, *Rule Of Law And Economic Growth: Evidences From South East Europe*, "Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice", 2020 vol. 32 no. 1.

⁵³⁹ por. L. Lin, H.-L. Chang, I. Shahzad, N. Waseem, *A nexus between the rule of law, green innovation, growth and sustainable environment in top Asian countries: fresh insights from heterogeneous panel estimation*, "Economic Research-Ekonomska Istraživanja", 2022 vol. 35 no. 1.

⁵⁴⁰ por. J. J. Choi, S. M. Lee, A. Shoham, *The Effects of Institutional Distance on FDI income: General environmental institutions (GEI) versus minority investor protection institutions (MIP)*, "International Business Review", 2016 vol. 25 no. 1; K. Pajunen, *Institutions and Inflows of Foreign Direct Investments: A Fuzzy-Set Analysis*, "Journal of International Business Studies", 2008 vol. 39 no. 4.

⁵⁴¹ por. C. Castiglione, D. Infante, J. Smirnova, *Environment and economic growth: is the rule of law the go-between? The case of high-income countries*, "Energy, Sustainability and Society", 2015 vol. 5 no. 26; G. Fredriksson, M. Mani, *The Rule of Law and the Pattern of Environmental Protection*, "IMF Working Papers", 2002 vol. 2 no. 49.

⁵⁴² D. Rodrik, *Jedna ekonomia. Wiele...* op. cit., s. 207-216.

samych norm prawnych, lecz także organizacji. Właśnie dlatego, podjęto decyzję, że w dalszej części pracy uwaga zostanie skupiona na analizie relacji praw własności oraz regulacji działalności gospodarczej w odniesieniu do procesu wzrostu i rozwoju gospodarczego.

4.2. Prawa własności a rozwój gospodarczy

Kategoria własności⁵⁴³ oraz praw do niej była przedmiotem dyskusji już wśród starożytnych myślicieli. Początkowe rozważania dotyczyły samej natury własności. Ówczesni uczeni zastanawiali się nad tym, jaki rodzaj własności generuje największe korzyści gospodarcze. Dyskurs na temat własności należał do grupy najważniejszych zagadnień w myśli ekonomicznej. Współcześnie w ekonomii panuje konsensus co do niepodważalnego znaczenia własności prywatnej w gospodarce. Nie tylko jest ona odzwierciedleniem potrzeb ludzi, ale także stanowi czynniki kształtujące ceny rynkowe, ogranicza marnotrawienie zasobów, a także obarcza odpowiedzialnością podmioty za decyzje⁵⁴⁴. Wszystko to sprawia, że pełni ona kluczową rolę w tworzeniu wolnego rynku, miejsca ekwiwalentnej wymiany oraz swobodnej walki podmiotów o pozycję rynkową. Ochrona własności prywatnej, w postaci odpowiednio określonych praw do niej, jest zatem podstawowym warunkiem wolności gospodarczej, a to właśnie ona jest rdzeniem każdej gospodarki kapitalistycznej.

Współczesne rozumienie praw własności powoduje, że mogą być one zaliczane zarówno do grupy instytucji formalnych, jak i nieformalnych. Samo poszanowanie własności wynika nie tylko z obowiązujących norm prawnych przysługujących jednostkom w odniesieniu do ich własnej pracy i posiadanych zasobów⁵⁴⁵, ale także z panującego systemu wartości i kultury danego społeczeństwa. Harold Demsetz określa prawa własności mianem „narzędzia społeczeństwa”, i wskazuje, że ich znaczenie wynika z tego, że „pomagają ludziom kreować takie oczekiwania, które mogą racjonalnie utrzymywać w kontaktach z innymi. Oczekiwania te mogą mieć swoje odzwierciedlenie w prawie, zwyczajach oraz obyczajach społeczeństwa”⁵⁴⁶. Dodatkowo, podkreśla, że „właściciel praw własności posiada zgodę pozostałych obywateli, umożliwiającą mu działanie w określony sposób. Może oczekiwać, że społeczność uniemożliwi innym ingerencję w jego działania, pod warunkiem, że te działania nie są zabronione”⁵⁴⁷. Według Demsetza główną funkcją praw własności jest internalizacja efektów zewnętrznych, w szczególności chodzi o ograniczanie kosztów zewnętrznych,

⁵⁴³ Co do zasady można wyróżnić dwa rodzaje własności – materialną oraz intelektualną. Własność materialna obejmuje wszelkie zasoby mające fizyczną postać. Mogą być to nieruchomości, czyli grunty, budynki trwale z nimi związane lub części takich budynków; ale także do własności materialnej zaliczane są tak zwane „dobra ruchome”. Własność intelektualna to niematerialne dobra, będące „wytworami ludzkiej kreatywności”. Są to różnego rodzaju wartości niematerialne i prawne (prawa majątkowe, licencje, prawa do wynalazków, patenty, know-how, itp.). K. Bouderaux, *The Role of Property Rights as an Institution: Implications for Development Policy*, „Mercaturs Policy Series”, 2005 no. 2, p. 7.

⁵⁴⁴ S. Melnik, *Liberalism, liberal policy and private property*, Liberal Institute, Potsdam 2010, p. 17-18.

⁵⁴⁵ D. C. North, *Institutions, institutional change...* op. cit., p. 33.

⁵⁴⁶ H. Demsetz, *Toward a Theory of Property Rights*, „The American Economic Review”, 1967 vol. 57 no. 2, p. 347.

⁵⁴⁷ Ibidem.

które nie mogą być niskie w świecie wysokich kosztów transakcyjnych⁵⁴⁸. Zatem, analiza uprawnień własnościowych powinna obejmować możliwie wszystkie ekonomiczne skutki korzystania z nich (przychody, koszty, a także inne efekty, które są związane z posiadaniem zasobów)⁵⁴⁹.

Występowanie praw własności okazuje się być konieczne w warunkach ograniczonych zasobów. Naturalna sprzeczność rzadkości dóbr oraz nieograniczonych potrzeb ludzi prowadzi do powstawania konfliktów na tle posiadania, które istotnie przyczyniają się do obniżania efektywności gospodarowania. Prawa własności porządkują relacje międzypodmiotowe w stosunku do własności⁵⁵⁰, tym samym ograniczając skalę sporów na jej tle. Ich istotą jest ustanowienie władzy jednostek nad posiadanymi zasobami. Tworzą one więzi, które umożliwiają właścicielom podejmowanie określonych działań i nadają im uprawnienia wobec dóbr: posiadania, korzystania, a także dysponowania⁵⁵¹. Związki te mają charakter relacji między jednostkami, określają „*normy zachowania w odniesieniu do dóbr ekonomicznych, których wszystkie osoby muszą przestrzegać w swoich interakcjach z innymi ludźmi lub ponieść karę za ich nieprzestrzeganie*”⁵⁵².

Właściwie zdefiniowane, odpowiednio chronione, swobodnie transferowalne i egzekwowalne prawa własności są fundamentem każdej gospodarki rynkowej⁵⁵³. Nieodłącznym jej elementem jest proces wymiany dóbr oraz usług między jej członkami. W zasadzie, transakcje te polegają nie tyle na transferze zasobów, lecz uprawnień własnościowych z nimi związanych. Są to między innymi prawa związane z posiadaniem, używaniem, zarządzaniem, dzierżawieniem, czerpaniem korzyści, ochroną przed wywłaszczeniem, transmisją, nieograniczonością, a także zakazem korzystania z zasobów w sposób szkodliwy społecznie⁵⁵⁴. Prawa własności są zatem zbiorem uprawnień własnościowych posiadacza danego zasobu, a także innych podmiotów, którym określona część tych praw może zostać przyznana. Edella Schlager oraz Elinor Ostrom opracowały spektrum uprawnień własnościowych, w którym ujęły pięć praw związanych z własnością⁵⁵⁵:

- nieograniczony dostęp oraz możliwość korzystania z posiadanego zasobu (dostęp),
- możliwość pozyskania efektów z wykorzystania zasobu (odstąpienie),
- umożliwienie decydowania o wykorzystaniu zasobu oraz jego modyfikacji (zarządzanie),

⁵⁴⁸ G. D. Libecap, *Property Rights in Economic History: Implications for Research*, “Explorations in Economic History”, 1986 vol. 23 no. 3, p. 228.

⁵⁴⁹ E. Gruszeńska, *Ekonomiczne aspekty praw własności. Perspektywa instytucjonalna*, (w:) *Instytucjonalne i strukturalne aspekty rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Księga poświęcona pamięci dr. hab. Adama Sadowskiego Profesora Uniwersytetu w Białymstoku*, (red.) R. Przygodzka, E. Gruszeńska, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2020, s. 46.

⁵⁵⁰ A. A. Alchian, *Some Economics Of Property Rights*, “Il Politico”, 1965 vol. 30 no. 4, p. 817-818.

⁵⁵¹ M. Pietrzak, *Własność wspólna w kapitalizmie*, (w:) *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, (red.) A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech, Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Sosnowiec, Kraków 2018, s. 110.

⁵⁵² S. Pejovich, *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 1990, p. 27.

⁵⁵³ J. Wilkin, *Instytucjonalne i kulturowe...* op. cit., s. 170.

⁵⁵⁴ A. M. Honore, *Ownership*, (in:) *Oxford Essays in Jurisprudence*, (ed.) A. G. Guest, Oxford University Press, Londyn 1961, p. 371-374.

⁵⁵⁵ E. Schlager, E. Ostrom, *Property-Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis*, “Land Economics”, 1992 vol. 68 no. 3, p. 250-251.

- zdefiniowanie zasad korzystania oraz użytkowników danego zasobu (wykluczanie),
- sprzedaż własności lub praw z nią związanych – zarządzania, czy korzystania (alienacja).

Wszystkie wymienione uprawnienia własnościowe posiada jedynie pełen posiadacz danego zasobu. Część tych praw może także przynależeć do innych podmiotów. Stopień uprawnień własnościowych zależy od, jak to określa Ostrom, klasy właściciela, czyli pozycji podmiotu wobec pełnego posiadacza (tabela 4.1.)⁵⁵⁶. W literaturze przedmiotu zestawu uprawnień własnościowych określa się „wiązkami (pakietami) praw własności”⁵⁵⁷.

Tabela 4.1. Spektrum uprawnień własnościowych a klasa posiadacza

	Pełen posiadacz	Właściciel	Uprawniony petent	Uprawniony użytkownik	Uprawniony uczestnik
Dostęp	+	+	+	+	+
Odstąpienie	+	+	+	+	
Zarządzanie	+	+	+		
Wykluczenie	+	+			
Alienacja	+				

Źródło: E. Ostrom, *How Types of Goods...* op. cit., p. 251.

Znaczenie praw własności w gospodarce jest niezaprzeczalne. Katarzyna Szarzec identyfikuje trzy obszary ich działania w odniesieniu do działalności gospodarczej⁵⁵⁸. Po pierwsze, stwarzają one bezpieczne warunki do jej prowadzenia. „Silne” prawa własności mają szczególne znaczenie w utrzymywaniu kosztów transakcyjnych na względnie niskim poziomie. Redukują one niepewność wynikającą z nieдомówień między stronami transakcji, a także ograniczają ryzyko niedotrzymywania umów⁵⁵⁹. Prawo własności obarcza ludzi odpowiedzialnością za zasoby, przez to ogranicza ich skłonności do zachowań oportunistycznych⁵⁶⁰. Stwarza zatem bezpieczne otoczenie do dokonywania transakcji, a także zawierania umów. „*Sformalizowanie tytułów własności zmniejsza skalę nielegalnego obrotu, gdyż granice własności stają się jasno określone*”⁵⁶¹. Chronione uprawnienia własnościowe zabezpieczają przed przywłaszczeniem, ale także wywłaszczeniem. W warunkach „słabych” praw własności ryzyko korzystania z własności przez nieupoważnionych jest bardzo wysokie. Ponadto rośnie, gdy wartość rynkowa własności jest bardzo niska oraz koszty jej ochrony są wysokie, a także w warunkach asymetrycznej informacji⁵⁶². W sytuacji

⁵⁵⁶ E. Ostrom, *How Types of Goods and Property Rights Jointly Affect Collective Action*, „Journal of Theoretical Politics”, 2003 vol. 15 no. 3, p. 250.

⁵⁵⁷ J. Kim, J. T. Mahoney, *Property Rights Theory, Transaction Costs Theory, and Agency Theory: An Organizational Economics Approach to Strategic Management*, „Managerial and Decision Economics”, 2005 vol. 26 no. 4, p. 226.

⁵⁵⁸ K. Szarzec, *Państwo jako właściciel przedsiębiorstw. Polityka, gospodarka, dziedzictwo historyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2022, s. 51-52.

⁵⁵⁹ T. Besley, M. Ghatak, *Property Rights and Economic Development*, (in:) *Handbook of Development Economics*, (eds.) D. Rodrik, M. Rosenzweig, Elsevier, North-Holland 2010, p. 4528.

⁵⁶⁰ H. de Soto, *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, Black Swan, London 2001, p. 53.

⁵⁶¹ E. Gruszeńska, *Instytucje a proces tworzenia...* op. cit., s. 326.

⁵⁶² J. Platje, *Bodźce i koszty transakcyjne a zmiany instytucjonalne oraz stan polskiej gospodarki w latach 1970-2000*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2007, s. 45-46.

wywłaszczenia mienia przez państwo, zabezpieczone prawa własności gwarantują, co do zasady, uzyskanie adekwatnej oraz sprawiedliwej rekompensaty⁵⁶³.

Po drugie, prawa własności umożliwiają swobodne przenoszenie uprawnień własnościowych do zasobów gospodarczych, umożliwiając tym samym ich właściwą alokację. Transferowalność nie tylko pozwala właścicielowi czerpać korzyści ze swojej własności, ale także daje mu możliwość ciągłego poszukiwania alternatywnych możliwości jej wykorzystania⁵⁶⁴. Zasoby, w przypadku których prawa własności są jasno ustalone, mogą być przedmiotem obrotu rynkowego, a w konsekwencji być podstawą tworzenia nowej wartości. Instytucja prawa własności jest niezbędna do prawidłowego działania mechanizmu rynkowego, ponieważ „*kreuje, chroni i podtrzymuje wolną wymianę*”⁵⁶⁵. Jest ona gwarantem dbałości o interes osobisty. Po trzecie, prawa własności mogą zostać wykorzystane w celu zabezpieczenia transakcji.

Wymieniony zbiór trzech obszarów oddziaływania praw własności na działalność gospodarczą można uzupełnić o jeszcze jedną kwestię. Prawa własności pełnią także ważną rolę w usprawnieniu przepływu informacji i redukowaniu jej asymetrii. Wszystko za sprawą ich możliwości do integrowania rozproszonych wiadomości o zasobach gospodarczych w jeden, spójny układ. Prawa własności porządkują wiedzę na temat właściwości zasobów w gospodarce. Przyczyniają się zatem do oszczędzenia czasu poszukiwań niezbędnych informacji na temat dóbr, umożliwiają długoterminowe planowanie aktywności gospodarczej, ułatwiają wycenę zasobów gospodarczych. Efektem powstania jednej bazy danych dotyczącej własności jest zatem przyspieszenie i usprawnienie cyrkulacji zasobów w gospodarce⁵⁶⁶.

Biorąc pod uwagę wymienione kanały oddziaływania praw własności na aktywność gospodarczą oraz pamiętając, że są one spoiwem czynników wytwórczych i ich wynagradzania, wydaje się, że ich związek ze wzrostem gospodarczym jest niepodważalny. Potwierdza to także szereg badań empirycznych, w których naukowcy zestawiają indykatory praw własności z PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca, czy jego stopą wzrostu. Pozytywny wpływ praw własności na wzrost gospodarczy potwierdziły między innymi badania: Torstenssona⁵⁶⁷; Knacka i Keefera⁵⁶⁸; Leblanga⁵⁶⁹; Acemoğlu, Johnsona i Robinsona⁵⁷⁰; czy Johnsona, McMillana i Woodruffa⁵⁷¹. Do ciekawych wniosków dochodzą także Bose, Murshid oraz Wurm⁵⁷². Autorzy wykazali, że związek miary

⁵⁶³ K. Szarzec, *Państwo jako właściciel...* op. cit., s. 47-48.

⁵⁶⁴ G. D. Libecap, *Contracting for Property Rights*, (in:) *Property Rights: Cooperation, Conflict, and Law*, (eds.) T. L. Anderson, F. S. McChesney, Princeton University Press, Princeton 2003, p. 145.

⁵⁶⁵ J. Boehlke, *Własność w świetle ekonomicznej analizy prawa*, „*Ekonomia i Prawo*”, 2007 t. 3 nr 1, s. 79.

⁵⁶⁶ H. de Soto, *The Mystery of Capital...* op. cit., p. 50-53.

⁵⁶⁷ J. Torstensson, *Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study*, „*Kyklos*” 1994 vol. 47 no. 2.

⁵⁶⁸ S. Knack, P. Keefer, *Institutions and economic...* op. cit.

⁵⁶⁹ D. A. Leblang, *Property Rights, Democracy and Economic Growth*, „*Political Research Quarterly*”, 1996 vol. 49 no. 1.

⁵⁷⁰ D. Acemoğlu, S. Johnson, J. A. Robinson, *The Colonial Origins...* op. cit.

⁵⁷¹ S. Johnson, J. McMillan, C. Woodruff, *Property Rights and Finance*, „*American Economic Review*”, 2002 vol. 92 no. 5.

⁵⁷² D. Bose, A. P. Murshid, M. A. Wurm, *The Growth Effects of Property Rights: The Role of Finance*, „*World Development*”, 2012 vol. 40 no. 9.

praw własności ze PKB per capita ma charakter nieliniowy. Do pewnego momentu poprawa jakości praw własności prowadzi do wzrostu gospodarczego, jednak z czasem, po osiągnięciu określonego poziomu, może negatywnie oddziaływać na gospodarkę. Nieliniowość tej relacji jest uwarunkowana stopniem rozwoju podsektora bankowego. W warunkach jego dojrzałości, nie ma obaw, że będą występować złe praktyki kredytowe, a w konsekwencji nie będzie on miał wpływu na ograniczanie dynamiki wzrostu.

Instytucja praw własności ma kluczowe znaczenie w ograniczaniu ryzyka związanego z procesem inwestowania. Brak odpowiednio określonych uprawnień własnościowych przyczynia się do podwyższenia niepewności gospodarowania, a w konsekwencji skutkuje obniżeniem skłonności inwestorów do lokowania kapitału. Przedsiębiorcy, nie będą podejmować inwestycji, jeśli wiedzą, że inne podmioty będą mogły swobodnie korzystać z ich rezultatów. Prawa własności zapewniają pełną kontrolę nad zwrotem z inwestycji, także tych bezpośrednich. Zależność inwestycji od praw własności może być także analizowana przez pryzmat rynku kredytowego. Uprawnienia własnościowe umożliwiają wykorzystanie zasobów jako zabezpieczenia (zastawu), tym samym zmniejszając ograniczenia w finansowaniu inwestycji⁵⁷³. Empiryczne potwierdzenie związku praw własności i inwestycji można odnaleźć między innymi w badaniach: Besleya⁵⁷⁴; Mauro⁵⁷⁵; Svenssona⁵⁷⁶; Boettke i Coyne⁵⁷⁷; czy Acemoğlu i Johnsa⁵⁷⁸.

Prawa własności mają także zasadnicze znaczenie w określaniu atrakcyjności inwestycyjnej gospodarki, a w konsekwencji wpływają na napływ zagranicznych bezpośrednich inwestycji (ZIB), które są źródłem kapitału rzeczowo-finansowego oraz nośnikiem nowej wiedzy i technologii⁵⁷⁹. Odpowiednio zabezpieczone uprawnienia własnościowe mają swoje bezpośrednie przełożenie na bezpieczeństwo inwestycji długoterminowych. W warunkach pełnej władzy nad zasobami oraz przychodami z nich, planowanie inwestycyjne nie jest obarczone dodatkowym ryzykiem związanym z przenoszeniem własności. Inwestorzy zagraniczni, kierujący się maksymalizacją zysku, będą wybierać takie gospodarki, w których niepewność praw własności będzie ograniczona do minimum, a w konsekwencji efektywność ich projektów będzie możliwie najwyższa. Instytucja praw własności chroni inwestorów przed bezprawnym przejęciem ich zasobów przez inne jednostki, a także kradzieżą ich własności intelektualnej, tworząc tym samym bezpiecznie warunki

⁵⁷³ T. Besley, *Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana*, "The Journal of Political Economy", 1995 vol. 103 no. 5, p. 907.

⁵⁷⁴ Ibidem.

⁵⁷⁵ P. Mauro, *Corruption and Growth*, "The Quarterly Journal of Economics", 1995 vol. 110 no. 3.

⁵⁷⁶ J. Svensson, *Investment, Property Rights and Political Instability: Theory and Evidence*, "European Economic Review", 1998 vol. 42 no. 7.

⁵⁷⁷ P. J. Boettke, C. Coyne, *Entrepreneurship and Development: Cause or consequence?* "Advances in Austrian Economics", 2003 vol. 6.

⁵⁷⁸ D. Acemoğlu, S. Johnson, *Unbundling institutions*, "Journal of Political Economy", 2005 vol. 113 no. 5.

⁵⁷⁹ H. M. Osano, P. W. Koine, *Role of foreign direct investment on technology transfer and economic growth in Kenya: a case of the energy sector*, "Journal of Innovation and Entrepreneurship", 2016 vol. 5 no. 31, p. 22.

umożliwiające czerpanie maksymalnych korzyści z podejmowanych projektów inwestycyjnych⁵⁸⁰. Co więcej, prawa własności intelektualnej mają zasadnicze znaczenie tworzeniu ram prawnych dla „egzekwowania umów licencyjnych” o zasięgu międzynarodowym⁵⁸¹.

Badania empiryczne również potwierdzają pozytywny wpływ praw własności na dynamikę napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Khoury oraz Peng⁵⁸², na podstawie danych dotyczących krajów Ameryki Łacińskiej w latach 1990-2003, dowiedli, że przyjęcie Konwencji Paryskiej o ochronie własności przemysłowej miało istotny wpływ na zwiększenie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Nieman oraz Thies⁵⁸³, na bazie danych dotyczących 149 krajów w latach 1970-2009, również potwierdzili dodatni związek praw własności z napływem zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Wniosek ten dotyczy zarówno krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Autorzy jednak podkreślili, że aby system praw własności miał znaczenie w przyciąganiu tego typu inwestycji, w gospodarce muszą istnieć „silne” instytucje państwa, w tym te zabezpieczające demokrację. Co ciekawe, w literaturze można również odnaleźć prace, w których stwierdzono brak statystycznie istotnego związku między jakością praw własności a napływem ZIB. Hammami⁵⁸⁴ stwierdza, że związek praw własności intelektualnej z klimatem inwestycyjnym jest nieistotny statystycznie w krajach rozwijających się. Autor argumentuje, że taki wynik jest konsekwencją wykorzystania konkretnej próby badawczej. Stwierdza, że inwestycje w gospodarkach rozwijających się są podejmowane w sektorach o niskiej intensywności innowacji, przez co nie wymagają silnej ochrony uprawnień do własności intelektualnej.

Wyłączne, egzekwowalne, transferowalne, a ponadto właściwie zabezpieczone prawa własności są także istotnym czynnikiem dynamizującym wymianę międzynarodową. Nie tylko przyciągają one zagranicznych inwestorów, ale także sprzedających. W warunkach silnych praw własności, eksporterzy mogą mieć pewność co do bezpieczeństwa transakcji, a w konsekwencji uzyskania przychodu ze sprzedaży oferowanych dóbr oraz usług. Prawa do zasobów (również niematerialnych) mogą zostać sprawnie przeniesione na kolejnego właściciela. Napływ dóbr z zagranicy ma szczególne znaczenie dla rozwoju gospodarki, ponieważ:

- zagraniczne towary, a także usługi, zwiększają wybór dla konsumentów, ponadto mogą wypełniać istniejące luki w podaży (niedobory) na rynku,

⁵⁸⁰ L. Angeles, *Institutions, property rights, and economic development in historical perspective*, „Kyklos”, 2011 vol. 64 no. 2, p. 160-161.

⁵⁸¹ M. J. Ferrantino, *The Effect of Intellectual Property Rights on International Trade and Investment*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, 1993 vol. 129 no. 2, p. 302.

⁵⁸² T. A. Khoury, M. W. Peng, *Does institutional reform of intellectual property rights lead to more inbound FDI? Evidence from Latin America and the Caribbean*, „Journal of World Business”, 2011 vol. 46 no. 3.

⁵⁸³ M. D. Nieman, C. G. Thies, *Property Rights Regimes, Technological Innovation, and Foreign Direct Investment*, „Political Science Research and Methods”, 2019 vol. 7 no. 3.

⁵⁸⁴ S. Hammami, *Foreign direct investment inflows, intellectual property rights and economic freedom: Empirical evidence from middle- and low-income countries*, „African Journal of Science, Technology, Innovation and Development”, 2019 vol. 11 no. 7.

- importowane zasoby mogą być podstawą procesu wytwórczego – dotyczy to możliwości wykorzystania aktywów trwałych w produkcji, jak i półfabrykatów,
- zewnętrzne dobra są nośnikami nowej wiedzy, a także technologii, co z jednej strony stwarza warunki do absorbowania nowych rozwiązań, ale także zmusza lokalne przedsiębiorstwa do innowacyjności, by utrzymać się na rynku.

Ochrona własności prywatnej ma także znaczenie w wykorzystywaniu oraz akumulacji kapitału rzeczowego. Brak ustalonych uprawnień własnościowych w stosunku do kapitału, powoduje, że staje się on „martwym” zasobem⁵⁸⁵. Nie może on stać się przedmiotem obrotu rynkowego, gospodarczego zastosowania, czy być wykorzystanym jako zastaw (zabezpieczenie) kredytu. Posiadany kapitał zwykle jest podstawą tworzenia nowego, zatem brak odpowiednio określonych uprawnień własnościowych może być znaczącym hamulcem jego akumulacji. Dopiero „*zabezpieczenie i dookreślenie praw własności umożliwia przekształcenie «ułomnych» zasobów w czynny kapitał będący podstawą wzrostu inwestycji oraz produkcji*”⁵⁸⁶. Brak określonych tytułów własności jest zatem istotną barierą procesu przekształcania oszczędności w nowy kapitał, a także udoskonalenia posiadanego.

Związek praw własności z akumulacją kapitału jest także przedmiotem wielu badań empirycznych. Hall oraz Jones⁵⁸⁷ wykazali, że różnice pomiędzy gospodarkami światowymi (o różnym poziomie rozwoju) w akumulacji kapitału rzeczowego, osiągnięciach edukacyjnych oraz produktywności są wynikiem zróżnicowania krajów pod względem instytucji ochrony praw własności. Badania Kerkes oraz Williamson⁵⁸⁸, obejmujące ponad 140 gospodarek światowych w latach 1985-1999, zidentyfikowały pozytywny, istotny statystycznie, oraz silny wpływ praw własności na tworzenie kapitału. Autorki stwierdzają także, że ochrona praw własności stwarza warunki do długoterminowego inwestowania w kapitał trwały. Do podobnych wniosków dochodzi Ewa Gruszevska⁵⁸⁹, która także potwierdziła związek praw własności z akumulacją kapitału. Co prawda, jego siła jest zależna od wybranej zmiennej określającej jakość omawianej instytucji czy inwestycji w kapitał rzeczowy, to jednak we wszystkich przeanalizowanych przez Autorkę konfiguracjach zależność ta miała co najmniej umiarkowaną siłę.

Oddziaływanie praw własności na sprawność rynku pracy jest wielokanałowe. Po pierwsze, prawa własności są spoiwem pracy i jej wynagradzania. Rozerwanie związku pomiędzy nakładami pracy a płacą prowadzi do ograniczenia aktywności gospodarczej pracowników, w konsekwencji prowadząc do zmniejszenia dynamiki aktywności wytwórczej przedsiębiorstw. „*Niezbędnym*

⁵⁸⁵ H. de Soto, *The Mystery of Capital...* op. cit., p. 30.

⁵⁸⁶ E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia...* op. cit., s. 321.

⁵⁸⁷ R. E. Hall, Ch. I. Jones, *Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?* “The Quarterly Journal of Economics”, 1999 vol. 114 no. 1.

⁵⁸⁸ C. B. Kerekes, C. R. Williamson, *Unveiling de Soto's mystery: property rights, capital formation, and development*, “Journal of Institutional Economics”, 2008 vol. 4 no. 3.

⁵⁸⁹ E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia...* op. cit.

warunkiem istnienia rynków pracy jest prawo własności do własnej pracy”⁵⁹⁰. Po drugie, prawa własności stwarzają względnie bezpieczne warunki do tworzenia i prowadzenia przedsiębiorstw, które są, co ważne, pracodawcami. Zabezpieczone uprawnienia własnościowe skłaniają przedsiębiorców do ekspansji swojej działalności, w tym także do zatrudniania nowych pracowników, ale także szkolenia aktualnie zaangażowanych w działania przedsiębiorstwa. Po trzecie, ludzie będą odczuwać większy sens i motywację do pracy, jeżeli będą mogli wykorzystać zarobione i zaoszczędzone pieniądze do nabycia zasobów, które będą zabezpieczone pod względem własności. Po czwarte, zabezpieczenie praw własności może być czynnikiem napływu zagranicznej siły roboczej, a razem z nią doświadczeń, specjalistycznej wiedzy oraz nowej technologii z zewnątrz gospodarki. Migranci z większym prawdopodobieństwem będą wybierać kraje, w których prawa własności są odpowiednio zabezpieczone niż te, w których z posiadanych zasobów nie można swobodnie korzystać, czy mogą być one łatwo przywłaszczane przez innych.

Prawa własności przyczyniają się do wzrostu efektywności działalności przedsiębiorstw, a to właśnie one są źródłem innowacyjności gospodarki⁵⁹¹. Posiadanie uprawnień własnościowych co do zasobów wytwórczych nadaje przedsiębiorcom pełną wolność wyboru oraz zmian technik produkcji, zatem umożliwia poszukiwanie bardziej efektywnych metod wytwarzania (wprowadzanie innowacji procesowych). W warunkach braku określonych i chronionych praw własności przedsiębiorcy nie będą wykazywać skłonności do innowacji, ponieważ nie będą mogli liczyć na pełne korzystanie z efektów, to jest osiągnięcia zysków (także nadzwyczajnych), czy wykorzystania w swojej działalności (innowacje procesowe, w tym organizacyjne i marketingowe), ich wprowadzania. „Przedsiębiorcy nie mają powodów, by akumulować i wprowadzać innowacje, jeśli nie mają adekwatnej kontroli nad zwrotem z aktywów, które zostały w ten sposób wyprodukowane lub udoskonalone”⁵⁹². W działalności innowacyjnej, bazującej na tworzeniu nowych zastosowań istniejącej wiedzy, będącej podstawą rozwoju współczesnych gospodarek, szczególną rolę odgrywają prawa własności intelektualnej i ich egzekwowanie⁵⁹³. Własność do nowych rozwiązań technologicznych musi być zabezpieczona, aby przedsiębiorca mógł w pełni skorzystać na komercyjnym zastosowaniu innowacji (ograniczenie przedwczesnego naśladownictwa), to jest aby mógł uzyskać odpowiednią nadwyżkę ekonomiczną, która umożliwiłaby mu „pokrycie wszystkich kosztów inwestycji w B+R”⁵⁹⁴ oraz będzie bodźcem do ponoszenia kolejnych nakładów na tego typu działalność. Prawa własności przyczyniają się zatem do tworzenia odpowiednich warunków do

⁵⁹⁰ T. Besley, M. Ghatak, *Property Rights and Economic...* op. cit., p. 4530.

⁵⁹¹ Innowacyjność gospodarki, czyli zdolność oraz skłonność podmiotów działających na obszarze danej gospodarki do tworzenia, wprowadzania oraz dyfuzowania nowych rozwiązań technologicznych (innowacji). A. Subramanian, *Innovativeness: Redefining the concept*, „Journal of Engineering and Technology Management”, 1996 vol. 13 no. 3-4, p. 224.

⁵⁹² D. Rodrik, *Jedna ekonomia. Wiele...* op. cit., s. 208.

⁵⁹³ O. Ivus, W. Park, K. Saggi, *Intellectual property protection and the industrial composition of multinational activity*, „Economic Inquiry”, 2016 vol. 54 no. 2, p. 1068-1069.

⁵⁹⁴ A. P. Balcerzak, E. Rogalska, *Ochrona własności intelektualnej w warunkach nowej gospodarki*, „Ekonomia i Prawo”, 2008 t. 4 nr 1, s. 71.

kreowania wiedzy oraz nowych rozwiązań technologicznych, a także umożliwiają ich późniejsze rozprzestrzenianie (sprzedaż, licencjonowanie, darowizna itp.) w skali podmiotów, regionów, a także gospodarek światowych.

Empiryczne badania potwierdzają pozytywną zależność poziomu innowacyjności od jakości praw własności. Z badań Pejovicha⁵⁹⁵ wynika, że prawa własności oraz swoboda zawierania umów sprzyjają bardziej zwiększaniu intensywności powstawania innowacji niż inne rozwiązania instytucjonalne. Autor przypuszcza, że „*upadek państw socjalistycznych oraz powolne tempo rozwoju w krajach Trzeciego Świata są przewidywalnymi konsekwencjami ich niezdolności lub niechęci do przyjęcia i egzekwowania podstawowych instytucji kapitalizmu*”. Schneider⁵⁹⁶, na podstawie analizy danych panelowych dotyczących 47 gospodarek rozwiniętych oraz rozwijających się w latach 1970-1990, wykazała, że ochrona praw własności intelektualnej ma wpływ na innowacyjność gospodarki. Autorka ustaliła, że ta zależność jest silniejsza dla krajów rozwiniętych, niż rozwijających się. Podobne wnioski uzyskali badacze pod kierunkiem Ch.-H. Yanga⁵⁹⁷, którzy wykazali, że silniejsza ochrona praw własności intelektualnej podwyższa innowacyjność gospodarki, w szczególności wysoko rozwiniętej. Literatura dotycząca związku praw własności intelektualnych z innowacyjnością jest bardzo bogata, na co wskazuje metaanaliza bibliograficzna dotycząca tego tematu, przeprowadzona przez zespół pod kierunkiem Nevesa⁵⁹⁸.

Zależność nierówności społecznych od stopnia ochrony uprawnień własnościowych nie jest jednoznaczna. Zasadniczą właściwością praw własności jest ich zdolność do utrwalania przeszłego podziału zasobów. Są one określane instytucjami ceremonialnymi, czyli takimi, których działanie powoduje zachowanie przeszłego porządku społeczno-gospodarczego⁵⁹⁹. „*Decyzje społeczne dotyczące praw własności wpływają na alokację możliwości między ludźmi w danym pokoleniu i między pokoleniami*”⁶⁰⁰. Prawa własności sprawiają, że zasoby są dziedziczone, w konsekwencji traktują preferencyjnie bogatsze grupy społeczne, przyczyniając się tym samym do pogłębiania nierówności społecznych (szczególnie majątkowych, ale także dochodowych)⁶⁰¹. Dziedziczenie uprawnień własnościowych prowadzi do pogłębiania rozwarstwienia społecznego oraz tworzenia nierównych szans dla jednostek funkcjonujących w społeczeństwie. Instytucja praw własności chroni interesy tych, którzy tę własność posiadają, czyli „*uprzywilejowanych mniejszości*”⁶⁰².

⁵⁹⁵ S. Pejovich, *Property Rights and Technological Innovation**, „Social Philosophy and Policy”, 1996 vol. 13 no. 2.

⁵⁹⁶ P. H. Schneider, *International trade, economic growth and intellectual property rights: A panel data study of developed and developing countries*, „Journal of Development Economics”, 2005 vol. 78 no. 2.

⁵⁹⁷ Ch.-H. Yang, Y.-J. Hyang, H.-Y. Lin, *Do stronger intellectual property rights induce more innovations? A cross-country analysis*, „Hitotsubashi Journal of Economics”, 2014 vol. 55 no. 2.

⁵⁹⁸ P. C. Neves, O. Alfonso, D. Silva, E. Sochirca, *The link between intellectual property rights, innovation, and growth: A meta-analysis*, „Economic Modelling”, 2021 vol. 97 no. C.

⁵⁹⁹ J. Szczepaniak, *Instytucjonalizm – ewolucja i znaczenie*, „Krakowskie Studia Małopolskie”, 2005 nr 9, s. 18.

⁶⁰⁰ J. Quiggin, *Economics in Two Lessons: Why Markets Work So Well, and Why They Can Fail So Badly*, Princeton University Press, Princeton, Oxford 2019, p. 135.

⁶⁰¹ T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015, s. 302-303.

⁶⁰² B. Ouattara, S. Standaert, *Property rights revisited*, „European Journal of Political Economy”, 2020 vol. 64 no. C, p. 3.

Stwarzają bariery tworzenia kapitału, i osiągania z niego korzyści, jednostkom nieposiadającym zasobów. Prawa własności zatem chronią interesy dużych korporacji, przyczyniając się do upadku małych, zaczynających swoją działalność, przedsiębiorstw. Z drugiej strony, prawa własności podwyższają zdolność państwa do nakładania podatków, a także redystrybucji dochodów, przyczyniając się tym samym do ograniczania nierówności społecznych⁶⁰³.

Brak konsensu w zakresie oddziaływania praw własności na nierówności społeczne jest także zauważalny w świetle analiz empirycznych. Badania Carmignaniego⁶⁰⁴, przeprowadzone na przykładzie 120 gospodarek światowych w latach 1970-2000, świadczą, że słaba jakość instytucji, w tym szczególnie praw własności, przekłada się na pogłębienie nierówności dochodowych. Natomiast G. G. Van⁶⁰⁵, na podstawie analizy 24 gospodarek światowych w latach 2019-2020, wykazuje, że wzrost jakości praw własności oraz dochodów realnych ludności sprzyja pogłębianiu się nierówności dochodowych w gospodarce. Do ciekawych wniosków dochodzi zespół pod kierunkiem Amendoli⁶⁰⁶. Wyniki ich badań, bazujących na próbie zawierającej 62 kraje o niskich i średnich dochodach z Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej w latach 1991-2000, sugerują, że poprawa ochrony praw własności zwiększa nierówności dochodowe w tych krajach (gospodarkach o niskim poziomie demokracji). Temu efektowi można przeciwdziałać, poprzez wprowadzanie instytucji politycznych. Zatem niezbędne są demokratyczne warunki by wzmacnianie ochrony praw własności prowadziło do ograniczania nierówności dochodowych.

Instytucja praw własności pełni ważną rolę w utrzymaniu jakości środowiska, a także właściwego wykorzystania zasobów naturalnych. „*Słabe prawa własności, bardziej niż jakiekolwiek inne podstawowe przyczyny, są odpowiedzialne za «tragedię dobra wspólnego», której przykładem może być degradacja środowiska na całym świecie*”⁶⁰⁷. Niezbędne jest zatem określenie tytułu własności do zasobów naturalnych, by ustrzec się od ich wykorzystania do indywidualnych celów, prowadząc tym samym do obniżenia ich jakości lub całkowitego zużycia⁶⁰⁸. Prawa własności nie tylko obarczają właścicieli odpowiedzialnością za posiadane zasoby środowiskowe, ale także zwiększają ich zainteresowanie nimi. Wszystko to sprawia, że tego typu dobra są wykorzystywane w takim stopniu, jaki jest wyłącznie konieczny. Uprawnienia własnościowe nadawane w stosunku do zasobów naturalnych sprawiają także, że ludzie mają większą motywację do dbania o nie⁶⁰⁹. Empiryczne badania są zgodne z wnioskowaniem przyczynowo-skutkowym. Między innymi Kerekes⁶¹⁰, na próbie ponad 120 gospodarek światowych w latach 1995-2005, wykazuje, że

⁶⁰³ T. J. Besley, T. Persson, *Taxation and development*, "CEPR Discussion Papers", 2013 no. 9307, p. 46.

⁶⁰⁴ F. Carmignani, *The distributive effects of institutional quality when government stability is endogenous*, "European Journal of Political Economy", 2009 vol. 25 no. 4.

⁶⁰⁵ G. G. Van, *Property Rights and Income Inequality*, "Munich Personal RePEc Archive Paper", 2021 no. 105195.

⁶⁰⁶ A. Amendola, J. Easaw, A. Savoia, *Inequality in developing economies: the role of institutional development*, "Public Choice", 2013 vol. 155 no. 1/2.

⁶⁰⁷ E. Gruszevska, *Ekonomiczne aspekty praw...* op. cit., s. 62.

⁶⁰⁸ S. H. Marguerat, *Private Property Rights and The Environment*, Palgrave Macmillan, Cham 2019, p. 36.

⁶⁰⁹ T. Sandefur, *Cornerstone of Liberty: Property Rights in 21st Century America*, Cato Institute, Washington 2016, p. 34.

⁶¹⁰ C. B. Kerekes, *Property Rights and Environmental Quality: A Cross-Country Study*, "Cato Journal", 2011 vol. 31, no. 2.

między ochroną praw własności a jakością środowiska naturalnego istnieje pozytywny, silny związek, ale pod warunkiem, że uprawnienia własnościowe są dobrze zdefiniowane i egzekwowalne. Autorka wskazuje, że ten warunek jest spełniony w przypadku gruntów oraz wody, natomiast nie jest możliwy w przypadku powietrza. Dodatkowo stwierdza, że „*bezpieczne prawa własności prywatnej i siły rynkowe mogą zapewnić jakość środowiska bez zwiększonej interwencji rządu, polegającej na wprowadzaniu bardziej rygorystycznych norm środowiskowych i regulacji*”⁶¹¹.

Biorąc pod uwagę przeprowadzoną analizę oddziaływania praw własności na różne aspekty rozwoju, nie budzi wątpliwości myśl Douglasa C. Northa, że „*rozwój gospodarczy w wielu krajach zaczął się wraz z dookreśleniem praw własności*”⁶¹². Własność prywatna określana jest mianem kluczowego katalizatora wzrostu i rozwoju gospodarczego, jednak aby mogła poprawnie funkcjonować, muszą jej towarzyszyć silne instytucje porządku prawnego oraz przestrzeganie zasady rządów prawa⁶¹³. Oddziaływanie praw własności na gospodarkę i społeczeństwo jest wielokanałowe, począwszy od tworzenia względnie bezpiecznych warunków działalności (głównie gospodarczej), aż po udostępnienie instrumentów umożliwiających efektywnie funkcjonowanie całej gospodarki.

4.3. Regulatory działalności gospodarczej a rozwój gospodarczy

Specyficzną częścią formalnego podsystemu instytucjonalnego są różnego rodzaju regulacje, które w odróżnieniu od pozostałych instytucji formalnych, przyjmują formę działań nakierowanych na osiągnięcie konkretnych celów społeczno-gospodarczych. To decyzje mające adekwatną podstawę prawną oraz spisane legalne odzwierciedlenie. Proces regulacji polega na celowej modyfikacji alternatyw, wyników, informacji, technologii, a także innych kategorii, które mają istotne znaczenie w procesie podejmowania decyzji przez jednostki⁶¹⁴. Obejmuje on „*trwałą i skoncentrowaną próbę zmiany zachowania innych osób zgodnie z określonymi standardami celów z zamiarem uzyskania planowanego rezultatu*”⁶¹⁵. Instytucje regulacyjne nie mają ściśle określonej formy. Mogą one występować w postaci państwowych ograniczeń prawnych, zakazów społecznych, autoregulacji, czy także regulatorów rynków oraz zmian administrowanych parametrów makroekonomicznych (stóp procentowych, czy podatkowych itp.).

Istotą instytucji regulacyjnych jest minimalizowanie negatywnych konsekwencji występowania niedoskonałości rynków. „*Rynki zawodzą, gdy uczestnicy angażują się w zachowania oszukańcze lub antykonkurencyjne, gdy koszty transakcyjne przeciwdziałają internalizacji technologicznych i innych niepieniężnych efektów zewnętrznych i gdy niekompletna informacja skutkuje pokusą*

⁶¹¹ Ibidem.

⁶¹² Z. Staniek, *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2017, s. 112.

⁶¹³ J. D. Sullivan, J. Rogers, K. E. Bettcher, *The Importance of Property Rights to Development*, „The SAIS Review of International Affairs”, 2007 vol. 27 no. 2, p. 35.

⁶¹⁴ E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia...* op. cit., s. 364.

⁶¹⁵ J. Black, *Critical Reflections on Regulation*, „Australasian Journal of Legal Philosophy”, 2002 no. 27, p. 25-26.

*nadużycia oraz negatywną selekcję*⁶¹⁶. Wśród zawodności mechanizmu rynkowego można wyróżnić także występowanie dóbr publicznych, bezrobocie czy inflację⁶¹⁷. Można także wskazać pozaekonomiczne niedoskonałości rynku, takie jak: niesprawiedliwość dystrybucyjna (niesprawiedliwy podział zasobów w gospodarce) i paternalizm (jednostki dbają o własny interes, zatem nie są najlepszymi decydentami w sprawie ogółu)⁶¹⁸.

Regulowanie gospodarki nie może prowadzić do całkowitego wyparcia sektora prywatnego, państwowym. Ważne jest zachowanie odpowiedniej proporcji w relacji rynek-państwo. Współcześnie nie budzi wątpliwości, że to rynek jest rdzeniem gospodarki, natomiast państwowa regulacja, jego uzupełnieniem⁶¹⁹. Jednak nie tylko rynek zawodzi, państwo także, zatem optymalny zakres regulacji powinien być wypadkową niedoskonałości obu tych kategorii⁶²⁰. Regulacja powinna ograniczać negatywne skutki rynkowych zawodności, nie pogłębiając przy tym efektów słabości państwa. Podstawowym zadaniem instytucji regulacyjnych jest zatem zabezpieczenie, obowiązującego na rynkach, porządku konkurencyjnego. *„W rzeczywistości, im bardziej wolne rynki, tym większy ciężar spoczywa na instytucjach regulacyjnych”*⁶²¹. Stopień regulowania procesów rynkowych jest zróżnicowany, wynika z rodzaju prowadzonej działalności na danym rynku. Większy zakres regulacji nie powinien, wręcz nie może, być utożsamiany z większą liczbą regulacji, lecz poprawą ich jakości (deregulacja czy reregulacja)⁶²². Zgodnie z rekomendacjami ekspertów OECD *„dobre”* (sprawne) regulacje to takie, które⁶²³: 1) służą realizacji ściśle określonych celów gospodarczo-politycznych; 2) bazują na prawie oraz praktyce gospodarczej; 3) przynoszą adekwatne korzyści w stosunku do kosztów (gospodarczych, środowiskowych, społecznych); 4) minimalizują negatywne efekty rynkowych zawodności; 5) wspierają działalność innowacyjną oraz tworzą bodźce do tworzenia nowych zastosowań istniejącej wiedzy; 6) są nieskomplikowane, przejrzyste oraz są łatwe we wdrażaniu, a także 7) są zgodne z zasadami konkurencji, handlu na poziomie krajowym i międzynarodowym. Weryfikatorem skuteczności regulowania powinno być zatem kryterium sprawności (efektywności) działalności gospodarczej podmiotów (przedsiębiorstw), ale także użyteczności konsumentów.

⁶¹⁶ D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele...* op. cit., s. 209-210.

⁶¹⁷ J. E. Stiglitz, *Economics of the Public Sector*, W. W. Norton & Company, New York 2000, p. 77-85.

⁶¹⁸ A. Ogus, *Regulatory institutions and structures*, "Annals of Public and Cooperative Economics", 2002 vol. 73 no. 4, p. 629.

⁶¹⁹ R. de Rato, *Building Better Institutions*, "Cato Journal", 2006 vol. 26 no 2, p. 215.

⁶²⁰ Z. Staniek, *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego...* op. cit., s. 41.

⁶²¹ D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele...* op. cit., s. 210.

⁶²² S. Czech, M. Moszyński, *Państwo jako element instytucjonalnego porządku kapitalizmu*, (w:) *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, (red.) A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech, Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Sosnowiec, Kraków 2018, s. 245.

⁶²³ *OECD Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance*, OECD, Paris 2005, p. 3.

Regulacje różnią się od siebie pod względem zakresu oraz mechanizmu oddziaływania na gospodarkę. Mechanizm instytucji regulacyjnych może polegać na państwowym⁶²⁴:

- wprowadzeniu autorytatywnych reguł, wraz z publicznymi organizacjami odpowiadającymi za ich monitorowanie,
- wykorzystywaniu szerokiego wachlarza instrumentów z zakresu polityki gospodarczej, takich jak opodatkowania, subsydiowania, redystrybucji, czy przenoszenia własności;
- stosowaniu wszelkich mechanizmów kontroli społecznej, wywołując tym samym impuls dla szeregu zmian pozaekonomicznych (społecznych, środowiskowych).

Szczególnym typem instytucji regulacyjnych są samoregulatory, które powstają, najczęściej w początkowej fazie rozwoju rynku, za sprawą samych ich uczestników. W porównaniu do regulacji państwowych charakteryzują się z jednej strony wyższą elastycznością działania, lepszym dopasowaniem do potrzeb uczestników rynków oraz większą szczegółowością i aktualnością, natomiast z drugiej wiążą się z wyższym ryzykiem powstawania konfliktów, brakiem adekwatności sankcji, oraz niską egzekwowalnością⁶²⁵. Samoregulatory, wraz z ekspansją rynków, zastępowane są regulacjami państwowymi. Z czasem pojawia się konieczność uporządkowania chaotycznego, zarazem nieprzejrzystego systemu autoregulacji, poprzez wprowadzenie ogólnych rozwiązań instytucjonalnych⁶²⁶.

Wprowadzanie regulacji wymaga istnienia stabilnego oraz sprawnego układu instytucjonalnego. W innym przypadku nie będą one w stanie skutecznie wypełniać funkcji, dla których zostały wprowadzone. Tak właśnie było w przypadku realizacji postulatów Konsensusu Waszyngtońskiego (tabela 4.2.) przez kraje Ameryki Łacińskiej, a później między innymi gospodarki postsojalistyczne (w tym kraje EŚW), które rozpoczęły proces transformacji systemowej w latach 90. XX w.⁶²⁷. Konsensus, z założenia miał być „receptą” na stworzenie warunków dynamizujących proces wzrostu i rozwoju gospodarczego w państwach słabo rozwiniętych. Jego ideą było urynkwienie, liberalizacja oraz otwarcie granic handlowych tych gospodarek, przy jednoczesnym zachowaniu ich stabilizacji makroekonomicznej (niskiego deficytu budżetowego, czy inflacji)⁶²⁸. Szereg regulacji, proponowany w ramach Konsensusu, okazał się nieskuteczny, a nawet wiązał się z wystąpieniem wielu negatywnych konsekwencji (kryzysy pochodzenia zewnętrznego, zjawisko korupcji, czy dumping). Powodów takiego stanu rzeczy było wiele, począwszy od tego, że „wiele rozwiązań stało się celem samym w sobie, a nie środkiem do osiągnięcia bardziej równomiernego i trwałego

⁶²⁴ J. Jordana, D. Levi-Faur, *The politics of regulation in the age of governance*, (in:) *The Politics of Regulation. Institutions and Regulatory Reforms for the Age of Governance* (eds.) J. Jordana, D. Levi-Faur, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2004, p. 3-4.

⁶²⁵ C. Coglianese, E. K. Keating, M. M. Michael, T. J. Healey, *The Role of Government in Corporate Governance*, „Faculty Scholarship at Penn Carey Law” 2004 no. 1243, p. 224-225.

⁶²⁶ E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia...* op. cit., s. 366.

⁶²⁷ M. Moszyński, *Zasady liberalnego ładu gospodarczego – uniwersalizm czy specyficzność?* (w:) *Nauki ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*, (red.) B. Fiedor, PWE, Warszawa 2015, s. 198.

⁶²⁸ J. Williamson, *The Strange History of the Washington Consensus*, „Journal of Post Keynesian Economics”, 2004 vol. 27 no. 2, p. 196.

wzrostu”⁶²⁹, aż po przyjęcie wizji całkowitego braku niedoskonałości mechanizmu rynkowego⁶³⁰. Jednak, bez wątpienia, główną przyczyną niepowodzeń okazywała się niska jakość układu instytucji⁶³¹.

Tabela 4.2. Oryginalny i „uzupełniony” Konsensus Waszyngtoński

Oryginalny Konsensus Waszyngtoński (John Williamson)	„Uzupełniony” Konsensus Waszyngtoński (Dani Rodrik)
	Oryginalny, rozszerzony o:
1. Dyscyplina fiskalna	11. Nadzór korporacyjny
2. Reorientacja wydatków publicznych	12. Walka z korupcją
3. Reforma podatkowa	13. Elastyczne rynki pracy
4. Liberalizacja finansowa	14. Umowy z WTO
5. Ujednolicony i konkurencyjny kurs wymiany	15. Standardy finansowe oraz kody
6. Liberalizacja handlu zagranicznego	16. „Rozważne” otwieranie rynku kapitałowego
7. Otwartość na ZIB	17. Kontrola kursu walutowego
8. Prywatyzacja	18. Niezależność banku centralnego
9. Deregulacja	19. Zabezpieczenie społeczne
10. Bezpieczne prawa własności	20. Działania mające na celu redukcję ubóstwa

Źródło: D. Rodrik, *Goodbye Washington Consensus...* op. cit., p. 978.

Znacząca krytyka postulatów „oryginalnego” Konsensusu Waszyngtońskiego oraz szereg niepowodzeń w ich implementacji doprowadziły do opracowania jego „uzupełnionej” wersji (tabela 4.2.). Program został uzupełniony o kolejne punkty, które były bardziej zorientowane na reformy w zakresie instytucji oraz organizacji państwa. „Uzupełniony” Konsensus Waszyngtoński współcześnie traktowany jest jako zbiór wytycznych, których wdrażanie nadaje właściwy kierunek w dążeniu do „państwa idealnego”⁶³², a w konsekwencji tworzenia warunków dla dynamizowania rozwoju gospodarczego.

W niniejszej rozprawie szczególna uwaga zostanie zwrócona na regulatory działalności gospodarczej, czyli ciągłe regulacyjne działania państwa w sferze przedsiębiorczości gospodarki. Regulacje działalności gospodarczej odpowiadają za prawno-podatkowe aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw. Wyznaczają warunki zakładania nowych firm, określają stopień oraz sposób opodatkowania działalności, precyzują warunki związane z wymianą międzynarodową, a także regulują inne, bardziej specyficzne aspekty działalności gospodarczej (licencjonowanie, zdobywanie pozwoleń, wydawanie potwierdzeń środowiskowych itp.)⁶³³. Jakość instytucji regulacyjnych ma zatem kluczowe znaczenie w działalności przedsiębiorstw. „Dobre” regulatory nie tylko odpowiadają za tworzenie odpowiednich ram prawnych dla funkcjonowania jednostek gospodarczych, ale także skłaniają przedsiębiorców do działań efektywnych ekonomicznie oraz obniżają koszty

⁶²⁹ J. Stiglitz, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 62.

⁶³⁰ E. Soszyńska, *Postwaszyngtoński konsensus, czyli: czy istnieją reguły budowy zdrowej gospodarki?* „Studia Ekonomiczne”, 2013 nr 139, s. 117.

⁶³¹ D. Rodrik, *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, „Journal of Economic Literature”, 2006 vol. 44 no 4, p. 986.

⁶³² D. Landes, *Bogactwo i nędza narodów*, Wydawnictwo Muza, Warszawa 2005, s. 251.

⁶³³ S. Djankov, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, *The Regulation of Entry*, „The Quarterly Journal of Economics”, 2002 vol. 117 no. 1, p. 11.

transakcyjne⁶³⁴. Sfera przedsiębiorstw zatem wymaga sprawnego systemu regulatorów, by generować największe korzyści społeczno-gospodarcze, a tym samym przyczyniać się do dynamizowania procesu wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Sprawne regulatory działalności gospodarczej przyczyniają się do tworzenia odpowiedniego klimatu inwestycyjnego. Odpowiednie otoczenie regulacyjne sprawia, że przedsiębiorcy nie muszą ponosić dodatkowych środków, głównie w formie nakładów czasu oraz pieniędzy, na czynności natury administracyjnej. Zbyt duża liczba procedur, a także zbyt długi czas związany z rejestracją przedsiębiorstwa, oraz innymi czynnościami proceduralnymi, skutecznie może zniechęcić przedsiębiorców do inwestowania, tworzenia innowacji, akumulacji kapitału oraz podejmowania prób ekspansji międzynarodowej⁶³⁵. Właściwe regulacje dotyczące działalności gospodarczej ograniczają niepewność oraz ryzyko gospodarowania⁶³⁶. Takie warunki sprzyjają zwiększaniu skłonności do podejmowania inwestycji nie tylko u lokalnych przedsiębiorców, ale także zagranicznych inwestorów. Niska jakość instytucji regulacyjnych dotyczących działalności gospodarczej jest zatem czynnikiem obniżającym nie tylko atrakcyjności inwestycyjnej gospodarki, ale także dynamiki wymiany międzynarodowej⁶³⁷.

Rolę regulatorów działalności gospodarczej w kreowaniu otoczenia do działania dla sfery przedsiębiorczości potwierdzają także liczne badania empiryczne. Zespół naukowców pod kierunkiem Alesiny⁶³⁸, bazując na przykładzie wybranych gospodarek OECD w latach 1975-1998, wykazał, że reformy regulacyjne dotyczące działalności gospodarczej, w tym w szczególności liberalizacja wejścia na rynek, mają istotny statystycznie, pozytywny wpływ na poziom inwestycji. Dawson⁶³⁹, którego badania obejmowały 64 gospodarki w latach 1980-2000, stwierdził, że większa liczba regulacji (ograniczanie wolności gospodarczej) ma negatywny wpływ na poziom inwestycji prywatnych. Autor zauważył, że deregulacja (rozumiana jako ograniczanie liczby regulacji, ale i poprawa jakościowa istniejących) ma pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy za sprawą kanału inwestycyjnego (efekt pośredni) oraz wzrostu ogólnej produktywności czynników produkcji (efekt bezpośredni). Badania zespołu pod kierunkiem Contractor⁶⁴⁰ wykazały, że kraje o silniejszych regulatorach działalności gospodarczej (wysoka egzekwowalność umów, skuteczne przepisy dotyczące handlu międzynarodowego, uregulowania dotyczące wejścia oraz opuszczenia

⁶³⁴ W. Szpringer, *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna. Ujęcie instytucjonalne*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010, s. 54.

⁶³⁵ H. Jalilian, C. Kirkpatrick, D. Parker, *The Impact of Regulation on Economic Growth in Developing Countries: A Cross-Country Analysis*, "World Development", 2007 vol. 35 no 1, p. 89-90.

⁶³⁶ F. Chowdhury, D. B. Audretsch, M. Belitski, *Institutions and Entrepreneurship Quality*, "Entrepreneurship Theory and Practice", 2019 vol. 43 no. 1, p. 54.

⁶³⁷ N. Bailey, *Exploring the relationship between institutional factors and FDI attractiveness: A meta-analytic review*, "International Business Review", 2018 vol. 27 no. 1, p. 147-148.

⁶³⁸ A. Alesina, S. Ardagna, G. Nicoletti, F. Schiantarelli, *Regulation and Investment*, "Journal of the European Economic Association", 2005 vol. 3 no. 4.

⁶³⁹ J. W. Dawson, *Regulation, Investment, and Growth Across Countries*, "Cato Journal", 2006 vol. 26 no. 3.

⁶⁴⁰ F. J. Contractor, R. Dangol, N. Nuruzzaman, S. Raghunath, *How do country regulations and business environment impact foreign direct investment (FDI) inflows?* "International Business Review", 2020 vol. 29 no. 2.

rynku) przyciągają więcej zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Empiryczne analizy, które obejmowały 189 krajów, umożliwiły pozytywną weryfikację sformułowanych hipotez badawczych, zgodnie z którymi zależność napływu ZIB od jakości regulatorów przedsiębiorczości jest dodatnia.

Związek regulatorów działalności gospodarczej z innowacyjnością gospodarki nie jest jednoznaczny. Ich działanie przyczynia się do powstawania zarówno korzyści, jak i kosztów, dla działalności innowacyjnej (tabela 4.3.). System regulacji z jednej strony tworzy odpowiednie otoczenie dla przedsiębiorstw, by te mogły realizować swoje funkcje celu. Z drugiej zaś, nakłada szereg zakazów, nakazów oraz wymogów technicznych, które mogą być hamulcami działalności innowacyjnej. Wprowadzanie ograniczeń działalności gospodarczej prowadzi do redukcji możliwości wyboru techniki, ale także sprawia, że przedsiębiorcy są zmuszeni do ponoszenia dodatkowych kosztów dostosowawczych⁶⁴¹. „Ponieważ przedsiębiorstwa są źródłem schumpeterowskich sił twórczej destrukcji, które są niezbędne dla dynamizmu gospodarczego, wyższe biurokratyczne bariery wejścia na rynek zmniejszają wzrost produktywności, ponieważ efekty konkurencji są hamowane”⁶⁴². Taki stan rzeczy powoduje, że regulatory mają wpływ na wyznaczanie kierunku rozwoju działalności innowacyjnej. Zatem, w wielu przypadkach, to nie konsumenci, czy sami producenci, a państwo (lub organy ugrupowań międzynarodowych) określa potrzeby innowacyjne gospodarki⁶⁴³.

Brak konsensu w zakresie znaczenia regulatorów w działalności innowacyjnej występuje także w świetle analiz empirycznych. Badania Bassaniniego i Ernsta⁶⁴⁴, przeprowadzone na wybranych krajach OECD w latach 1993-1997, wykazały, że regulacje na rzecz ochrony konkurencji, przy jednoczesnym zagwarantowaniu praw własności intelektualnej, mają pozytywny, istotnie statystyczny wpływ na podwyższanie poziomu innowacyjności danego kraju. Prieger⁶⁴⁵ wykazał, że bardziej rygorystyczne regulowanie sfery przedsiębiorczości ma negatywny wpływ na ograniczanie dynamiki działalności innowacyjnej. Autor przeprowadził badanie na bazie amerykańskiego sektora usług telekomunikacyjnych w latach 1992-1995. Trafnym zatem okazuje się stwierdzenie, że niejednoznaczny charakter wpływu regulatorów działalności gospodarczej na innowacyjność podmiotów gospodarki wynika z tego, że „różne rodzaje regulacji generują różne skutki, a nawet jeden rodzaj regulacji może wpływać na innowacje w różne sposoby, w zależności od sposobu ich wdrożenia”⁶⁴⁶.

⁶⁴¹ K. Blind, *The influence of regulations on innovation: A quantitative assessment for OECD countries*, "Research Policy", 2012 vol. 41 no. 2, p. 394-395.

⁶⁴² D. Chambers, J. Munemo, *Regulations, institutional quality and entrepreneurship*, "Journal of Regulatory Economics", 2019 vol. 55 no. 1, p. 49.

⁶⁴³ R. Rothwell, *The Impact of Regulation on Innovation: Some U.S. Data*, "Technological Forecasting and Social Change", 1980 vol. 17 no. 1, p. 7-9.

⁶⁴⁴ A. Bassanini, E. Ernst, *Labour Market Institutions, Product Market Regulation, and Innovation: Cross-Country Evidence*, "OECD Economics Department Working Papers", 2002 no. 316, p. 19-20.

⁶⁴⁵ J. E. Prieger, *Regulation, Innovation, and the Introduction of New Telecommunications Services*, "Review of Economics and Statistics", 2002 vol. 84 no. 4.

⁶⁴⁶ K. Blind, *The influence of regulations...* op. cit., p. 391.

Tabela 4.3. Regulatory działalności gospodarczej a działalność innowacyjna

Regulatory działalności gospodarczej	Negatywny wpływ na działalność innowacyjną	Pozytywny wpływ na działalność innowacyjną
Regulacje dotyczące ochrony i wzmocnienia konkurencji	Ograniczenie korzyści dla innowatorów oraz współpracy sektora B+R.	Zwiększenie i zabezpieczanie zachęt do inwestowania w B+R.
Regulacje antymonopolowe	Dominujące firmy mają ograniczone zachęty do inwestowania w B+R.	Stworzenie szans wejścia na rynek nowym podmiotom i wywieranie presji na firmy dominujące.
Regulacje fuzji i przejęć	Ograniczenie presji przejęcia, a w konsekwencji redukcja bodźców do podejmowania działań innowacyjnych.	Umożliwienie skutecznych przejęć innowacyjnych przedsiębiorstw, a także ochrona kierownictwa przez krótkoterminową presją rynkową.
Regulacje liberalizujące proces wejścia na rynek	-	Podwyższenie konkurencyjności, stworzenie presji innowacyjnej. Dopuszczenie nowych przedsiębiorstw do obrotu rynkowego – potencjalnych innowatorów.
Regulacje dotyczące wymiany międzynarodowej	-	Przyspieszanie procesu dyfuzji innowacji. Możliwość podwyższenia importu tańszych półfabrykatów do produkcji nowych rozwiązań technologicznych.
Regulacje działalności dotyczące ochrony środowiska	Wzrost kosztów dostosowań technologicznych do wymagań regulacyjnych, przez co może być odnotowywany spadek aktywności innowacyjnej. Ewentualne kary za odstępstwa od norm.	Stworzenie bodźców do rozwoju nowych „zrównoważonych” rozwiązań technologicznych.
Regulacje dotyczące wymagań produktowych dla bezpieczeństwa konsumentów		Zwiększanie akceptacji nowych produktów wśród konsumentów i promuje ich rozpowszechnianie, tworząc zachęty do tworzenia i wdrażania innowacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Blind, *The Impact of Regulation on Innovation*, „Nesta Working Paper”, 2012 no. 12/02, p. 11, 19.

Regulatory działalności gospodarczej udostępniają także szereg instrumentów umożliwiających ograniczanie szkodliwej względem środowiska aktywności przedsiębiorstw. Regulacje mogą wiązać się z wprowadzeniem⁶⁴⁷: 1) rynkowych systemów zezwoleń, czyli zbywalnych limitów dopuszczalnej emisji szkodliwych substancji; 2) podatków środowiskowych, zwykle nakładanych na jednostkę wyemitowanego zanieczyszczenia, które mają skłonić przedsiębiorców do rachunku kosztów zewnętrznych działalności; 3) dotacji środowiskowych, które skłoniłyby przedsiębiorców do modernizacji („zrównoważenia”) procesu produkcyjnego; oraz 4) wprowadzeniem systemu depozytowo-refundacyjnego, w którym depozyt działa w zbliżony sposób do podatku, natomiast istotą refundacji jest kompensacja (mechanizm dotacji). Wszystkie te działania tworzą bodźce, które skłaniają przedsiębiorców do poszukiwania neutralnych środowiskowo rozwiązań, a w konsekwencji przyczyniają się do poprawy poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze środowiskowym. Empiryczne badania Mazhara oraz Elgina⁶⁴⁸ potwierdzają znaczenie regulatorów działalności gospodarczej w ograniczaniu zanieczyszczeń środowiska. Autorzy, na przykładzie ponad 100 gospodarek światowych w latach 2007-2010, stwierdzili, że wprowadzaniu rygorystycznych regulacji środowiskowych towarzyszy spadek emisji CO₂ per capita.

⁶⁴⁷ *Guidelines for Preparing Economic Analyses*, United States Environmental Protection Agency, Washington 2014, p. 4-5.

⁶⁴⁸ U. Mazhar, C. Elgin, *Environmental Regulation, Pollution and the Informal Economy*, „SBP Research Bulletin”, 2013 vol. 9 no. 1.

Regulatory działalności gospodarczej są zatem ważnym czynnikiem rozwoju gospodarczego. Ich sprawne działanie prowadzi do zabezpieczenia porządku konkurencyjnego, w konsekwencji przyczyniając się do ochrony wolności gospodarczej przedsiębiorców. Należy jednak pamiętać, że regulatory, podobnie jak inne instytucje formalne, kształtowane są przez państwo. Na postać oraz kierunek ich zmian wpływ mają rządzący, którzy zamiast kierować się wartościami takimi jak⁶⁴⁹: efektywność, konkurencyjność, indywidualizm, czy wybór; mogą uzależniać swoje decyzje wyłącznie od przesłanek politycznych. W społeczeństwie mogą pojawić się także grupy nacisku podejmujące próby lobbowania zmian wybranych reguł formalnych, celem zwiększania korzyści ich członków⁶⁵⁰. Zatem wpływ instytucji formalnych na rozwój gospodarczy silnie uzależniony jest od sprawności podmiotów samego państwa.

4.4. Jakość instytucji formalnych w krajach UE w roku 2007 i 2019

Pomiar instytucji formalnych nie należy do prostych zadań. Ich jakość zostanie oceniona przez pryzmat miar opracowanych przez międzynarodowe organizacje statystyczne, takie jak Światowy Bank, *Fraser Institute* oraz *Heritage Foundation*. Przy wyborze indyktorów definiujących jakość instytucji formalnych należy zwrócić szczególną uwagę na jedną kwestię⁶⁵¹. Należy uważać na miary, które utożsamiają lepszą jakość instytucji (wyrażoną większym stopniem wolności gospodarczej) z mniejszym sektorem publicznym (państwem) lub, że ograniczenie liczby regulacji poprawia jakość regulatorów działalności gospodarczej. Mając to na uwadze, wybrano sześć indyktorów (będących w postaci zmiennych syntetycznych) jakości instytucji formalnych (tabela 4.4.), które oceniono pod kątem zarówno merytorycznym, jak i statystycznym (zastosowano kryteria takie jak w przypadku miar rozwoju gospodarczego; Rozdział 2.). Ich szczegółowy opis zawarto w załączniku 5. (Aneks).

Tabela 4.4. Indykatory jakości instytucji formalnych (INS_F)

Symbol	Nazwa indykatora	Jednostka	Charakter
INS_F1	Rządy prawa (WGI)	miara syntetyczna [-2,50; 2,50]	stymulanta
INS_F2	Integralność systemu prawnego (<i>Fraser Institute</i>)	miara syntetyczna [0,00; 10,00]	stymulanta
INS_F3	Prawne egzekwowanie umów (<i>Fraser Institute</i>)	miara syntetyczna [0,00; 10,00]	stymulanta
INS_F4	Ochrona praw własności (<i>Fraser Institute</i>)	miara syntetyczna [0,00; 10,00]	stymulanta
INS_F5	Wolność inwestycyjna (<i>Heritage Foundation</i>)	miara syntetyczna [0,00; 100,00]	stymulanta
INS_F6	Regulacje działalności gospodarczej (<i>Fraser Institute</i>)	miara syntetyczna [0,00; 10,00]	stymulanta

Źródło: opracowanie własne.

⁶⁴⁹ E. Windholtz, G. Hodge, *Conceptualising Social and Economic Regulation: Implications for Modern Regulators and Regulatory Activity*, "Monash University Law Review", 2012 vol. 38 no. 2, p. 227.

⁶⁵⁰ J. Platje, *Bodźce i koszty transakcyjne...* op. cit., s. 26.

⁶⁵¹ D. Piątek, *Instytucje państwa a...* op. cit., s. 76.

Jedną z najczęściej stosowanych, a zarazem najbardziej zagregowanych i ogólnych, miar jakości instytucji formalnych jest syntetyczny indyktor rządów prawa, przygotowany w ramach WGI, odnoszący się do „postrzegania stopnia, w jakim podmioty mają zaufanie do zasad społecznych i je przestrzegają, a w szczególności jakości egzekwowania umów, praw własności, działalności policji oraz sądownictwa, a także prawdopodobieństwa przestępczości i przemocy”⁶⁵². Analizowana miara odzwierciedla głównie jakość instytucjonalną, ale także w pewnym stopniu organizacyjną (bierze pod uwagę jakość organizacji publicznych, związanych z systemem sprawiedliwości, czy organów ścigania). Alternatywnymi miarami rządów prawa są te, proponowane przez *Heritage Foundation*, *Freedom House* lub *World Justice Project*. Badania Mili Versteeg i Toma Ginsburga⁶⁵³ ujawniają, że są one właściwie współliniowe względem miary WGI, pomimo odmiennej metodologii, dostarczają niemal identycznych informacji statystycznych.

Gospodarki UE-27 były silnie zróżnicowane pod względem jakości rządów prawa (**INS_F1**), zarówno w roku 2007, jak i 2019 (tabela 4.5.). Omawiany indyktor przyjmuje wartości od -2,50 do 2,50; przy czym wyższe jej wartości oznaczają lepszą jakość rządów prawa. Średnia wartość miary **INS_F1** w krajach UE-27 kształtowała się, w badanych latach, na poziomie nieco wyższym od 1,00. Rozkład wartości analizowanej zmiennej był zbliżony do symetrycznego, jedynie w 2007 roku odnotowano słabą, ujemną, asymetrię lewostronną – w tym roku, więcej krajów UE-27 skupiało się przy wartościach **INS_F1** wyższych od średniej. Na mocy testu Manna-Whitneya, można stwierdzić występowanie istotnych, na poziomie istotności $p < 1\%$, różnic pomiędzy krajami UE-16 a EŚW-11, w poziomie median miary rządów prawa WGI, zarówno w roku 2007, jak i 2019. Gospodarki „starej” UE osiągały przeciętnie wyższe wyniki w zakresie tej zmiennej niż kraje EŚW-11.

Tabela 4.5. Statystyki opisowe zmiennej **INS_F1** dla danych z roku 2007 i 2019

INS_F1 (zm. synt.)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	-0,11 RO	2,00 DK	1,10	0,63	57,06	-0,29	<0,001
	UE-16	0,47 IT	2,00 DK	1,48	0,45	30,42	-0,70	
	EŚW-11	-0,11 RO	1,12 EE	0,55	0,43	79,60	-0,30	
2019	UE-27	-0,01 BG	2,05 FI	1,07	0,58	54,01	-0,07	0,007
	UE-16	0,18 GR	2,05 FI	1,33	0,57	42,80	-0,63	
	EŚW-11	-0,01 BG	1,27 EE	0,70	0,41	57,84	-0,13	

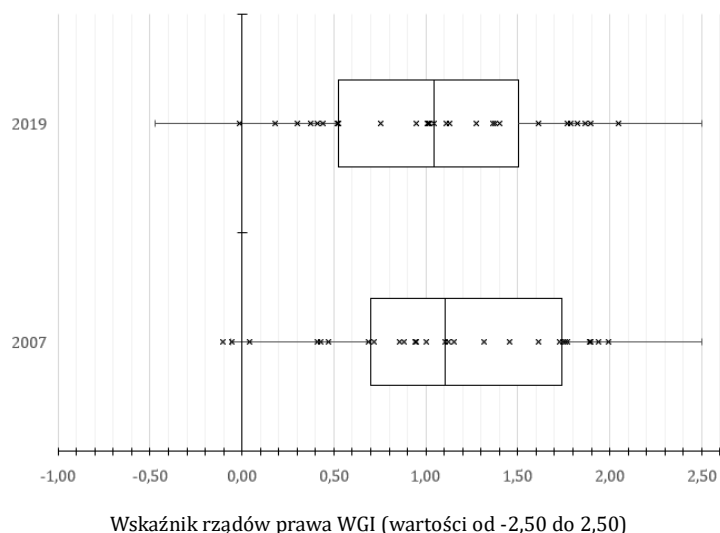
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

⁶⁵² *The Worldwide Governance Indicators (WGI)*, <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>, (dostęp: 20.05.2024)

⁶⁵³ M. Versteeg, T. Ginsburg, *Measuring the Rule of Law: A Comparison of Indicators*, “Law & Social Inquiry”, 2017 vol 42 no. 1.

Zarówno w 2007, jak i 2019 roku, żadna gospodarka UE-27 nie została zakwalifikowana jako odstająca w przypadku zmiennej **INS_F1** – miary rządów prawa WGI (wykres 4.1.).

Wykres 4.1. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_F1** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Drugą miarą odzwierciedlającą jakość instytucji formalnych jest wskaźnik integralności systemu prawnego (**INS_F2**), który został opracowany przez *Fraser Institute* ramach badania *Economic Freedom of the World*. Opisuje ogólną jakość porządku prawnego. Indykator integralności systemu prawnego powstaje w skutek agregacji danych pochodzących z dwóch źródeł: *The International Country Risk Guide* oraz *Varieties of Democracy*; odzwierciedlających siłę oraz bezstronność systemu prawnego, stopień powszechnego przestrzegania prawa, a także jakość i transparentność postępowania sądowego⁶⁵⁴. Miara integralności systemu prawnego *Fraser Institute* (**INS_F2**) wykorzystuje dane pozyskane przy pomocy badań ankietowych, oceny ekspertów, a także obiektywnych metod (na przykład statystyki liczby postępowań sądowych, w których wykazano nieprawidłowości lub liczby wyroków łamania prawa przez rządzących).

Przeciętny wynik, krajów UE-27 w mierze **INS_F2**, jest zbliżony do 7,50; biorąc pod uwagę rok 2007, jak i 2019 (tabela 4.6.). Można na tej podstawie stwierdzić, że gospodarki UE-27, średnio rzecz biorąc, wyróżniają się wysoką integralnością systemu prawnego, na tle pozostałych na świecie (badania *Fraser Institute* obejmują ponad 150 gospodarek światowych). Omawiane gospodarki, w obu analizowanych latach, są słabo, choć istotnie zróżnicowane pod względem wskaźnika integralności systemu prawnego *Fraser Institute*. Co ciekawe, ta dyspersja pogłębiła się na przestrzeni lat, co może wskazywać na stopniowe oddalanie się gospodarek UE-27 pod względem tego wymiaru jakości instytucji formalnych. W obu badanych latach, w przypadku miary **INS_F2**

⁶⁵⁴ *Economic Freedom of the World*, <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>, (dostęp: 20.05.2024).

odnotowano słabą, asymetrię ujemną. Gospodarki UE-16 uzyskiwały średnio wyższe wartości wskaźnika integralności systemu prawnego *Fraser Institute*, w porównaniu do EŚW-11, zarówno w roku 2007, jak i 2019. Różnice pomiędzy dwoma grupami gospodarek UE-27 były istotne statystycznie na poziomie $p < 1\%$ (test M-W).

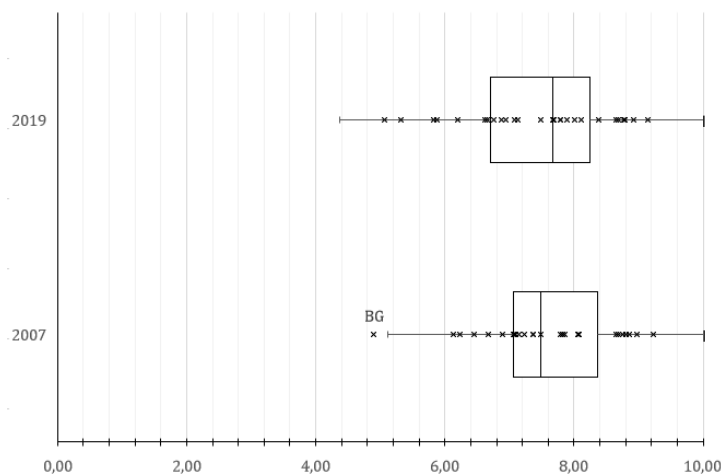
Tabela 4.6. Statystyki opisowe zmiennej **INS_F2** dla danych z roku 2007 i 2019

INS_F2 (zm. synt.)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	4,90 BG	9,22 DK	7,57	1,00	13,23	-0,43	<0,001
	UE-16	6,68 IT	9,22 DK	8,15	0,73	9,00	-0,37	
	EŚW-11	4,90 BG	7,48 CZ	6,73	0,76	11,24	-1,15	
2019	UE-27	5,07 BG	9,15 DK	7,41	1,11	14,95	-0,37	<0,001
	UE-16	6,62 IT	9,15 DK	8,07	0,77	9,51	-0,43	
	EŚW-11	5,07 BG	7,67 LV	6,46	0,87	13,44	-0,17	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Bulgaria była obiektem odstającym w roku 2007 – uzyskała najniższy wynik miary integralności systemu prawnego *Fraser Institute* (**INS_F2**), który znacząco odbiegał od wartości pozostałych krajów UE-27 (wykres 4.2.).

Wykres 4.2. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_F2** dla danych z roku 2007 i 2019



Wskaźnik integralności systemu prawnego *Fraser Institute* (wartości od 0,00 do 10,00)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Kolejną miarą jakości instytucji formalnych jest wskaźnik prawnego egzekwowania umów *Fraser Institute* (**INS_F3**), który bazuje na danych pochodzących z raportów *Doing Business*, a także ratingów prowadzonych przez *Business Environment Risk Intelligence*. Miara **INS_F3** obejmuje dwa wskaźniki *Doing Business*: 1) czas (wyrażony jako liczba dni) od wniesienia pozwu do momentu

sądowego rozstrzygnięcia (wyroku) oraz 2) koszt pieniężny sprawy (jako % długu); a także ogólną miarę prawnego egzekwowania umów, opracowaną przez *Business Enviroment Risk Intelligence*⁶⁵⁵. Wyższe wartości omawianego indykatora (**INS_F3**) wskazują, że egzekwowanie kontraktów jest procesem coraz szybszym i tańszym (ogólnie bardziej sprawnym).

Podstawowe statystyki opisowe indykatora prawnego egzekwowania kontraktów *Fraser Institute* (**INS_F3**), zostały przedstawione w tabeli 4.7. Kraje Unii Europejskiej uzyskały średnią wartość tego indykatora na poziomie 5,94 w roku 2007, oraz 5,31 w 2019. Na tej podstawie można zauważyć dwie prawidłowości. Po pierwsze, kraje UE-27 nie wyróżniają się względnie wysokimi wartościami miary **INS_F3** na tle innych gospodarek na świecie. Po drugie, w krajach UE-27, średnio rzecz biorąc, proces egzekwowania umów uległ pogorszeniu. Zróżnicowanie omawianych gospodarek, biorąc pod uwagę wartości miary prawnego egzekwowania kontraktów *Fraser Institute* (**INS_F3**), było umiarkowane. Można uznać, że rozkład wartości indykatora **INS_F3**, obu analizowanych lat, jest zbliżony do symetrycznego. Oznacza to, zarówno w roku 2007, jak i 2019, większość gospodarek UE-27 osiągała wartości miary egzekwowania kontraktów *Fraser Institute* oscylujące wokół średniej. W przypadku omawianej miary, w obu latach, nie stwierdzono występowania istotnych różnic (test M-W) pomiędzy krajami UE-16, a EŚW-11.

Tabela 4.7. Statystyki opisowe zmiennej **INS_F3** dla danych z roku 2007 i 2019

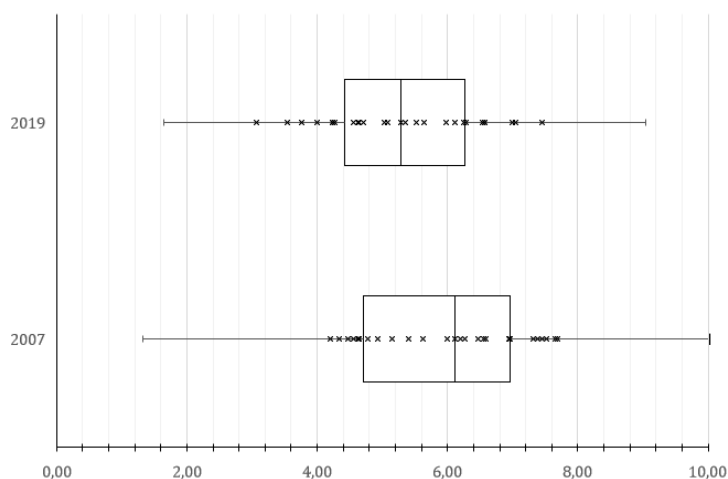
INS_F3 (zm. synt.)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność <i>p</i> testu M-W
2007	UE-27	4,20 RO	7,69 DE	5,94	1,16	19,49	0,02	0,212
	UE-16	4,34 IT	7,69 DE	6,22	1,18	18,89	-0,41	
	EŚW-11	4,20 RO	7,45 LT	5,53	1,11	20,11	0,62	
2019	UE-27	3,07 GR	7,46 LU	5,31	1,15	21,70	0,01	0,121
	UE-16	3,07 GR	7,46 LU	5,59	1,34	24,00	-0,42	
	EŚW-11	3,75 SK	6,24 LT	4,91	0,76	15,57	0,35	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Zarówno w 2007, jak i 2019 roku, żaden kraj UE-27 nie został zakwalifikowany jako nietypowy w przypadku zmiennej **INS_F3** – egzekwowania kontraktów *Fraser Institute* (wykres 4.3.).

⁶⁵⁵ Ibidem.

Wykres 4.3. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_F3** dla danych z roku 2007 i 2019



Wskaźnik prawnego egzekwowania umów *Fraser Institute* (wartości od 0,00 do 10,00)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Następny indyktor instytucji formalnych dotyczy obszaru jakości praw własności i stopnia ich ochrony. Jest to miara ochrony praw własności, opracowana przez *Fraser Institute* (**INS_F4**), która bazuje na dwóch źródłach. Po pierwsze, bierze pod uwagę wyniki badań ankietowych przeprowadzanych przez Światowe Forum Ekonomiczne, w ramach *Global Competitiveness Report*, pytanie: „prawa własności, w tym do aktywów finansowych, są słabo zdefiniowane i nie są chronione przez prawo (ocena równa 1) lub są jasno zdefiniowane i dobrze chronione przez prawo (ocena równa 7)”. Po drugie, wykorzystuje dane dotyczące jakości praw własności i ich ochrony z badania *Country Policy and Institutional Assessment* prowadzonego przez Bank Światowy⁶⁵⁶. Wartości indykatora praw własności *Fraser Institute* (**INS_F4**) należą do przedziału od 0,00 do 10,00; przy czym gdy są wyższe, oznacza to, że jakość praw własności jest lepsza (są one lepiej zdefiniowane, zabezpieczone, egzekwowane, a także chronione).

Wartości wybranych statystyk opisowych syntetycznej zmiennej ochrony praw własności *Fraser Institute* (**INS_F4**) zawarto w tabeli 4.8. Średnia wartość omawianej syntetycznej miary w krajach UE-27 wynosiła 7,20 w 2007 roku, oraz 6,71 w 2019. Spadek wartości średniej może wskazywać na pogorszenie jakości instytucjonalnej w zakresie praw własności. Gospodarki UE-27 były słabo zróżnicowane pod względem jakości ochrony praw własności, zarówno w roku 2007, jak i 2019. Rozkład wartości był zbliżony do symetrycznego – jedynie w roku 2019 można odnotować słabą asymetrię prawostronną, która wskazuje, że więcej gospodarek UE-27 osiągnęło wartości miary **INS_F4** niższe od średniej. Na poziomie istotności $p < 1\%$, można stwierdzić występowanie różnic pomiędzy gospodarkami UE-16 a EŚW-11, w obu analizowanych latach. Kraje „starej” Unii cechowały się lepszą jakością ochrony praw własności, wyrażaną miarą *Fraser Institute*, w porównaniu do potransformacyjnych gospodarek unijnych.

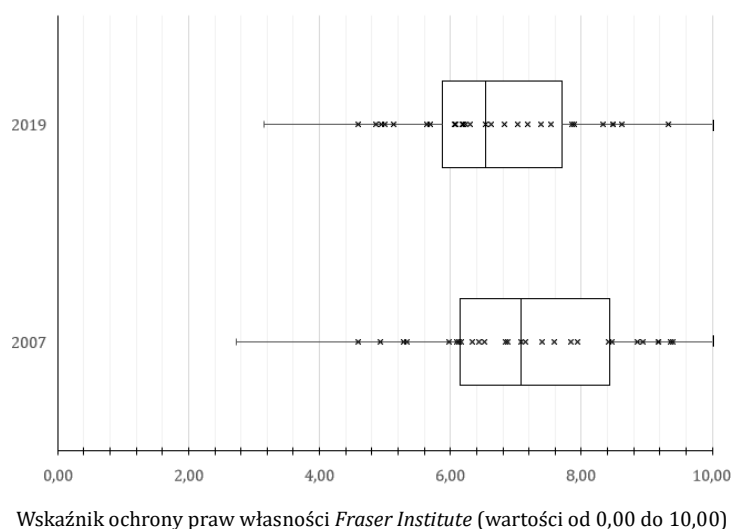
⁶⁵⁶ Ibidem.

Tabela 4.8. Statystyki opisowe zmiennej **INS_F4** dla danych z roku 2007 i 2019

INS_F4 (zm. synt.)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność <i>p</i> testu M-W
2007	UE-27	4,60 BG	9,40 DK	7,20	1,41	19,55	0,02	0,007
	UE-16	5,98 MT	9,40 DK	7,87	1,27	16,15	-0,27	
	EŚW-11	4,60 BG	7,95 EE	6,21	1,05	16,94	-0,05	
2019	UE-27	4,59 HR	9,34 FI	6,71	1,28	19,06	0,21	<0,001
	UE-16	5,00 GR	9,34 FI	7,36	1,18	16,03	-0,25	
	EŚW-11	4,59 HR	7,38 EE	5,76	0,82	14,16	0,25	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

W obu analizowanych latach (2007 i 2019), nie zaobserwowano wartości nietypowych w przypadku miary ochrony praw własności w krajach UE-27 (wykres 4.4.).

Wykres 4.4. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_F4** dla danych z roku 2007 i 2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Pierwszą, z dwóch, miar jakości instytucji formalnych w zakresie regulacji działalności gospodarczej jest wskaźnik wolności inwestycyjnej *Heritage Foundation* (**INS_F5**), który odzwierciedla ograniczający charakter systemu regulatorów działalności gospodarczej w zakresie napływu kapitału zagranicznego. Ocena ma charakter korygujący – każda gospodarka zaczyna od poziomu maksymalnego, czyli 100,00 punktów (które są wyrazem najwyższego poziomu wolności inwestycyjnej). Następnie odejmowane są punkty głównie za: uciążliwość biurokracji, brak przejrzystości zasad w zakresie napływu kapitału, ograniczenia w zakupie nieruchomości oraz wyboru sektorów działalności przez inwestorów zagranicznych, możliwość wywłaszczenia bez odpowiedniej rekompensaty (przejęcie kapitału), czy szansa repatriacji zysku⁶⁵⁷. Należy wyraźnie podkreślić, że

⁶⁵⁷ *Index of Economic Freedom. Methodology*, <https://www.heritage.org/index/pages/about>, (dostęp: 20.05.2024).

miara nie wiąże mniejszej liczby regulacji z większą wolnością inwestycyjną – ocenia regulatory w sposób jakościowy – przez pryzmat ich uciążliwości w działalności gospodarczej prowadzonej przez zagranicznych inwestorów.

Kraje UE-27 były słabo, ale istotnie, zróżnicowane pod względem poziomu miary wolności inwestycyjnej *Heritage Foundation* (**INS_F5**) zarówno w roku 2007, jak i 2019 (tabela 4.9.), przy czym siła zróżnicowania uległa osłabieniu na przestrzeni analizowanych lat. Mając to na uwadze, a także uwzględniając, że przeciętnie kraje UE-27 uzyskiwały wyższe wyniki w analizowanej zmiennej, można stwierdzić, że jakość regulacji względem zagranicznej działalności gospodarczej uległa poprawie, oraz, że kraje Unii Europejskiej zbliżają się do siebie pod tym względem. Rozkład wartości indykatora wolności inwestycyjnej *Heritage Foundation* (**INS_F5**) był zbliżony do symetrycznego w roku 2007, natomiast w 2019 był ujemnie skośny (słaba asymetria lewostronna). Kraje „starej” Unii i EŚW-11 istotnie (test M-W, $p < 5\%$) różniły się pod względem analizowanej zmiennej jedynie w 2007 roku.

Tabela 4.9. Statystyki opisowe zmiennej **INS_F5** dla danych z roku 2007 i 2019

INS_F5 (zm. synt.)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	50,00 HR, FR, GR, MT, PL, RO	90,00 BE, EE, DE, IE, LU, NL	70,37	13,74	19,52	-0,07	0,046
	UE-16	50,00 FR, GR, MT	90,00 BE, DE, IE, LU, NL	73,75	14,55	19,73	-0,38	
	EŚW-11	50,00 HR, PL, RO	90,00 EE	65,45	12,14	18,54	0,21	
2019	UE-27	55,00 GR	95,00 LU	80,56	8,64	10,73	-0,82	0,134
	UE-16	55,00 GR	95,00 LU	82,50	9,83	11,92	-1,31	
	EŚW-11	70,00 BG, RO, SI	90,00 EE	77,73	6,47	8,32	0,29	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Według kwartyłowego kryterium Tukeya, zakwalifikowano jedną gospodarkę jako nietypową, biorąc pod uwagę miarę **INS_F5**. W 2019 roku była to Grecja, która uzyskała najniższą wartość analizowanej miary w całej UE-27. Co ciekawe, jest to kraj należący do grupy UE-16 – jest to do tej pory jedyny przypadek, w którym kraj z tej grupy osiąga najniższą wartość we wskaźniku jakości instytucji formalnych na tle wszystkich krajów UE-27.

Wykres 4.5. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_F5** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Drugą miarą odnoszącą się do jakości regulatorów przedsiębiorczości, jest miara regulacji działalności gospodarczej *Fraser Institute* (**INS_F6**), która agreguje informacje z kilku źródeł. Po pierwsze, uwzględnia wyniki badań ankietowych Światowego Forum Ekonomicznego w ramach przygotowania *Global Competitiveness Report* dotyczących stopnia uciążliwości przestrzegania wymogów administracyjnych. Po drugie, obejmuje dane *Varieties of Democracy* dotyczące bezstronności administracji publicznej (przypadków nepotyzmu, kumoterstwa i dyskryminacji). Po trzecie, wykorzystuje dane *IHS Markit*, które odzwierciedlają stopień ryzyka regulacyjnego (narażenia na dodatkowe koszty, ze względu na niesprawne otoczenie regulacyjne). Wreszcie, po czwarte, bazuje na zmiennych *Doing Business*, które dostarczają informacji o kosztach i czasie niezbędnym do rejestracji działalności gospodarczej, uciążliwości wypełniania obowiązków podatkowych, a także kosztach i czasu związanych z licencjonowaniem⁶⁵⁸.

Tabela 4.10. przedstawia podstawowe statystyki opisowe miary jakości regulatorów działalności gospodarczej *Fraser Institute* (**INS_F6**). Na przestrzeni analizowanych lat, kraje UE-27 odnotowały wzrost średniego poziomu wskaźnika **INF_F6**, co wiąże się z poprawą jakości regulatorów przedsiębiorczości. Analizowane gospodarki były w tym okresie słabo, ale istotnie, zróżnicowane pod względem tej miary. W roku 2007 odnotowano prawostronną, słabą asymetrię rozkładu, co oznacza, że nieco więcej krajów UE-27 uzyskało wartości miary **INS_F6** niższe od średniej. Rozkład wartości zmiennej jakości regulacji działalności gospodarczej *Fraser Institute* w roku 2019 był symetryczny. Gospodarki UE-16 osiągały istotnie (test M-W, $p < 5\%$) wyższe wyniki w zakresie analizowanej miary w roku 2019, w porównaniu do krajów EŚW-11.

⁶⁵⁸ *Economic Freedom of...* op. cit.

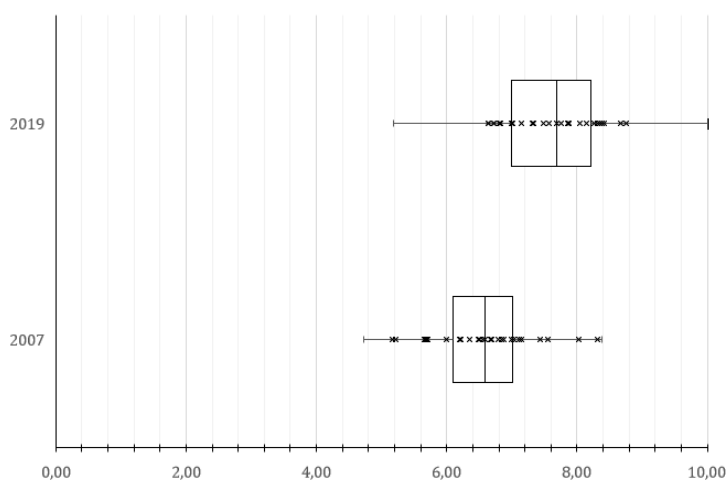
Tabela 4.10. Statystyki opisowe zmiennej **INS_F6** dla danych z roku 2007 i 2019

INS_F6 (zm. synt.)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność <i>p</i> testu M-W
2007	UE-27	5,17 MT	8,31 LU	6,57	0,76	11,60	0,18	0,134
	UE-16	5,17 MT	8,31 LU	6,74	0,76	11,29	-0,09	
	EŚW-11	5,22 CZ	8,03 EE	6,33	0,77	12,20	0,56	
2019	UE-27	6,64 HR	8,75 EE	7,61	0,77	10,11	0,00	0,026
	UE-16	6,80 IT	8,67 FI	7,85	0,56	7,07	-0,47	
	EŚW-11	6,64 HR	8,75 EE	7,27	0,70	9,61	0,87	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Zarówno w roku 2007, jak i 2019, nie odnotowano wartości odstających wśród krajów UE-27 (wykres 4.6.), biorąc pod uwagę syntetyczną miarę jakości regulatorów działalności gospodarczej *Fraser Institute* (**INS_F6**). Na uwagę zasługuje przesunięcie pudełka w 2019 roku, w stosunku do roku 2007, które świadczy o poprawie uzyskiwanych rezultatów w indykatorze **INS_F6** przez kraje UE-27.

Wykres 4.6. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_F6** dla danych z roku 2007 i 2019



Wskaźnik regulacji działalności gospodarczej *Fraser Institute* (wartości od 0,00 do 10,00)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Tabela Z6.1. (załącznik 6., Aneks) zawiera informacje dotyczące obiektów odstających poszczególnych zmiennych jakości instytucji formalnych w badanych latach (2007 i 2019). Mając na uwadze przeprowadzoną analizę obserwacji nietypowych (kwartyłowe kryterium Tukeya, a także klasyczny współczynnik asymetrii) zmiennych jakości instytucji formalnych wśród gospodarek UE-27, można uznać, że wszystkie obiekty (kraje), a także indykatory, mogą pozostać w badaniu i zostać wykorzystane w końcowym modelowaniu.

Grupowanie obiektów pod względem poszczególnych miar jakości instytucji (tabela Z6.2.; załącznik 6., Aneks) umożliwiło wyciągnięcie dodatkowych wniosków. Mianowicie, podobnie jak w przypadku miar rozwoju gospodarczego, wyraźny jest podział gospodarek UE-27 na dwie grupy: UE-16 oraz EŚW-11; przy czym, średnio rzecz biorąc, gospodarki „starej” Unii osiągają względnie lepsze rezultaty, w porównaniu do unijnych gospodarek potransformacyjnych.

Analiza statystyczna indykatorów odzwierciedlających jakość instytucji formalnych umożliwiła wyciągnięcie następujących wniosków:

- w badanych latach (2007 i 2019) gospodarki UE-27 były najsilniej zróżnicowane pod względem **INS_F1**, czyli syntetycznej miary rządów prawa WGI, najsłabiej pod względem **INS_F6**, syntetycznej zmiennej jakości regulacji działalności gospodarczej *Fraser Institute*;
- kraje UE-27 są umiarkowanie zróżnicowane pod względem jakości instytucji formalnych – przeciętna wartość współczynnika zmienności to 23,41% w 2007 roku, a także 21,76% w 2019; są to gospodarki wysoko rozwinięte, zwykle posiadające rozbudowany sektor publiczny (w porównaniu do krajów słabo rozwiniętych, lub rozwijających się), zatem taki wynik zróżnicowania nie budzi zastrzeżeń;
- na mocy testu Manna-Whitneya stwierdzono istotne (co najmniej $p < 5\%$) różnice w poziomie median pomiędzy dwoma podgrupami UE-27 – gospodarkami UE-27 i EŚW-11 w zakresie następujących zmiennych: **INS_F1**, **INS_F2**, **INS_F4**, **INS_F5** (tylko w roku 2007) i **INS_F6** (jedynie w roku 2019); przy czym gospodarki EŚW-11 zwykle charakteryzowały się niższą jakością instytucji formalnych, w porównaniu do krajów „starej” Unii.

Wydaje się, że różnice w poziomie rozwoju pomiędzy gospodarkami UE-27 mogą być tłumaczone rozbieżnościami w jakości instytucji formalnych. W przypadku zbioru indykatorów instytucji formalnych zauważono podobne tendencje, jak w przypadku zbioru zmiennych odzwierciedlających poziom rozwoju, zarówno w wymiarze ekonomicznym, jak i pozaekonomicznym.

Rozdział 5.

Instytucje nieformalne a rozwój gospodarczy

„Nasza ukryta wiedza na temat oczekiwanych nakazów i zakazów w różnych sytuacjach jest bardzo rozległa. Często jednak nie jesteśmy nawet świadomi wszystkich zasad, norm i strategii, których przestrzegamy.”

Elinor Ostrom⁶⁵⁹

5.1. Instytucje nieformalne a kultura ekonomiczna

System instytucjonalny, poza normami formalnymi, zawiera także obszerną grupę głęboko zakorzenionych w społeczeństwie, niepisanych reguł, które *„są tworzone, przekazywane oraz egzekwowane poza oficjalnie usankcjonowanym kanałem”*⁶⁶⁰. Instytucje nieformalne powstają za sprawą przekazywanych (transferowanych) i utrwalanych z pokolenia na pokolenie informacji (wiedzy, doświadczeń, oczekiwań, skłonności), w konsekwencji stając się nieodłączną częścią kultury⁶⁶¹. Są one zatem spontanicznie powstającymi oraz samoutrwalającymi się (z racji powtarzanych interakcji) normami społecznymi, które odzwierciedlają *„wyznawane w danym społeczeństwie systemy wartości”*⁶⁶², wpływając tym samym na decyzje oraz zachowania podmiotów w społeczeństwie.

Naruszeniu osadzonych w społeczeństwie, nieformalnych reguł zawsze towarzyszą sankcje, które w odróżnieniu od zasad formalnych, nie przyjmują postaci kar nakładanych jednostronnie przez państwo, lecz wiążą się z marginalizacją, wykluczeniem z grupy, utratą pozycji społecznej czy nawet wyrzutami sumienia⁶⁶³. Wysokość oraz rodzaj sankcji różnią się w zależności od konkretnej instytucji nieformalnej, są wypadkową jej akceptacji społecznej oraz kontekstu popełnienia czynu „zabronionego” (społecznie napiętnowanego). Konsekwencją silnego osadzenia reguł niepisanych w mentalności społeczeństwa jest ich trwałość, ich zmiana jest procesem długotrwałym, ponieważ *„są one zinternalizowane przez uczestniczące podmioty i reprodukowane są poprzez kształtowanie przyszłych oczekiwań behawioralnych”*⁶⁶⁴. Instytucje nieformalne zmieniają się samoistnie (ewoluują), zwykle bardzo powoli, co do zasady nie mogą być w żaden sposób zaprojektowane, wdrożone i odgórnie narzucone.

⁶⁵⁹ E. Ostrom, *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, Oxford 2005, p. 5.

⁶⁶⁰ G. Helmke, S. Levitsky, *Informal Institutions and Comparative...* op. cit., p. 727.

⁶⁶¹ D. C. North, *Institutions, institutional change...* op. cit., p. 37.

⁶⁶² E. Gruszevska, *Transformacja instytucji nieformalnych...* op. cit., s. 64.

⁶⁶³ A. Tkacz, *Zmiany instytucjonalne w gospodarce: doświadczenia ukraińskie i polskie*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2007 nr 10, s. 333.

⁶⁶⁴ H.-J. Lauth, *Informal Institutions and Democracy*, „Democratization”, 2000 vol. 7 no. 4, p. 24.

Instytucje nieformalne są rdzeniem systemu instytucjonalnego gospodarki. Nie tylko wyznaczają kierunek zmian całego układu instytucji, ale także warunkują skuteczność wdrażania, modyfikacji oraz egzekwowania reguł formalnych⁶⁶⁵. Głęboko zakorzenione normy mogą być zatem zarówno bodźcem napędzającym, jak i mechanizmem ograniczającym dynamikę oraz sprawność instytucji formalnych. Wydaje się, że nadrzędność reguł nieformalnych, nad rozwiązaniami stanowiącymi, wynika z co najmniej dwóch kwestii: ich silnego utrwalenia w społeczeństwie, oraz sposobu podejmowania decyzji przez jednostki. Postępowanie ludzi uzależnione jest w pierwszej kolejności od indywidualnego systemu wartości, przekonań, sumienia, a także doświadczenia, dopiero w następnej od obowiązujących zasad formalnych⁶⁶⁶.

Tabela 5.1. Typologia instytucji nieformalnych w odniesieniu do sprawności reguł formalnych

Kierunek działania	Sprawne instytucje formalne	Niesprawne instytucje formalne
Zbieżny	Komplementarne	Substytucyjne
Rozbieżny	Przystosowawcze	Konkurencyjne

Źródło: G. Helmke, S. Levitsky, *Informal Institutions and Comparative...* op. cit., p. 728.

Instytucje funkcjonują w otoczeniu innych norm społecznych. Układ instytucjonalny jest dynamiczny, jego elementy mogą wchodzić w interakcje między sobą. Instytucje nieformalne mogą mieć różny charakter w stosunku do norm formalnych. Są współzależne. Mogą być też substytucyjne. Gretchen Helmke oraz Steven Levitsky opracowali zwartą matrycę typologii instytucji nieformalnych (tabela 5.1.), w której wyróżnili ich cztery typy w zależności od kierunku działania, a także sprawności reguł formalnych⁶⁶⁷:

- w warunkach zbieżności kierunku działania wyróżnia się nieformalne instytucje:
 - a) komplementarne – instytucje nieformalne „wypełniają braki” formalnego podsystemu instytucjonalnego⁶⁶⁸ (są jego uzupełnieniem), z jednej strony regulując zachowania nieprzewidziane w jego ramach, natomiast z drugiej, oddziałując na proces realizacji celów indywidualnych podmiotów;
 - b) substytucyjne – gdy reguły formalne zawodzą (niesprawność), lub ich po prostu nie ma, ciężar regulacji stosunków międzypodmiotowych zostaje przeniesiony na instytucje nieformalne, które stają się ich substytutami⁶⁶⁹;

⁶⁶⁵ C. R. Williamson, *Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance*, „Public Choice”, 2009 vol. 139 no. 3/4, p. 383.

⁶⁶⁶ G. Helmke, S. Levitsky, *Informal Institutions and Comparative...* op. cit., p. 725-726.

⁶⁶⁷ Ibidem, p. 728-730.

⁶⁶⁸ H.-J. Lauth, *Informal Institutions and...* op. cit., p. 25.

⁶⁶⁹ S. Estrin, M. Prevezer, *The role of informal institutions in corporate governance: Brazil, Russia, India, and China compared*, „Asia Pacific Journal of Management”, 2011 vol. 28 no. 31, p. 46.

- w warunkach dezintegracji układu instytucji (niezgodności kierunków oddziaływania jego elementów), reguły nieformalne, w stosunku do formalnych, mogą mieć charakter:
 - a) przystosowawczy – są to normy nieformalne, które umożliwiają podmiotom legalne wykorzystywanie ustanowionych reguł w indywidualnych celach⁶⁷⁰; są to instytucje, które negatywnie oddziałują na percepcję społecznej słuszności („ducha”) zasad formalnych, a nie na samo ich prawne egzekwowanie;
 - b) konkurencyjny – niska sprawność instytucji formalnych skutkuje powstawaniem przeciwstawnych (konkurencyjnych) norm nieformalnych; w warunkach ograniczonego sankcjonowania zachowań naruszających lub ignorujących spisane zasady formalne, ludzie nie będą ich brać pod uwagę, przy dążeniu do maksymalizacji korzyści osobistych – będą z dużym prawdopodobieństwem wybierać ścieżki wytyczone przez reguły nieformalne, które nie są w zgodzie z formalnymi.

Nie ulega wątpliwości, że najbardziej pożądaną tendencją jest dążenie do osiągnięcia stanu układu instytucjonalnego, „*w obrębie którego instytucje działają spójnie i nie występują sprzeczności*”⁶⁷¹. W praktyce idealne dopasowanie reguł stanowionych do nieformalnych jest niemożliwe, co wynika z co najmniej czterech kwestii:

- 1) różnic w tempie powstawania, a także zmian instytucji⁶⁷² (rozbieżność czasowa), co skutkuje trudnościami dostosowawczymi; ponadto, instytucje są wytworem przeszłości i do jej realiów są w pełni dopasowane⁶⁷³;
- 2) spontanicznej, autoregulacyjnej⁶⁷⁴ natury instytucji nieformalnych – norm niepisanych nie da się w żaden sposób zaprojektować i wdrożyć; co najwyżej można tworzyć bodźce promujące lub piętnujące określone zachowania w społeczeństwie;
- 3) politycznego charakteru instytucji formalnych – kształt reguł stanowionych jest wypadkową kryteriów politycznych i pozapolitycznych (m. in. ekonomicznych, społecznych)⁶⁷⁵; rządzący mogą wprowadzać takie reguły, które będą akceptowane jedynie przez określoną grupę społeczną – ich wyborców – które niekoniecznie będą w zgodzie z „duchem” całego społeczeństwa;
- 4) oportunistycznej natury ludzkiej, która skutkuje występowaniem konfliktów, a także zachowań dewiacyjnych (zakazanych przez prawo i nieakceptowalnych społecznie).

Instytucje nieformalne są ważnym, ale jednocześnie wyjątkowo trudnym, a przez to niepopularnym oraz powierzchownie poznaczanym przedmiotem badań z zakresu nauk społecznych.

⁶⁷⁰ K. Muszyński, *Polityka regulacji zatrudnienia w Polsce. Kryzys ekonomiczny a destandaryzacja stosunków pracy*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2019, s. 32.

⁶⁷¹ E. Gruszewska, *Rola instytucji nieformalnych w kształtowaniu ładu instytucjonalnego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2015 nr 405, s. 61.

⁶⁷² O. E. Williamson, *The New Institutional...* op. cit., p. 597.

⁶⁷³ T. B. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej...* op. cit., s. 171-172.

⁶⁷⁴ M. Aoki, *Endogenizing institutions and...* op. cit., p. 8.

⁶⁷⁵ A. W. Jabłoński, *Instytucjonalne aspekty teorii polityki*, „Teoria Polityki”, 2017 nr 1, s. 111.

Specyfika reguł nieformalnych powoduje, że ich identyfikacja (określenie czy dana kategoria jest instytucją nieformalną, czy nie), operacjonalizacja (ograniczone oraz dyskusyjne sposoby pomiaru), a także ocena (określenie kryteriów ewaluacji) jest problematyczna⁶⁷⁶; a ciągle nie wypracowano powszechnie akceptowanych, obiektywnych sposobów ich analizy. Wydaje się, że powstaje błędne koło, w którym brak metod badania reguł nieformalnych skutkuje niedoborem prac naukowych (prób usystematyzowania) na ten temat; a ten przyczynia się do pozostawania w marazmie metodologicznym.

Instytucje nieformalne są ściśle powiązane z kulturą. Ale czym właściwie jest kultura? Konceptualizacja tej kategorii nie należy do prostych zadań, ponieważ nie ma ona jednej, uniwersalnej i powszechnie akceptowanej definicji⁶⁷⁷. W najbardziej ogólnym rozumieniu, kultura to „całość kształt dorobku materialnego i duchowego ludzkości, gromadzonego, utrwalanego i wzbogacanego w ciągu jej dziejów, przekazywanego z pokolenia na pokolenie”⁶⁷⁸. W literaturze z zakresu nauk społecznych (w szczególności antropologii kulturowej, socjologii oraz filozofii, ale także ekonomii) można jednak odnaleźć znacznie więcej sposobów konceptualizacji kultury, cechujących się różnym poziomem szczegółowości.

Jedną z pierwszych, a zarazem najczęściej przytaczanych jest definicja Edwarda B. Tylora, zgodnie z którą kultura obejmuje „wiedzę, wierzenia, sztukę, moralność, prawo, obyczaje i inne zdolności i przyzwyczajenia zdobyte przez człowieka jako członka społeczności”⁶⁷⁹. Natomiast, Ralph Linton definiował kulturę jako pewien układ, zgodnych z określonym wzorcem, „wyuczonych zachowań i ich wyników, których elementy składowe są wspólne i przekazywane przez członków społeczeństwa” z pokolenia na pokolenie⁶⁸⁰. Ciekawe podejście definicyjne stosują Geert oraz Gert J. Hofstede, którzy uznają kulturę jako „niepisany zbiór zasad gry społecznej” oraz formę zaprogramowania umysłu ludzkiego, która nie jest dziedziczona genetycznie, lecz nabywana, oraz różnicuje określone grupy jednostek od siebie⁶⁸¹. Na psychologiczny aspekt kultury zwracała uwagę także Antonina Kłoskowska, która skonceptualizowała ją jako „względnie zintegrowaną całość obejmującą zachowania ludzi przebiegające według wspólnych dla danej zbiorowości społecznej wzorów, wykształconych i przyswojonych w toku interakcji, oraz zawierającą wytwory takich zachowań”⁶⁸². Natomiast Stefan Czarnowski rozumiał kulturę jako „dobro zbiorowe i zbiorowy (duchowy

⁶⁷⁶ por. S. Voigt, *How to measure...* op. cit., p. 8-9.

⁶⁷⁷ A. Karwińska, *Kultura*, (w:) *Kultura a rozwój*, (red.) J. Hausner, A. Karwińska, J. Purchla, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2013, s. 57.

⁶⁷⁸ M. Noga, *Kultura a ekonomia*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2021, s. 19.

⁶⁷⁹ E. B. Tylor, *Cywilizacja pierwotna: badania rozwoju mitologii, filozofii, wiary, mowy, sztuki i zwyczajów. Tom II*, Wydawnictwo „Głosu”, Warszawa 1898, s. 83.

⁶⁸⁰ R. Linton, *The Cultural Background of Personality*, Routledge, London 1952, p. 21.

⁶⁸¹ G. Hofstede, G. J. Hofstede, *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, PWE, Warszawa 2007, s. 17-18.

⁶⁸² A. Kłoskowska, *Kultura*, (w:) *Encyklopedia Kultury Polskiej XX wieku. Pojęcia i problemy wiedzy o kulturze*, (red.) A. Kłoskowska, Wydawnictwo „Wiedza o Kulturze”, Wrocław 1991, s. 19-21.

oraz materialny – przyp. MB) *dorobek, owoc twórczego i przetwórczego wysiłku niezliczonych pokoleń*⁶⁸³.

Wśród przywołanych szczegółowych definicji kultury, każda z nich akcentuje inny jej aspekt. Bazując na klasyfikacji Alfreda L. Kroebera oraz Clyde'a Kluckhohna definicje można podzielić na cztery grupy⁶⁸⁴:

- deskryptywno-wyliczające (opisowe) – ograniczające się wyłącznie do określenia elementów kultury (Tylor),
- normatywne – akcentujące znaczenie reguł społecznych i ich przestrzegania (Linton),
- psychologiczno-genealogiczne – kładące nacisk na mentalne aspekty przyswajania kultury, ale także na same jej źródła (Hofstede, Kłoskowska),
- historyczno-materialistyczne – podkreślające istotę tradycji oraz przeszłych wytworów materialnych (Czarnowski).

Mając na uwadze różnorodność sposobów definiowania kultury, pojawia się pytanie, w jakiej relacji pozostaje ona z instytucjami nieformalnymi. W zasadzie można wyróżnić dwa podejścia:

- 1) kultura oraz instytucje nieformalne jako kategorie tożsame (wąskie rozumienie kultury),
- 2) instytucje nieformalne jako kluczowy element⁶⁸⁵ dziedzictwa (szerokie ujęcie kultury).

W wąskim ujęciu, kultura oraz instytucje nieformalne są traktowane jako pojęcia będące synonimami⁶⁸⁶. Istotą takiego podejścia jest założenie, zgodnie z którym „*wartości, przekonania, moralność, normy (...) można sklasyfikować jako kulturę lub instytucje nieformalne*”⁶⁸⁷. W szerokim rozumieniu, kultura jest pojęciem bardziej pojemnym znaczeniowo od instytucji nieformalnych. Poza zbiorem niepisanych, spontanicznie powstających i zmieniających się norm społecznych, obejmuje także liczne teksty kultury (czyli „*każdy wewnętrznie zorganizowany według określonych reguł, znaczący wytwór kultury*”⁶⁸⁸) – materialny zasób dziedzictwa kulturowego⁶⁸⁹. Jest to „*wszystko to, co ludzie czynią, myślą i posiadają jako członkowie społeczności*”⁶⁹⁰.

⁶⁸³ S. Czarnowski, *Kultura*, (w:) *Wiedza o kulturze. Część 1. Antropologia kultury. Zagadnienia i wybór tekstów*, (red.) A. Mencwel, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2001, s. 24.

⁶⁸⁴ A. L. Kroeber, C. Kluckhohn, *Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions*, Cambridge 1952, p. 57, 61, 64, 69, 75, 85.

⁶⁸⁵ W literaturze przedmiotu można odnaleźć także podejście, zgodnie z którym wskazuje się nadrzędność kultury nad instytucjami. Ma ono swoje zastosowanie w przypadku bardzo wąskiego definiowania instytucji nieformalnych, ale także można je rozumieć jako podkreślanie prymatu instytucji nieformalnych nad formalnymi. Relacja kultury oraz instytucji określana jest w kategoriach „matki” oraz „dzieci”. D. Etounga-Manguelle, *Czy Afryce potrzebny jest program dostosowania kulturowego?* (w:) *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (red.) L. E. Harrison, S. P. Huntington, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 141.

⁶⁸⁶ Według Alberto Alesiny i Paoli Guliano stosowanie tego ujęcia może wynikać z chęci unikania wielokrotnych powtórzeń słowa „instytucje” lub wyraźnego odróżnienia instytucji nieformalnych od formalnych. A. Alesina, P. Guliano, *Culture and Institutions*, „Journal of Economic Literature”, 2015 vol. 53 no. 4, p. 900-901.

⁶⁸⁷ C. Dobler, *The impact of formal...* op. cit., p. 16.

⁶⁸⁸ M. Głowiński, T. Kostkiewiczowa, A. Okopień-Sławińska, J. Sławiński, *Słownik terminów literackich*, Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 2008, s. 575.

⁶⁸⁹ K. Kostro, *Zagadnienia kulturowe w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa”, 2009 nr 3, s. 34.

⁶⁹⁰ P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Zak, Kraków 2002, s. 233.

W niniejszej pracy zastosowano podejście, zgodnie z którym kultura oraz, będące skumulowanym pokoleniowo, niematerialnym, duchowym wytworem ludzkości⁶⁹¹, instytucje nieformalne są kategoriami ściśle ze sobą powiązаныmi (reguły nieformalne są elementem kultury), lecz nie jednakowymi. Kultura obejmuje także materialne wytwory człowieka i choć w przypadku wielu jej definicji są one marginalizowane (niekiedy są całkowicie pomijane), co wskazuje na prymat znaczenia dorobku duchowego nad materialnym, to jednak nie można zakładać, że nie istnieją. Wybór tego ujęcia wynika głównie z chęci zachowania precyzji pojęciowej oraz poprawy przejrzystości wyводу.

Znaczenie kultury w społeczeństwie oraz gospodarce jest niepodważalne i wynika z instytucji nieformalnych, które są jej najważniejszą częścią. *„Kultura jest źródłem ładu społecznego, ponieważ jej tkanką są ważne i trwałe instytucje, głównie o charakterze nieformalnym – a instytucje są regulatorami zachowań ludzkich, wyznaczają akceptowalny czy pożądany zakres tych zachowań”*⁶⁹². Kultura, a w szczególności będące jej nieodłączną częścią reguły nieformalne, określa relacje międzyjednostkowe, nadaje sens działaniom ludzi, a w konsekwencji wprowadza ład w życiu społeczno-gospodarczym⁶⁹³. Ponadto, kształtuje indywidualne systemy wartości, określając tym samym oczekiwania oraz schematy postępowania ludzi w społeczeństwie, które mogą sprzyjać lub hamować procesy rozwoju gospodarczego⁶⁹⁴.

W literaturze nauk społecznych występuje deficyt w zakresie empirycznych, makroekonomicznych analiz dotyczących zależności wzrostu oraz rozwoju gospodarczego od kultury, co nie znaczy, że takie próby nie były podejmowane. Niewielka liczba empirycznych badań tego związku wynika z braku obiektywnych metod pomiaru kultury, ale także trudności w określeniu charakteru wielu jej elementów w stosunku do procesu wzrostu i rozwoju gospodarczego. Za jedne z najbardziej udanych empirycznych badań w tym zakresie uznawane są te przeprowadzone przez Guido Tabelliniego⁶⁹⁵, który do pomiaru kultury wykorzystał cztery zmienne utworzone na podstawie WVS⁶⁹⁶:

- 1) zaufanie, mierzone odsetkiem osób, które odpowiedziały twierdząco na pytanie: *„większości ludzi można zaufać”* – stymulanta,
- 2) kontrola, odzwierciedlona średnią oceną w skali od 1 (żaden) do 10 (całkowity) na pytanie dotyczące stopnia wpływu na kształtowanie i układanie sobie życia – stymulanta,

⁶⁹¹ A. Tropenaars, Ch. Hampden-Turner, *Siedem wymiarów kultury. Znaczenie różnic kulturowych w działalności gospodarczej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 36-37.

⁶⁹² J. Wilkin, *Instytucjonalne i kulturowe...* op. cit., s. 84.

⁶⁹³ W. J. Burszta, *Świat jako więzienie kultury. Pomyślenia*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 2008, s. 16.

⁶⁹⁴ K. Obłąkowska-Kubiak, *Kultura i gospodarka – od pogranicza nauk ku perspektywie ekonomicznej*, „Rynek – Społeczeństwo – Kultura”, 2013 nr 4, s. 31.

⁶⁹⁵ S. Voigt, *How to measure...* op. cit., p. 11.

⁶⁹⁶ G. Tabellini, *Culture and institutions: Economic Development in the Regions of Europe*, „Journal of the European Economic Association”, 2010 vol. 8 no. 4, p. 683-685.

- 3) szacunek, mierzony procentem osób, które wskazały tolerancję i szacunek, jako wartości, których dzieci powinny być nauczane – stymulanta,
- 4) posłuszeństwo, zoperacjonalizowane jako odsetek osób, które wskazały posłuszeństwo, jako wartość, której dzieci powinny być nauczane – destymulanta.

Na podstawie przeprowadzonych badań dotyczących regionów sześciu krajów europejskich w latach 1960-2005, Autor stwierdził, że kultura ma istotne, pozytywne znaczenie w kreowaniu warunków rozwoju⁶⁹⁷. Sposób kwantyfikacji duchowego wymiaru kultury (instytucji nieformalnych) Tabelliniego jest do dziś wykorzystywany w pracach wielu naukowców. Zastosowała go między innymi Claudia R. Williamson, która w jednej ze swoich prac podjęła próbę zmierzenia równowagi instytucjonalnej w wybranych gospodarkach światowych⁶⁹⁸. Badania Autorki wykazały, że to jakość reguł nieformalnych, a nie formalnych, jest zasadniczym czynnikiem różnicującym współczesne gospodarki światowe pod względem osiąganego produktu gospodarczego per capita⁶⁹⁹. Potwierdza to prymat znaczenia instytucji spontanicznych nad stanowionymi.

Na uwagę zasługują także badania Geerta i Gerta J. Hofstede⁷⁰⁰, którzy zidentyfikowali pięć płaszczyzn zbiorowego „zaprogramowania umysłów” członków danego społeczeństwa (kultury): 1) partycypacyjny lub autorytarny stosunek do władzy; 2) indywidualizm lub kolektywizm; 3) męskość lub kobiecość; 4) mały lub duży stopień niepewności społecznej; 5) krótko- lub długoterminowa orientacja względem czasu. W przypadku każdego z wymiarów zostały zdefiniowane skrajności na zasadzie przeciwstawności, które różnicują społeczeństwa pod względem kultury (głównie gospodarczej) na świecie. Na tej podstawie można zauważyć, że występują różne ścieżki kulturowe, które w konsekwencji określają kierunek oraz tempo wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Potrzeba badań kulturowych uwarunkowań rozwoju gospodarczego wynika z występowania procesów globalizacji, których konsekwencją jest stopniowe „kurczenie się świata”, co prowadzi do powstawania, ale także pogłębiania, trudności w przewidywaniu zachowań innych ludzi. Ludzie, coraz częściej, muszą wychodzić poza własną kulturę poprzez kontakty z „obcymi”, a przez to ciągle podejmować próby przystosowania się do nieznanych norm społecznych⁷⁰¹. Z perspektywy gospodarki najważniejsze wydaje się to jak ludzie odnajdują się w niej oraz jaki mają stosunek do kategorii *strice* ekonomicznych, między innymi: produkcji, pieniądza, pracy, zdobywania wiedzy czy konsumpcji. Postawy, zachowania, wartości związane z tymi aspektami wynikają z obowiązującej kultury ekonomicznej, i to właśnie na jej elementach zostanie skupiona uwaga w dalszej części pracy.

⁶⁹⁷ G. Tabellini, *Culture and institutions...* op. cit., p. 710-711.

⁶⁹⁸ C. R. Williamson, *Informal institutions rule...* op. cit.

⁶⁹⁹ Ibidem, p. 377.

⁷⁰⁰ G. Hofstede, G. J. Hofstede, *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie...* op. cit.

⁷⁰¹ E. T. Hall, *Beyond Culture*, Anchor Books, New York 1976, p. 39-40.

Kultura ekonomiczna nie posiada jednej, powszechnie stosowanej definicji, przez co zwykle jest „rozumiana i stosowana raczej intuicyjnie, a zatem dość swobodnie”⁷⁰². Można ją określić jako zbiór wartości oraz reguł społecznych związanych z elementami procesu gospodarowania – produkcją, dystrybucją (w tym wymianą), a także zużyciem – szeroko rozumianym życiem gospodarczym⁷⁰³. Jest ona „usytuowana wewnątrz konkretnego społeczeństwa”, tworząc „jego warstwę bytową w postaci wartości i wytworów ludzkiej działalności”⁷⁰⁴. Kultura ekonomiczna określa zatem cele, metody oraz warunki, a także wiodące wartości w ekonomicznej sferze aktywności społeczeństwa⁷⁰⁵, co w konsekwencji oznacza, że ma właściwie wyłącznie duchowy charakter. Można zatem przyjąć, że jej elementami są wyłącznie instytucje nieformalne.

Wyodrębnienie elementów kultury ekonomicznej nie należy do prostych zadań, ponieważ w zasadzie każde działanie gospodarcze jest konsekwencją działania dwóch sił⁷⁰⁶: 1) skłonności oraz społecznej możliwości, a także 2) realnej, *stricte* ekonomicznej zdolności (rachunku ekonomicznego). Mając to na uwadze, można wśród jej elementów wskazać takie kategorie jak⁷⁰⁷: stopień socjalizacji ekonomicznej, stosunek do pieniądza i bogactwa (skłonności do konsumpcji, oszczędzania), stosunek do zdobywania wiedzy ogólnej i specjalistycznej, postawy wobec pracy, zachowania przedsiębiorcze, przejawiane zaufanie społeczne, partycypację w procesach społecznych, skłonność do kooperacji, czy inne postawy społeczeństwa obywatelskiego. Można by się zastanowić i badać, które instytucje mają większe, a które z nich mniejsze znaczenie w gospodarce, a w konsekwencji w procesie rozwoju gospodarczego. W odpowiedzi na to pytanie pomocne mogą okazać się wnioski Mariano Grondony⁷⁰⁸ oraz Lawrence’a E. Harrisona⁷⁰⁹ dotyczące kulturowych cech sprzyjających rozwojowi gospodarczemu. Społeczeństwa postępowe charakteryzuje:

- zorientowanie na niedaleką przyszłość (postępowy światopogląd),
- praca jako podstawa życia – źródło bogactwa, a nie brzemię,
- edukacja oraz wiedza jako fundament rozwoju gospodarczego,
- prymat znaczenia kompetencji nad koneksjami w aktywności gospodarczej,

⁷⁰² K. Kostro, *Zagadnienia kulturowe w...* op. cit., s. 36.

⁷⁰³ M. Marody, J. Kochanowicz, *Pojęcie „kultury ekonomicznej” w wyjaśnianiu polskich przemian*, (w:) *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, (red.) J. Kochanowicz, S. Mandes, M. Marody, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 19-20.

⁷⁰⁴ G. Krzyminiewska, *Rozwój kultury ekonomicznej w warunkach zróżnicowania regionalnego obszarów wiejskich*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, 2014 t. 1 nr 31, s. 82.

⁷⁰⁵ M. Owczarczuk, *Zmiany wybranych elementów kultury ekonomicznej mieszkańców obszarów wiejskich w Polsce*, (w:) *Instytucjonalne i strukturalne aspekty rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Księga poświęcona pamięci dr. hab. Adama Sadowskiego Profesora Uniwersytetu w Białymstoku*, (red.) R. Przygodzka, E. Gruszewska, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2020, s. 80.

⁷⁰⁶ M. Bucholc, *Ryzyko przeszczepu kultury gospodarczej*, (w:) *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, (red.) J. Kochanowicz, S. Mandes, M. Marody, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 62.

⁷⁰⁷ A. Gardocka, *Kultura ekonomiczna jako instytucja*, (w:) *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, (red.) D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005, s. 233; G. Krzyminiewska, *Kultura ekonomiczna mieszkańców obszarów wiejskich. Problemy – Przekształcenia – Wyzwania*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2013, s. 40.

⁷⁰⁸ M. Grondona, *Kulturowa typologia rozwoju...* op. cit., s. 105-113.

⁷⁰⁹ L. E. Harrison, *Upowszechnianie pozytywnych zmian...* op. cit., s. 434-435.

- oszczędzanie jako cnota, źródło inwestycji oraz finansowanego bezpieczeństwa,
- zaufanie, które wykracza poza rodzinę i obejmuje szersze społeczeństwo, i współpraca;
- sprawiedliwość oraz uczciwość w kontaktach międzyludzkich,
- przestrzeganie rygorystycznego kodeksu etycznego,
- decentralizacja (rozproszenie) władzy publicznej;
- umiarkowany sekularyzm.

Wśród wymienionych charakterystyk społeczeństw postępowych wskazane zostały najważniejsze elementy kultury ekonomicznej z perspektywy rozwoju gospodarczego. Na tej właśnie podstawie wybrano instytucje nieformalne, których znaczenie w analizowanym procesie zostanie przeanalizowane w dalszej części rozprawy. Są to: 1) skłonność do zdobywania wiedzy oraz 2) oszczędzania, będące instytucjonalnymi elementami kapitału ludzkiego, a także 3) zaufanie społeczne, które jest instytucjonalną częścią szeroko rozumianego kapitału społecznego.

5.2. Instytucjonalne elementy kapitału ludzkiego w rozwoju gospodarczym

5.2.1. Elementy teorii kapitału ludzkiego

Kapitał ludzki jest kategorią powszechnie znaną w ekonomii. Rozważania związane z rolą człowieka, jego cech i właściwości w procesach ekonomicznych są obecne w myśli ekonomicznej od czasów przedklasycznych. Spójna teoria kapitału ludzkiego ukształtowała się jednak znacznie później, dopiero w latach 60. XX w. głównie za sprawą badań Mincera, Schultza oraz Beckera⁷¹⁰. Pomimo tego, że kapitał ludzki należy do grupy najważniejszych kategorii w teorii ekonomii, ciągle pojawiają się liczne trudności przy jego konceptualizacji. Wynikają one z powodu jego wielowymiarowej, niejednorodnej, a także bezpośrednio nieobserwowalnej natury. Wprawdzie, w teorii ekonomii nie wypracowano jednej, uniwersalnej definicji kapitału ludzkiego, to jednak można wskazać jego istotę, która nie budzi większych wątpliwości, i tkwi w skupieniu uwagi na specyficznych cechach ucieleśnionych w ludziach, które są traktowane w kategorii czynników sprzyjających tworzeniu nowych wartości ekonomicznych w gospodarce⁷¹¹.

Tradycyjne rozumienie kapitału ludzkiego na poziomie makroekonomicznym sprowadza się do traktowania go jako ogółu, wrodzonych lub nabytych w ciągu życia, właściwości posiadanych przez członków społeczeństwa⁷¹². Są to „wszystkie cechy psychofizyczne”⁷¹³ jednostek, wśród których można wymienić⁷¹⁴: zasób wiedzy, posiadane umiejętności, czy doświadczenie, a także stan zdrowia. Kategoria kapitału ludzkiego obejmuje także wyznawane wartości oraz reprezentowane

⁷¹⁰ C. Goldin, *Human Capital*, (in:) *Handbook of Cliometrics*, (eds.) C. Diebolt, M. Hauptert, Springer, Berlin 2016, p. 56-57.

⁷¹¹ Ch. Bean, *Independent Review of UK Economic Statistics*, UK Government, London 2016, p. 104.

⁷¹² T. W. Schultz, *The Economic Importance of Human Capital in Modernization*, "Education Economics, 1993 vol. 1 no. 1, p. 14.

⁷¹³ W. Florczak, *Kapitał ludzki a rozwój gospodarczy*, (w:) *Gospodarka oparta na wiedzy*, (red.) W. Welfe, PWE, Warszawa 2007, s. 112.

⁷¹⁴ S. R. Domański, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWE, Warszawa 1993, s. 19.

postawy przez członków społeczeństwa⁷¹⁵, w ramach których uwidacznia się jej instytucjonalny wymiar. W praktyce jednak, często można się spotkać z węższymi definicjami, nieraz utożsamiającymi kapitał ludzki wyłącznie z wiedzą (edukacją) oraz umiejętnościami posiadanymi przez ludzi⁷¹⁶. Bez względu na sposób definiowania, w większości przypadków, to właśnie wiedza pojawia się na pierwszym miejscu wśród elementów kapitału ludzkiego, co może sugerować, że jest ona jego najważniejszym komponentem⁷¹⁷.

Chociaż kapitał ludzki znacząco różni się od materialnego, to jednak wydaje się, że współcześnie nie ulega wątpliwości, że zastosowanie określenia „kapitał” przy tej kategorii jest właściwe, a wręcz wskazane. Kapitał ludzki jest specyficzny, w odróżnieniu od materialnego, jest niezbywalny. Jako, że nie da się go w żaden sposób oddzielić od człowieka, nie może być wprowadzony do obrotu rynkowego. Mobilność kapitału ludzkiego jest warunkowana (ograniczona) zdolnościami oraz możliwościami jego posiadacza do przemieszczania się i asymilacji zmian⁷¹⁸. Ponadto, wymaga inwestowania pośredniego, ponoszenia nakładów między innymi na edukację, szkolenie, czy ochronę zdrowia⁷¹⁹. W konsekwencji jego akumulacja jest procesem wysoce czasochłonnym (rezultaty inwestowania mogą być rozpatrywane wyłącznie w długim horyzoncie czasowym⁷²⁰) i nie zawsze kończącym się osiągnięciem oczekiwanego efektu. W porównaniu do kapitału materialnego, ludzki charakteryzuje się unikalnością, każda jednostka ma niepowtarzalny zbiór cech, które nie są możliwe do dokładnego powielenia, odwzorowania przez innych⁷²¹. Dodatkowo, kapitał ludzki ma niematerialny charakter, co powoduje, że jest bezpośrednio nieobserwowalny, a zatem trudny do pomiaru i wyceny, nie może stanowić zabezpieczenia transakcji, a także jest silnie uzależniony od uwarunkowań o charakterze pozaekonomicznym, w szczególności społecznym.

Brak możliwości oddzielenia kapitału ludzkiego od jego nośników sprawia, że przy jego analizie warto zwrócić uwagę także na motywacje, postawy oraz zachowania samych ludzi. W jego ramach można wyróżnić elementy:

- bezpośrednio zależne od skłonności (między innymi wiedza, czy umiejętności),
- niezależne od skłonności – właściwości losowe, genetyczne (na przykład zdrowie⁷²²).

⁷¹⁵ A. Lipka, *Inwestycje w kapitał ludzki w okresie koniunktury i dekonunktury*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 55.

⁷¹⁶ B. Liberda, T. Tokarski, *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w krajach OECD*, „Gospodarka Narodowa”, 2004 nr 3, s. 16.

⁷¹⁷ U. Gołaszewska-Kaczan, *Wiedza jako element budujący kapitał ludzki*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2014 t. 70 nr 4, s. 92.

⁷¹⁸ M. Laroche, M. Mérette, G. C. Ruggeri, *On the Concept and Dimensions of Human Capital in a Knowledge-Based Economy Context*, „Canadian Public Policy”, 1999 vol. 25 no. 1, p. 90-91.

⁷¹⁹ G. S. Becker, *Investment in Human Capital...* op. cit., p. 35-36.

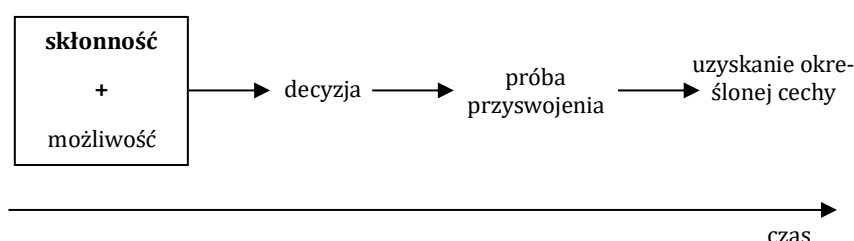
⁷²⁰ T. W. Schultz, *Investment in Human Capital...* op. cit., p. 4.

⁷²¹ U. Gołaszewska-Kaczan, *Kapitał ludzki i kapitał społeczny – konceptualizacja pojęć, zależności*, (w:) *Fundusze europejskie w polityce spójności*, (red.) A. Augustyn, H. Ostapowicz, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013, s. 37.

⁷²² Właśnie z tego powodu aspekt dotyczący stanu zdrowia społeczeństwa został uwzględniony wcześniej w niniejszej pracy, na etapie pomiaru poziomu rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym (zmienne **RG_PEK1** i **RG_PEK2**).

Uzyskanie pierwszych jest rezultatem złożonego ciągu przyczonowo-skutkowego, obejmującego następujące po sobie elementy (rysunek 5.1.). Proces tworzenia tych elementów kapitału ludzkiego rozpoczyna się od skłonności do zdobycia określonej specyficznej cechy. Wewnętrzna motywacja człowieka jest uzależniona od wielu czynników, między innymi od: wartości przekazywanych z pokolenia na pokolenie przez najbliższych, szeroko rozumianego otoczenia, osobistych cech oraz preferencji człowieka, a także kontekstu społeczno-kulturowego, na który szczególną uwagę zwracał Becker⁷²³. Poza skłonnością, na decyzję o rozpoczęciu procesu zdobywania nowej specyficznej właściwości, ma także możliwość, która wynika z indywidualnych intelektualnych predyspozycji człowieka oraz zasobności źródeł finansowania (inwestowanie). Uzyskanie lub poprawa jakości określonego elementu kapitału ludzkiego zależy od skuteczności podjętej próby jego przyswojenia w ramach procesu osobistego doskonalenia się.

Rysunek 5.1. Instytucjonalny wymiar tworzenia kapitału ludzkiego przez jednostki



Źródło: opracowanie własne.

Instytucjonalne ujęcie, również kapitału ludzkiego, „wymaga, aby określić skutki postępowania zgodnie z daną instytucją: korzyści (nagroda) bądź w razie nieskuteczności działania zmniejszenie czy odbieranie korzyści (kara)⁷²⁴”. Wysoka skłonność do pozyskiwania oraz doskonalenia określonych elementów kapitału ludzkiego wiąże się dążeniem ludzi do uzyskania wiedzy, czy umiejętności, które będą w najbardziej ogólnym ujęciu służyły teraźniejszemu oraz przyszłemu osobistemu dobrobytowi⁷²⁵. Brak tej skłonności, lub niewystarczający jej poziom, nie tylko wiąże się z ograniczonymi możliwościami poprawy własnych właściwości, ale także naraża jednostki na sankcje o charakterze społecznym w przyszłości – alienację, selekcję, utracenie więzi, czy pozycji społecznej (bądź nawet uniemożliwia ich budowanie). Wizja korzyści oraz kar umożliwia ludzkom przeprowadzenie rachunku społeczno-ekonomicznego, a w konsekwencji podjęcie decyzji, zgodnej z daną instytucją nieformalną.

Nie ulega wątpliwości, że kapitał ludzki ma znaczenie w rozwoju gospodarki. W dalszej części rozprawy uwaga zostanie skoncentrowana na elementach kapitału ludzkiego, które: po pierwsze

⁷²³ G. S. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Third Edition, NBER, Cambridge 1994, p. 20,

⁷²⁴ E. Gruszevska, *Instytucje a proces...* op. cit., s. 189.

⁷²⁵ J. P. Rodriguez, S. R. Loomis, *A new view of institutions, human capital, and market standardization*, “Education, Knowledge and Economy”, 2007 vol. 1 no. 1, p. 94.

są kreowane przez skłonności ludzi (mają instytucjonalne podłoże), po drugie, zostały wskazane przez Mariana Grondonę i Lawrence'a E. Harissona wśród wyróżników społeczeństw postępowych, oraz po trzecie, mają potencjalnie najsilniejsze oraz wieloaspektowe oddziaływanie na proces rozwoju gospodarczego. Na tej podstawie wybrano skłonność do zdobywania wiedzy oraz oszczędzania.

5.2.2. Skłonność do zdobywania wiedzy a rozwój gospodarczy

Wiedza należy do grupy najważniejszych kategorii powiązanych z rozwojem współczesnych gospodarek światowych. Chociaż jej znaczenie jest szczególnie zauważalne w ramach roli, jaką pełni w zakresie indukowania postępu technicznego, to jej prorozwojowy charakter się do tego nie ogranicza. Wiedza sprzyja osiąganiu długookresowych korzyści, jednak nie tylko o charakterze gospodarczym, ale także społecznym oraz środowiskowym. Pomimo, że kategoria wiedzy jest obecna w myśli ekonomicznej właściwie od samego początku⁷²⁶, a także jest przedmiotem wielu współczesnych badań, to jednak ciągle pojawiają się trudności z jej konceptualizacją. Wiedzę, w najszerszym ujęciu, można definiować jako „*elastyczną kombinację doświadczenia, wartości, odpowiednio dobranych informacji, a także oceny eksperckiej, która tworzy ramy do oceny i przyswajania nowych doświadczeń i informacji*”⁷²⁷. Jest „*uporządkowanym odwzorowaniem stanu rzeczywistości w umyśle człowieka, postawy twórczej, kreowania nowych rozwiązań oraz procesów*”⁷²⁸. Można ją rozpatrywać nie tylko w kategorii zasobu, ale także posiadanych przez ludzi umiejętności wykorzystywania informacji, łączenia faktów, a także interpretacji danych we właściwym kontekście społeczno-gospodarczym⁷²⁹. W perspektywie makroekonomicznej, wiedza jest niematerialnym zasobem ucieleśnionym w członkach danej społeczności, który zaliczany jest do grupy najistotniejszych czynników wzrostu produktu globalnego⁷³⁰.

Pomiędzy wiedzą a informacją, chociaż są to kategorie ze sobą nierozzerwalnie powiązane, nie można postawić znaku równości. Wiedzę od informacji odróżnia co najmniej pięć jej cech⁷³¹:

- jest ona pozostałością procesu myślenia, efektem doświadczenia, zrozumienia;

⁷²⁶ Mogłoby się wydawać, że wiedza jest kategorią, która pojawiła się w ekonomii za sprawą teorii gospodarki opartej na wiedzy (*knowledge-based economy*), to jednak tak nie jest. Wiedza zawsze była fundamentem rozwoju gospodarczego, natomiast pojawienie się konceptu tak zwanej „nowej gospodarki” jedynie zintensyfikowało badania nad jej rolą w oddziaływaniu na procesy zachodzące w gospodarkach światowych. Szeroki przegląd przedklasycznej i klasycznej myśli ekonomicznej w zakresie znaczenia wiedzy w gospodarce można odnaleźć w: R. Prendergast, *The Role of Knowledge in Economic Life – From Bacon to Marshall*, „Review of Political Economy”, 2023 vol. 23 no. 4.

⁷²⁷ T. H. Davenport, L. Prusak, *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*, Harvard Business Press, Boston 1998, p. 5.

⁷²⁸ E. Skrzypek, *Zarządzanie wiedzą jako podstawa efektywności zintegrowanego systemu zarządzania przedsiębiorstwem*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia”, 2001 t. 35, s. 222.

⁷²⁹ Z. Morawski, *Zarządzanie wiedzą. Organizacja – system – pracownik*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 105.

⁷³⁰ P. Drucker, *Spółczeństwo postkapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 13.

⁷³¹ E. Braf, *Knowledge or Information*, (in:) *Organizational Semiotics. IFIP — The International Federation for Information Processing*, (eds.) K. Liu, R. J. Clarke, P. B. Andresen, R. K. Stamper, E. S. Abou-Zeid, Springer, Boston 2002, p. 88; R. McDermott, *Why Information Technology Inspired But Cannot Deliver Knowledge Management*, „California Review Management”, 1999 vol. 41 no. 4, p. 105.

- jest immamentną częścią człowieka, należy do ludzi (członków społeczności);
- jest silnie uzależniona od jej posiadacza (nośnika wiedzy);
- jest trudna, chociaż nie niemożliwa, do transferowania, przekazywania innym;
- powstaje w chwili obecnej, jej podstawą są granice wiedzy już posiadanej.

Wiedza jest niematerialnym zasobem, który wraz z użytkowaniem zwiększa się (niewyczerpywalny charakter), natomiast przy braku wykorzystania szybko może ulec dezaktualizacji lub zapomnieniu. Ponadto, jest ona sytuacyjna, zależna od kontekstu, a także może być wykorzystywana przez wielu ludzi, w różnych miejscach, w tym samym momencie. Co więcej, nie da się jej nabyć w każdym momencie, proces jej przekazywania jest złożony i długotrwały⁷³². Wiedza jest jednocześnie czynnikiem, jak i wynikiem procesu produkcji, można ją umiejscowić na jego wejściu, jak i wyjściu (dualny wymiar)⁷³³.

Wiedza nie jest kategorią jednorodną, zatem można ją poddać procesowi dezagregacji. W literaturze najpopularniejszy okazuje się jej podział na wiedzę jawną (formalną) oraz ukrytą (cichą, milczącą)⁷³⁴. Pierwszą cechuje skodyfikowany charakter, można ją stosunkowo łatwo przyswoić poprzez analizę ogólnodostępnych opracowań (podręczników, instrukcji, *know-how*), ale także obserwację otaczającego świata. Głównym źródłem wiedzy jawnej jest edukacja (korzystanie z usług oświatowych)⁷³⁵. Wiedza ukryta, natomiast, jest kategorią znacznie bardziej złożoną. Uznaje się, że jest to zasób wiedzy, ale także umiejętności z nim związane, które stale są gromadzone przez ludzi jako nieświadomy efekt praktyki, doświadczenia oraz interakcji z innymi ludźmi (na przykład współpracy, czy konsultacji z ekspertami, mentorami). Jej specyficzny charakter sprawia, że jest ona bardzo trudna, wręcz niemożliwa, do wyartykułowania, a przez to także do przekazania⁷³⁶. W zasadzie, cały zasób wiedzy jest ukryty lub się od niego wywodzi⁷³⁷, zatem to cicha wiedza warunkuje zdolność ludzi do przyswajania wiedzy jawnej (zdobywanej głównie w trakcie kształcenia formalnego).

Innym, nieco rzadziej przytaczanym w teorii ekonomii, ale jednocześnie bardziej użytecznym z perspektywy analiz w makroskali, jest podział wiedzy na ogólną oraz specjalistyczną (profesjonalna), którą można podzielić na branżową oraz unikatową⁷³⁸. Wiedzę ogólną ludzie zdobywają głównie w procesie obowiązkowego kształcenia, natomiast specjalistyczną jako rezultat wyboru określonej, specyficznej ścieżki edukacyjnej. Wiedza specjalistyczna, w odróżnieniu od ogólnej,

⁷³² W. M. Grudzewski, I. K. Hejduk, *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2004, s. 51.

⁷³³ Z. Morawski, *Zarządzanie wiedzą. Organizacja...*, op. cit., s. 111.

⁷³⁴ I. Nonaka, H. Takeuchi, *Kreowanie wiedzy w organizacji*, Poltext, Warszawa 2000, s. 84-85.

⁷³⁵ E. A. Smith, *The role of tacit and explicit knowledge in the workplace*, "Journal of Knowledge Management", 2001 vol. 5 no. 4, p. 315.

⁷³⁶ R. Grandinetti, *The explicit dimension: What we could not learn from Polanyi*, "The Learning Organization", 2014 vol. 21 no. 5, p. 338-339.

⁷³⁷ M. Polanyi, *Personal Knowledge. Towards a Post-Critical Philosophy*, Haepner Torchbooks, New York 1964, p. 70-71.

⁷³⁸ E. Mansfield, *International Technology Transfer: Forms, Resource Requirements, and Policies*, "The American Economic Review", 1975 vol. 65 no. 2, p. 372-373.

dotyczy ściśle określonego „obszaru rzeczywistości profesjonalnej”⁷³⁹, a także cechuje się ograniczonym dostępem⁷⁴⁰. Między innymi może to być wiedza technologiczna, psychospołeczna, medyczna, rynkowa, strukturalna czy zarządcza⁷⁴¹.

Skłonność do zdobywania wiedzy jest instytucją nieformalną, warunkującą zachowania oraz postawy ludzi wobec edukacji, procesu uczenia się, a także ciągłego intelektualnego samodoskonalenia. Jej istota tkwi w tworzeniu bodźców określających stosunek jednostek do uczestniczenia w formalnym kształceniu, a także do podejmowania prób ciągłego poszerzania swojej wiedzy we własnym zakresie⁷⁴². Wyrazem skłonności do zdobywania wiedzy w społeczeństwie jest posiadana przez jego członków wiedza ogólna, a także specjalistyczna. Empiryczne odzwierciedlenie poziomu wiedzy członków danego społeczeństwa możliwe jest za sprawą makroekonomicznych miar edukacyjnych (ocena głównie wiedzy ogólnej) oraz związanych z ludźmi w sektorze badań i rozwoju (wyraz wiedzy specjalistycznej). „*Natężenie motywacji jest uzależnione od wagi i intensywności potrzeby, która ją wywołała*”⁷⁴³. Istnieje zatem wiele powodów, dla których ludzie odczuwają pragnienie zdobywania i pogłębiania wiedzy. Można wśród nich wyróżnić następujące, zwykle nakładające się na siebie, motywy:

- przyszłego bogacenia się (poprawy jakości życia) – ludzie liczą na przyszłą gratyfikację uzyskanej wiedzy, oczekują poprawy pozycji zawodowej, która umożliwi im osiągnięcie wyższego poziomu dochodów w przyszłości; biorąc to pod uwagę, ludzie mogą także traktować wiedzę jako zabezpieczenie przyszłych dochodów (forma przeczności);
- chęci samodoskonalenia się – wysoka skłonność do zdobywania wiedzy może być wynikiem ambicji ludzi, ich wewnętrznej potrzeby rozwoju intelektualnego oraz poprawy poczucia własnej wartości, pragnienia rozumienia procesów, z którymi się stykają na co dzień, a także wynikiem czystej ciekawości;
- uznania społecznego – obawa przed możliwym wykluczeniem społecznym sprawia, że ludzie wykazują się wyższą skłonnością do zdobywania wiedzy (posiadanie wiedzy wiąże się w pewnym stopniu z określeniem pozycji społecznej), ponadto, ich zachowanie nieraz wynika z chęci naśladowania innych na zasadzie „*jeśli inni zdobywają wiedzę, to ja nie mogę być gorszy*” (efekt owczego pędu);
- tradycji, wartości przekazywanych z pokolenia na pokolenie – nieraz wysoka motywacja zdobywania i pogłębiania wiedzy wynika z wychowania, nieraz wartości wpajane są

⁷³⁹ A. Bajerowska, *Transferencja wiedzy specjalistycznej*, Wydawnictwo Naukowe Instytutu Kulturologii i Lingwistyki Antropocentrycznej, Warszawa 2014, s. 33.

⁷⁴⁰ S. Radošević, *International Technology Transfer and Catch-up in Economic Development*, Edward Elgar Publishing, Northampton 1999, p. 16-17.

⁷⁴¹ M. Haberla, A. Kuźmińska-Haberla, *Wiedza jako kluczowy czynnik rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw*, „Nauki o Zarządzaniu”, 2013 t. 2 nr 15, s. 64.

⁷⁴² M. Muszyński, *Edukacja i uczenie się – wokół pojęć*, „Rocznik Andragogiczny”, 2014 t. 21, s. 81.

⁷⁴³ A. Gardocka-Jałowicz, *Zmiany konsumpcji a kreowanie innowacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2015, s. 65.

dzieciom bez racjonalnego uzasadnienia, jedynym argumentem okazuje się stwierdzenie „*bo tak trzeba*” lub „*bo tak należy*”.

Konsekwencją wyższej skłonności do zdobywania wiedzy, będzie większy jej zasób wśród członków społeczeństwa, a ten wielokanałowo oddziałuje na proces rozwoju gospodarki. Znaczenie wiedzy w działalności gospodarczej wydaje się niezaprzeczalne. Pełni ona ważną rolę w usprawnianiu procesu produkcji, jej wykorzystanie jest jego podstawą. Wiedza umożliwia przedsiębiorcom opracowywanie, a następnie wdrażanie nowych, lepszych metod, a także organizacji produkcji (jest katalizatorem zmian technologicznych)⁷⁴⁴, prowadzących do wzrostu wydajności pracy lub poprawiających ogólną efektywność procesu wytwórczego⁷⁴⁵. Wiedza indukuje postęp techniczny w gospodarce, który pozytywnie wpływa na dynamikę produktu globalnego, „*likwidując działanie prawa malejących przychodów i decydując o zmianach relacji pomiędzy produktem a poszczególnymi czynnikami produkcji*”⁷⁴⁶. Postęp wiedzy przyczynia się zatem do optymalizacji wykorzystania zasobów, ale także do poprawy umiejętności przewidywania możliwych konsekwencji działań oraz uwalnia w ludziach mechanizm uczenia się na błędach, i unikania ich popełniania w przyszłości (usprawnia procesy *learning-by-doing*). Wiedza współcześnie należy do grupy najważniejszych niematerialnych zasobów, determinujących wartość rynkową przedsiębiorstw⁷⁴⁷.

Zależność wzrostu gospodarczego od wiedzy (przez to skłonności do jej zdobywania), ocenianej przez pryzmat miar edukacyjnych oraz zasobów ludzkich w działalności B+R, jest stale poddawana empirycznej weryfikacji. Badania Vinoda i Kaushik⁷⁴⁸, przeprowadzone na podstawie 18 gospodarek rozwijających się w latach 1982-2001, ujawniły pozytywne i istotne statystycznie znaczenie kapitału ludzkiego (wyrażonego współczynnikiem alfabetyzacji osób dorosłych) w dynamizowaniu produktu krajowego per capita. Podobne wnioski formułują Qadri i Waheed⁷⁴⁹, którzy, na przykładzie 106 gospodarek światowych o zróżnicowanym poziomie dochodów w latach 2002-2008, potwierdzili pozytywny wpływ współczynnika skolaryzacji brutto w szkolnictwie średnim (wyraz kapitału ludzkiego) na kształtowanie się stopy wzrostu makroekonomicznej wydajności pracy (PKB na jednego zatrudnionego). Ponadto wskazali, że ta zależność jest szczególnie silna w krajach o niskich dochodach, zatem to właśnie w nich stopa zwrotu z inwestycji w edukację (a w konsekwencji wiedzę) będzie najwyższa.

⁷⁴⁴ P. M. Romer, *Endogenous Technological Change...* op. cit., p. 85.

⁷⁴⁵ S. Marciniak, *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, C. H. Beck, Warszawa 2010, s. 24.

⁷⁴⁶ R. W. Ciborowski, *Wpływ zmian w polityce ekonomicznej i globalizacji na postęp techniczny i konkurencyjność gospodarki Wielkiej Brytanii*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004, s. 16.

⁷⁴⁷ G. Michalczuk, *Zasoby niematerialne jako czynnik wartości przedsiębiorstwa. Luka informacyjna sprawozdawczości finansowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013, s. 72.

⁷⁴⁸ H. D. Vinod, S. K. Kaushik, *Human capital and economic growth: Evidence from developing countries*, „The American Economist”, 2007 vol. 51 no. 1.

⁷⁴⁹ F. S. Qadri, A. Waheed, *Human capital and economic growth: Cross-country evidence from low-, middle- and high-income countries*, „Progress in Development Studies”, 2013 vol. 13 no. 2.

Pozytywne znaczenie wiedzy w działalności gospodarczej ujawnia się także w zakresie pobudzania aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw. Wiedza ma wpływ na każdy z elementów procesu innowacyjnego (tak zwanej triady schumpeterowskiej), jednak szczególnie silnie oddziałuje na jego początkowe fazy. Powstawanie każdej innowacji, czyli nowego (radikalnego) lub ulepszanego (inkrementalnego) rozwiązania technologicznego „wprowadzonego na rynek lub do powszechnego użytku”⁷⁵⁰, rozpoczyna się od inwencji, która wymaga określonego nakładu technologicznego⁷⁵¹ – materialnego, finansowego, ale przede wszystkim wiedzy. Wiedza nie tylko jest bezpośrednim czynnikiem kreowania innowacji, ale także pośrednio przyczynia się do tego za sprawą warunkowania zdolności do absorpcji skodyfikowanej wiedzy z zewnątrz⁷⁵². Przekształcenie nakładów technologicznych w innowacje możliwe jest głównie dzięki wiedzy. Za jej sprawą tworzone są, a także wdrażane nowe rozwiązania, które umożliwiają wzrost produktywności czynników wytwórczych. Mogą służyć także:

- włączeniu społecznemu, ograniczeniu szeroko rozumianego ubóstwa, poprawie zdrowia społeczeństwa (innowacje społeczne)⁷⁵³;
- redukcji niszczącego oddziaływania procesów gospodarczych na środowisko naturalne, ograniczając jego degradację (innowacje ekologiczne)⁷⁵⁴.

Pozytywny związek wiedzy (wyrażonej głównie w formie miar edukacyjnych, a także dotyczących personelu B+R) oraz innowacyjności został empirycznie potwierdzony przez wielu naukowców. Badania Kaasy, Parts i Kaldaru⁷⁵⁵, przeprowadzone na zbiorowości 30 gospodarek europejskich w latach 1999-2004, ujawniły występowanie pewnych analogii w zakresie kapitału ludzkiego (wrażonego za pomocą dwóch miar: liczby osób z wykształceniem wyższym oraz liczby osób zaangażowanych w uczenie się przez całe życie, kształceniu ustawicznym; obie miary zostały przeliczone na 100 osób w wieku 25-64), społecznego (określonego za pomocą zmiennych WVS, dotyczących sieci społecznych i zaufania społecznego) oraz poziomu innowacyjności (mierzonego za pośrednictwem zmiennych dotyczących liczby patentów, odsetka innowacyjnych przedsiębiorstw, zarówno produktowo, jak i procesowo, w populacji przedsiębiorstw ogółem). Wynika z nich, że kraje o niższym poziomie kapitału ludzkiego i społecznego, odznaczają się niższym poziomem innowacyjności. Pomimo tego, że w tej pracy nie podjęto próby ekonometrycznego

⁷⁵⁰ Oslo Manual 2018: Guidelines for collecting, reporting and using data on innovation. 4th edition. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD & EU, OECD Publishing, Paris 2018, p. 68.

⁷⁵¹ R. W. Ciborowski, *Territorial transfer of knowledge in terms of creative destruction*, „Studies in Logic, Grammar and Rhetoric”, 2017 vol. 50 no. 1, p. 276-277.

⁷⁵² J. Baruk, *Rola wiedzy w procesach tworzenia i wdrażania innowacji*, „Marketing Instytucji Naukowych i Badawczych”, 2016 t. 21 nr 3, s. 90.

⁷⁵³ M. Wronka-Pośpiech, *Innowacje społeczne – pojęcie i znaczenie*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 2015 nr 212, s. 128-129.

⁷⁵⁴ K. Rennings, *Redefining innovation – eco-innovation research and the contribution from ecological economics*, „Ecological Economics”, 2000 vol. 32 no. 2, p. 323.

⁷⁵⁵ A. Kaasa, E. Parts, H. Haldaru, *The Role of Human and Social Capital for Innovation in Catching-Up Economies*, (in:) *Innovation Systems in Small Catching-Up Economies. Innovation, Technology, and Knowledge Management*, (eds.) E. Carayannis, U. Varblane, T. Roolah, Springer, New York 2012.

określenia relacji pomiędzy tymi kategoriami, to Autorki stwierdzają, że to właśnie kapitał ludzki i społeczny są ważnymi czynnikami wzrostu poziomu innowacyjności gospodarek europejskich. Ekonometryczną weryfikację znaczenia wiedzy (jako elementu kapitału ludzkiego) w tworzeniu pozycji innowacyjnej gospodarek UE-28 przeprowadziła Skrodzka⁷⁵⁶, która opracowała model PLS-SEM opisujący tę zależność dla roku 2010 i 2017. Specyfikację tego modelu przedstawiono w tabeli 5.2.

Tabela 5.2. Specyfikacja modelu PLS-SEM I. Skrodzkiej (KL a INN)

Zmienna ukryta		Indykator	
Kapitał ludzki (KL)	Kapitał ludzki ogólny (KLO)	KL01	Odsetek populacji w wieku 15-64 z wykształceniem wyższym
		KL02	Odsetek pracujących w wieku 15-64 z wykształceniem wyższym
		KL03	Odsetek populacji w wieku 25-64 lat uczestniczącej w kształceniu ustawicznym
	Kapitał ludzki specjalistyczny (KLS)	KLS1	Odsetek populacji w wieku 15-74 wykonującej zawody naukowo-techniczne
		KLS2	Liczba badaczy w sektorze B+R jako % pracujących
		KLS3	Liczba pracowników zatrudnionych w usługach opartych na wiedzy jako % pracujących
Pozycja innowacyjna (INN)		INN1	Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych produktowo lub procesowo
		INN2	Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych marketingowo lub organizacyjne
		INN3	Liczba zgłoszeń patentowych na miliard PKB w PPS
		INN4	Liczba międzynarodowych współautorskich publikacji naukowych na milion mieszkańców
		INN5	Liczba publikacji naukowych należących do 10% najczęściej cytowanych na świecie jako % wszystkich publikacji w kraju

Źródło: I. Skrodzka, *Kapitał ludzki a pozycja...* op. cit., s. 174.

Wszystkie indykatory zmiennej ukrytej kapitału ludzkiego (KL) w modelu Skrodzkiej, są odzwierciedleniem wiedzy (w konsekwencji skłonności do jej zdobywania), zarówno ogólnej, jak i specjalistycznej, ucieleśnionej w ludziach należących społeczeństw krajów UE. Wyniki modelowania potwierdziły występowanie silnego, dodatniego, a także statystycznie istotnego wpływu kapitału ludzkiego na pozycję innowacyjną krajów UE, przy czym większe znaczenie miał jego specjalistyczny wymiar.

Wyższa skłonność do zdobywania, a także pogłębiania wiedzy, która skutkuje wyższym jej zasobem wśród członków społeczeństwa, jest także istotną determinantą napływu kapitału zagranicznego do gospodarki w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Napływ kapitału z zagranicy w takiej formie jest skutecznym środkiem radzenia sobie z problemem jego braku⁷⁵⁷.

⁷⁵⁶ I. Skrodzka, *Kapitał ludzki a pozycja...* op. cit.

⁷⁵⁷ L. Taylor, *Sustainable development: An introduction*, "World Development", 1996 vol. 24 no. 2, p. 217-218.

Zagraniczni inwestorzy chętniej będą wybierać gospodarki, w których za sprawą wysokiego poziomu wiedzy, inwestycje w kapitał rzeczowy (i nie tylko) będą przyczyniały się do nowych wartości, a nie będą miały wyłącznie odtworzeniowy charakter. Przedsiębiorcy chętniej będą lokować kapitał w gospodarkach, w których ludzie posiadają odpowiednią wiedzę (w szczególności specjalistyczną), umożliwiającą tworzenie przewag konkurencyjnych, a także osiąganie nadzwyczajnych zysków⁷⁵⁸. Postęp wiedzy wiąże się także z osiąganiem wyższych stóp zwrotu z podejmowanych inwestycji (wiedza jest niezbędnym warunkiem racjonalnego gospodarowania⁷⁵⁹), w wyniku usprawnienia procesu transformacji nakładów w efekty (wzrostu wydajności lub oszczędności wykorzystania środków inwestycyjnych).

Badania empiryczne są w zgodzie z przypuszczeniami dedukcyjnymi. Potwierdzają, że w gospodarkach o wyższym zasobie wiedzy (przejawiającej się wyższym poziomem wykształcenia ogólnego lub specjalistycznego), poziom inwestycji krajowych rośnie (na przykład badanie przeprowadzone przez López-Bazo i Moreno⁷⁶⁰), ale i napływ kapitału zagranicznego do nich jest większy (między innymi potwierdzają to następujący autorzy: Noorbakshs, Paloni i Youssef⁷⁶¹; Nicoletti, Golub, Hajkova, Mirza i Yoo⁷⁶²; Kairimi, Yusop, Hook i Chin⁷⁶³; Naanwaab i Diarrassouba⁷⁶⁴; Mulliqi, Adnett, Hisarciklilar i Rizvanolli⁷⁶⁵; a także Abbas, Moosa i Ramiah⁷⁶⁶).

Wyższy poziom wiedzy generuje również pozytywne efekty społeczne w gospodarce. Między innymi oddziałuje także na poziom zdrowia członków społeczeństwa. Z jednej strony, ludzie „posiadający większą wiedzę, mają wyższą świadomość zdrowotną, rozumieją znaczenie profilaktyki, mogą również, z racji zazwyczaj wyższych dochodów, przeznaczyć większe sumy na niezbędne lekarstwa”⁷⁶⁷. „Ludzie wykształceni żyją dłużej, są mniej podatni na choroby przewlekłe i mają wyższe wyniki samooceny zdrowia, niż osoby o niższym poziomie wykształcenia”⁷⁶⁸. Z drugiej zaś, wzrost skłonności do zdobywania wiedzy sprawia, że ludzie będą także dążyć do pozyskania specjalistycznej wiedzy medycznej, zatem w konsekwencji nastąpi wzrost liczby osób wykonujących

⁷⁵⁸ K. Miyamoto, *Human capital formation and foreign direct investment in developing countries*, “OECD Development Center Working Paper”, 2003 no. 211, p. 22.

⁷⁵⁹ M. Bochenek, *Problem racjonalności w polskiej myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1999, s. 43.

⁷⁶⁰ E. López-Bazo, R. Moreno, *Does human capital stimulate investment in physical capital? Evidence from a cost system framework*, “Economic Modelling”, 2008 vol. 25 no. 6.

⁷⁶¹ F. Noorbakshs, A. Paloni, A. Youssef, *Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence*, “World Development”, 2001 vol. 29 no. 9.

⁷⁶² G. Nicoletti, S. S. Golub, D. Hajkova, D. Mirza, K.-Y. Yoo, *Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment*, OECD Publishing, Paris 2003.

⁷⁶³ M. S. Kairimi, Z. Yusop, L. S. Hook, L. Chin, *Effect of Human Capital on Foreign Direct Investment Inflows*, “Journal of Economic Research” 2013 vol. 18 no. 1.

⁷⁶⁴ C. Naanwaab, M. Diarrassouba, *Freedom, human capital, and foreign direct investment*, “Journal of Developing Areas”, 2016 t. 50 nr 1.

⁷⁶⁵ A. Mulliqi, N. Adnett, M. Hisarciklilar, A. Rizvanolli, *Human capital and international competitiveness in Europe, with special reference to transition economies*, “Eastern European Economics”, 2018 vol. 56 no. 6.

⁷⁶⁶ A. Abbas, I. Moosa, V. Ramiah, *The contribution of human capital to foreign direct investment inflows in developing countries*, “Journal of Intellectual Capital”, 2022 vol. 23 no. 1.

⁷⁶⁷ U. Gołaszewska-Kaczan, *Wiedza jako element...* op. cit., s. 92.

⁷⁶⁸ M. Forslund, *Education and self-rated health: The moderating effect of primary care quality in 24 OECD countries, 2002 to 2018*, “Wellbeing, Space and Society”, 2023 vol. 5, p. 1.

zawody medyczne (lekarze, pielęgniarki), co istotnie wpłynie na poprawę ochrony zdrowia w gospodarce. Empiryczne badania Forslund⁷⁶⁹, na bazie 24 gospodarek OECD w latach 2002-2018, ujawniają, że wzrost wykształcenia (a w konsekwencji wiedzy i skłonności do jej zdobywania) jest zarówno bezpośrednią, jak i pośrednią przyczyną poprawy samooceny stanu zdrowia członków społeczeństwa.

Wśród innych pozaekonomicznych skutków wzrostu zasobu wiedzy w społeczeństwie, wywołanego wyższą skłonnością do jej zdobywania i pogłębiania, można wskazać między innymi:

- wzrost świadomości występowania i skali wielu problemów (w szczególności społeczno-środowiskowych), uwrażliwienie na kwestie ubóstwa, rosnących nierówności społecznych, czy problemem degradacji środowiska naturalnego; w konsekwencji częściej podejmowane są próby rozwiązywania tych problemów⁷⁷⁰;
- wzrost zaangażowania społecznego (świadomość konieczności wypełniania społecznych obowiązków – udziału w wyborach czy inicjatywach społecznych, a także wzrost zainteresowania polityką – zarówno lokalną, jak i państwową)⁷⁷¹;
- spadek przestępczości – po pierwsze, co do zasady wzrost wiedzy (szczególnie specjalistycznej) wiąże się ze wzrostem stawki płacy, tym samym podwyższeniu ulega koszt alternatywny przestępczości; po drugie, sankcje za popełnione przestępstwa są „*bardziej kosztowne dla osób lepiej wykształconych*”⁷⁷²;
- wzrost oczekiwań co do różnych aspektów życia⁷⁷³, w konsekwencji ludzie stają się nie tylko bardziej wymagającymi konsumentami (presja poprawy jakości dostarczanych dóbr i usług na rynek przez producentów), ale i obywatelami (presja dobrego rządzenia państwem przez polityków u władzy, także wprowadzania bardziej skutecznych instytucji formalnych).

Skłonność do zdobywania wiedzy jest nieformalną instytucją, mającą bezpośrednie przełożenie na poziom wiedzy członków społeczeństwa, a ten jest istotnym czynnikiem rozwoju gospodarek współczesnych. Przeprowadzona analiza przyczynowo-skutkowa, zestawiona z wybranymi wynikami współczesnych badań empirycznych, umożliwia stwierdzenie, że postęp wiedzy wyzwała szereg kumulatywnych, głównie pozytywnych rezultatów w gospodarce.

⁷⁶⁹ Ibidem.

⁷⁷⁰ E. Schofer, F. O. Ramirez, J. W. Meyer, *The Societal Consequences of Higher Education*, „Sociology of Education”, 2020 vol. 94 no. 1, p. 14-15.

⁷⁷¹ *Education at a Glance 2011: OECD Indicators*, OECD Publishing, Paris 2011, p. 193.

⁷⁷² L. Lochner, E. Moretti, *The Effect of Education on Crime: Evidence from Prison Inmates, Arrests, and Self-Reports*, „The American Economic Review”, 2004 vol. 94 no. 1, p. 157.

⁷⁷³ W. Jarecki, M. Kunasz, E. Mazur-Wierzbicka, P. Zwiech, *Gospodarowanie kapitałem ludzkim*, Wydawnictwo ZAPOL, Szczecin 2010, s. 146.

5.2.3. Skłonność do oszczędzania a rozwój gospodarczy

Powodów występowania problemu znaczących (zwykle pogłębiających się) różnic w poziomie rozwoju gospodarczego pomiędzy współczesnymi gospodarkami można upatrywać w wielu kwestiach. Jedną z głównych przyczyn, sprawiających że jedne kraje znajdują się na wyższym poziomie rozwoju, a inne na znacznie niższym, są różnice w zakresie ich możliwości inwestowania w tworzenie nowego, jak i ulepszanie istniejącego, kapitału⁷⁷⁴ – zarówno rzeczowego, jak i materialnego. Ta zdolność bezpośrednio zależy od poziomu oszczędności, ponieważ *„kapitał może być powiększony tylko w efekcie oszczędzania. Rośnie proporcjonalnie do wzrostu zaoszczędzonych środków”*⁷⁷⁵. Kluczowa w tym przypadku okazuje się motywacja (skłonność) ludzi do ograniczenia wydatkowania środków wyłącznie w celu zaspokojenia bieżących potrzeb i wykorzystania ich (zakupowanych z wielu okresów) w przyszłości. W tym uwidacznia się znaczenie skłonności do oszczędzania w gospodarce – głęboko zakorzenionej w umysłach ludzi (mentalności społeczeństwa), instytucji nieformalnej.

Kategoria oszczędności utożsamiana jest z częścią dochodu, która nie została przeznaczona na spożycie (konsumpcję), lecz jest zachowywana w gotówce (nieproduktywny zasób), utrzymywana w finansowych instrumentach oszczędzania (o różnym stopniu pewności, dochodowości, płynności, a także dostępności) lub ulokowana w kapitał rzeczowy (który utrzymuje stabilną wartość w czasie, czyli na przykład nieruchomości czy dzieła sztuki)⁷⁷⁶. Oszczędzanie jest zatem procesem, polegającym na poświęceniu obecnych korzyści, na rzecz większych, możliwych do uzyskania dopiero w przyszłości.

Mogłoby się wydawać, że sama świadomość możliwości uzyskania lepszego rezultatu z zaoszczędzonych środków w przyszłości jest wystarczająco zachęcająca, by ludzie oszczędzali. Nic jednak bardziej mylnego – *„powszechnie uważa się, że ludzie oszczędzają zbyt mało”*⁷⁷⁷. Dzieje się tak z wielu powodów, wydaje się, że jednym z głównych jest preferencja czasowa, zgodnie z którą ludzie są przywiązani do teraźniejszości, przez co preferują zaspokajanie bieżących potrzeb, względem przyszłych⁷⁷⁸, przy czym wraz ze spadkiem bieżących dochodów ta preferencja dodatkowo nasila się⁷⁷⁹. Oszczędzanie to proces wymagający samokontroli, wytrwałości, cierpliwości, ale także nieraz poświęceń. Mając to na uwadze, ludziom trudno powstrzymać się od wydawania pieniędzy na cele związane zaspokojeniem bieżących potrzeb, jeśli wiąże się to ze swego rodzaju

⁷⁷⁴ M. Skousen, *Logika ekonomii*, Fijorr Publishing, Warszawa 2015, s. 289.

⁷⁷⁵ E. Gruszevska, *Instytucje a proces...* op. cit., s. 171.

⁷⁷⁶ D. Korenik, *Oszczędzanie indywidualne w Polsce. Produkty różnych pośredników i ich atrakcyjność*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 11, 25.

⁷⁷⁷ G. A. Akerlof, *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior*, "American Economic Review", 2002 vol. 92 no. 3, p. 442,

⁷⁷⁸ E. von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory...*, op. cit., p. 18-19.

⁷⁷⁹ I. Fisher, *The Theory of Interest. As Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*, Macmillan, New York 1930, p. 73.

przykrością czy dyskomfortem⁷⁸⁰. Ponadto, korzyści z oszczędzania są dla ludzi trudne do oszacowania i wyobrażenia, przez co trudno jest im porównać z je „kosztami” tego działania (generalnie ludzie nie posiadają specjalistycznych umiejętności, ale i informacji, umożliwiających przeprowadzenie takiego rachunku ekonomicznego)⁷⁸¹.

Proces oszczędzania uwzględnia dwa podstawowe elementy – zdolność (możliwość) oraz skłonność (rozumiana jako postawa ludzi)⁷⁸². Zdolność do oszczędzania wynika z działania wielu czynników, jednak kluczową rolę w tej kwestii odgrywa poziom dochodu. W myśli ekonomicznej można odnaleźć wiele teorii tłumaczących zależność poziomu oszczędności od wysokości dochodu do dyspozycji. Jedną z pierwszych była hipoteza dochodu absolutnego (John M. Keynes), z której wynika, że „ludzie są skłonni, z reguły i przeciętnie, do zwiększania swojej konsumpcji wraz ze wzrostem ich dochodów, ale nie o tyle, o ile wzrasta ich dochód”⁷⁸³. Oznacza to, że wraz ze wzrostem dochodu indywidualnego, przy założeniu, że ludzie zaspokajają swoje podstawowe potrzeby, nie tylko rośnie poziom oszczędności, ale także ich udział w nim staje się większy, *ceteris paribus*⁷⁸⁴. Keynesowska teoria, choć „wywarła ogromny wpływ na kierunki badań konsumpcji”, a także oszczędzania, nie do końca sprawdziła się w praktyce⁷⁸⁵. W odpowiedzi na niedoskonałości koncepcji dochodu absolutnego, powstała hipoteza dochodu relatywnego (James S. Duesenberry), która zakłada, że poziomy konsumpcji oraz oszczędności są wynikiem porównań czasowych (dochody terażniejsze a przyszłe) oraz społecznych (dochody „moje” a innych, na przykład przyjaciół, znajomych)⁷⁸⁶. Intensywność oszczędzania wynika zatem z indywidualnej percepcji swojej sytuacji (głównie dochodowej, ale także majątkowej), w odniesieniu do cudzej (grupy odniesienia)⁷⁸⁷. Ludzie oszczędzają więcej, gdy w ich mniemaniu osiągają względnie wyższe dochody w porównaniu do innych, natomiast w sytuacji odwrotnej, mogą nawet zadłużać się, jedynie w celu utrzymania konsumpcji na wysokim poziomie⁷⁸⁸.

Współcześnie, szczególnym uznaniem i powszechną akceptacją cieszą się dwa, powiązane ze sobą, modele teoretyczne wyjaśniające zależność oszczędności od dochodu. Pierwszym jest teoria cyklu życia (Franko Modigliani, Richard E. Brumberg i Albert K. Ando), zgodnie z którą, przy arbitralnym założeniu stałego (wygładzonego) poziomu wydatków konsumpcyjnych, oszczędności

⁷⁸⁰ E. Gruszevska, *Instytucje a proces...* op. cit., s. 182.

⁷⁸¹ R. H. Thaler, *Anomalies. Saving, Fungibility, and Mental Accounts*, „Journal of Economic Perspectives”, 1990 vol. 4 no. 1, p. 203.

⁷⁸² K.-E. Wärneryd, *Oszczędzanie*, (w:) *Psychologia ekonomiczna*, (red.) T. Tyszka, GWP, Gdańsk 2004, s. 534.

⁷⁸³ J. M. Keynes, *The General Theory...* op. cit., p. 85.

⁷⁸⁴ J. Trębska, *Analiza oszczędności sektorów instytucjonalnych na podstawie macierzy rachunkowości społecznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2020, s. 18.

⁷⁸⁵ T. Zalega, *Mechanizm zachowania się konsumenta na rynku w ujęciu makroekonomicznych koncepcji konsumpcji*, „Studia i Materiały – Wydział Zarządzania UW”, 2007 nr 2, s. 88.

⁷⁸⁶ J. S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge 1949, p. 45-46.

⁷⁸⁷ M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie. Postawy i zachowania polskich gospodarstw domowych wobec oszczędzania*, Aureus, Kraków 2008, s. 22.

⁷⁸⁸ F. Alvarez-Cuadrado, N. Van Long, *The relative income hypothesis*, „Journal of Economic Dynamics & Control”, 2011 vol. 35 no. 9, p. 1490.

powstają jedynie na wybranych etapach życia – w okresach, w których ludzie zarabiają na tyle dużo (dochód bieżący przekracza poziom wydatków bieżących), by móc odkładać nadwyżki pieniędzy⁷⁸⁹. W młodości, kiedy dochody dyspozycyjne ludzi są niższe niż ich wydatki konsumpcyjne, nie ma możliwości oszczędzania, wręcz pojawia się potrzeba zadłużania się celem zaspokojenia najważniejszych potrzeb⁷⁹⁰. Z czasem, wraz ze wzrostem dochodu rozporządzalnego powyżej poziomu wydatków konsumpcyjnych i po spłaceniu wszelkich przeszłych zobowiązań finansowych, rosną oszczędności, które pojawiają się głównie pod wpływem oczekiwanego obniżenia się dochodów w przyszłości za sprawą przejścia na emeryturę lub ewentualnego pogorszenia stanu zdrowia (które wiążą się z uzyskiwaniem dochodu na poziomie niższym od wydatków bieżących)⁷⁹¹. Drugą powszechnie uznawaną teorią oszczędności, bazującą na podobnych założeniach i umożliwiającą wyciągnięcie podobnych wniosków jak w przypadku koncepcji cyklu życia, jest hipoteza dochodu permanentnego (Milton Friedman). Zdaniem Friedmana, o decyzjach ludzi związanych z wydatkowaniem środków stanowi ich średni dochód, którego mogą się spodziewać w ciągu całego życia (permanentny)⁷⁹². O poziomie oszczędności decyduje dochód przejściowy (głównie osiągany przez ludzi właśnie w wieku produkcyjnym, wieku średnim), czyli taki, który „jednostka otrzymuje w sposób nieoczekiwany i który stanowi jedynie tymczasowe, często jednorazowe powiększenie dochodu całkowitego”⁷⁹³.

Zarówno teoria cyklu życia, jak i hipoteza dochodu permanentnego ma wiele niedoskonałości, które wynikają głównie z wielu uproszczonych założeń dotyczących między innymi: pełnej racjonalności wyboru, stałego poziomu wydatków konsumpcyjnych przez całe życie, braku zjawiska bezrobocia, umiejętności szacowania niektórych parametrów przez ludzi (między innymi dochodu permanentnego) czy braku znaczenia stopy procentowej⁷⁹⁴. Nie zmienia to faktu, że przywołane teorie są do dnia dzisiejszego są doceniane przez ekonomistów (i nie tylko), i niewątpliwie przyczyniły się do pogłębienia badań teoretycznych nad zależnością konsumpcji oraz oszczędności od dochodu.

W określaniu zdolności (możliwości) ludzi do oszczędzania znaczenie mają także, poza dochodem, takie kwestie jak: posiadana przez nich wiedza finansowa, ale także ich wiek (w skali makroekonomicznej czynniki demograficzne) oraz ogólny stan psychofizyczny (zdrowie członków społeczeństwa). Ponadto, ważną rolę w tej kwestii pełnią uwarunkowania zewnętrzne, takie jak: występowanie zdywersyfikowanych, wygodnych i bezpiecznych (o ograniczonym ryzyku),

⁷⁸⁹ A. Ando, F. Modigliani, *The "Life Cycle" Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests*, "The American Economic Review", 1963 vol. 53 no. 1, p. 80.

⁷⁹⁰ F. Modigliani, *Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations*, "The American Economic Review", 1986 vol. 76 no. 3, p. 309.

⁷⁹¹ A. Deaton, *Franco Modigliani and the life-cycle theory of consumption*, "BNL Quarterly Review", 2005 vol. 58 no. 233-234, p. 91.

⁷⁹² M. Friedman, *A Theory of Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton 1957, p. 31.

⁷⁹³ A. Milczarek, *Wpływ dochodu na decyzje konsumenta na runku – analiza wybranych teorii konsumpcji*, „Studia i Prace WNEiZ US”, 2016 t. 44 nr 1, s. 24.

⁷⁹⁴ M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie. Postawy i zachowania...*, op. cit., s. 26.

instrumentów oszczędzania (oraz dostęp do nich), jakość oraz przepływ informacji finansowych, występowanie (głównie) publicznych zachęt do oszczędzania (polegających na stosowaniu różnego rodzaju preferencji dla osób, które oszczędzają), a także możliwość kupna dóbr rzeczowych o stabilnej wartości w czasie⁷⁹⁵.

Oszczędzanie, poza zdolnością, uzależnione jest także od skłonności (chęci, motywacji) ludzi, w tym właśnie ujawnia się jego instytucjonalny charakter. O postawach ludzi względem gromadzenia oszczędności decyduje wiele czynników, o subiektywnej, a także zwykle długookresowej naturze. O skłonności do oszczędzania ludzi decyduje nie tylko ich indywidualny odbiór otoczenia społeczno-gospodarczego⁷⁹⁶, który związany jest z pojawianiem się określonych oczekiwań co do przyszłości (na przykład w zakresie zmian poziomu cen w gospodarce, w konsekwencji stóp procentowych, bądź wystąpienia kryzysów gospodarczych, czy zmian w zakresie prowadzonej polityki gospodarczej), ale także ich osobiste preferencje oszczędzania, które mogą pojawić się za sprawą różnorodnych potrzeb⁷⁹⁷. Skłonność do oszczędzania pojawia się w ludziach za sprawą wyznawanego przez nich systemu wartości, który zwykle nabywają za sprawą wychowania, a także otoczenia, w którym żyją. Ponadto, oszczędzanie może umożliwić im realizację określonych celów (korzyści). Keynes wskazał osiem przesłanek, które tłumaczą, dlaczego ludzie oszczędzają. Są to następujące motywy⁷⁹⁸:

- ostrożności (zabezpieczenia, zapobiegliwości) – oszczędności jako zabezpieczenie przed możliwością wystąpienia zdarzeń o charakterze losowym, które spowodowałyby pojawienie się niespodziewanych wydatków (oszczędzanie „na czarną godzinę”, oszczędności buforowe);
- przezorności – oszczędności jako źródło zaspokajania potrzeb, które w przyszłości mogą być większe za sprawą konieczności utrzymania rodziny; ponadto, ludzie oszczędzają by utrzymać dotychczasowy poziom konsumpcji w wieku poprodukcyjnym;
- przyszłych korzyści (spekulacyjny) – ludzie oszczędzają, ponieważ chcą w przyszłości uzyskać dodatkowe korzyści z oszczędzania w postaci odsetek oraz aprecjacji wartości dóbr, w których ulokowali środki (poniekąd jest to dążenie do przyszłego bogacenia się);
- poprawy jakości życia – oszczędności jako źródło finansowania wydatków służących powiększaniu zasobów majątku w przyszłości (pokrycie znaczących wydatków, związanych na przykład z zakupem domu, samochodu, złota, czy dzieł sztuki; które istotnie mogą przyczynić się do poprawy standardu życia);

⁷⁹⁵ S. G. Beverly, M. Sherraden, *Institutional determinants of saving: implications for low-income households and public policy*, „The Journal of Socio-Economics”, 1999 vol. 28 no. 4, p. 463-465.

⁷⁹⁶ Indywidualna percepcja otoczenia może „prowadzić do różnic w «kadrowaniu» i «wycenie» poszczególnych sytuacji decyzyjnych. Zasadniczą rolę odgrywa tu osobiste doświadczenie, ale również ukształtowana wiedza i doświadczenie grupy społecznej, w której funkcjonuje jednostka”. M. Rószkiewicz, *Zmienność stopy oszczędzania polskich gospodarstw domowych*, „Gospodarka Narodowa”, 2008 t. 225 nr 7-8, s. 65-66.

⁷⁹⁷ A. Z. Nowak, K. Ryć, *Oszczędności w okresie transformacji*, „Studia Europejskie”, 2002 t. 22 nr 2, s. 29-30.

⁷⁹⁸ J. M. Keynes, *The General Theory...* op. cit., p. 95-96.

- niezależności – oszczędności jako źródło finansowania wydatków, umożliwiających osiągnięcie niezależności od bieżących dochodów swoich, ale także innych osób (na przykład rodziców);
- przedsiębiorczości – ludzie oszczędzają, by móc uzbierać wystarczająco pieniędzy do rozpoczęcia i prowadzenia własnej działalności gospodarczej, a także do ewentualnego inwestowania na giełdzie papierów wartościowych lub walut;
- dziedziczenia (dumy) – oszczędności jako źródło majątku, który zostanie odziedziczony w formie spadku; ludzie czują powinność zostawienia większej schedy niż sami odziedziczyli⁷⁹⁹;
- skąpstwa – oszczędności jako rezultat dążenia do „*uporczywego powstrzymywania się przed wydatkami samymi w sobie*” (swego rodzaju forma natręctwa).

Długą listę keynesowskich powodów tłumaczących wysoką skłonność do oszczędzania jeszcze uzupełnić o dwa motywy, to jest:

- przyzwyczajenia⁸⁰⁰ – oszczędzanie staje się z czasem nierozdzielalnym procesem życia niektórych ludzi (nawykiem), ludzie oszczędzają, bo sprawia im to radość;
- naśladownictwa⁸⁰¹ – oszczędzanie jako efekt powielania zachowań innych osób; ale także ludzie chcą oszczędzać, ponieważ mimowolnie ulegają bodźcom kreowanym przez określone jednostki (na przykład mass media), skłaniające ich do tego działania;
- potrzeby utrzymania płynności (transakcyjny)⁸⁰² – oszczędności jako doraźne źródło finansowania cyklicznych wydatków (obawa, lęk przed długami⁸⁰³).

Podobnie jak w przypadku skłonności do zdobywania wiedzy, tak również w przypadku oszczędzania pojawiają się: korzyści gratyfikujące postępowanie zgodne, bądź sankcje wynikające z działań niezgodnych, z tą instytucją nieformalną. Wysoka skłonność do oszczędzania umożliwia ludziom realizację ich celu oszczędzania (jest właściwie warunkiem niezbędnym ku temu), wynikającym z motywu, którym się kierują. Niska skłonność do oszczędzania nie tylko wiąże się z brakiem szansy na realizację długookresowych celów związanych z zabezpieczeniem przyszłości, poprawy bytu czy przekazaniem spadku, ale także może (choć bardzo rzadko⁸⁰⁴) wiązać się z pojawieniem się sankcji o charakterze społecznym (wykluczenie z pewnych kręgów), ale i moralnym

⁷⁹⁹ K.-E. Wärneryd, *Oszczędzanie...* op. cit., s. 557.

⁸⁰⁰ K.-E. Wärneryd, *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 1999, s. 264.

⁸⁰¹ W. F. van Raaij, *Economic psychology*, „Journal of Economic Psychology”, 1981 vol. 1 no. 1, p. 4

⁸⁰² D. Korenik, *Oszczędzanie indywidualne w Polsce...*, op. cit., s. 28.

⁸⁰³ L. Canova, A. M. M. Rattazzi, P. Webley, *The hierarchical structure of saving motives*, „Journal of Economic Psychology”, 2005 vol. 26 no. 1, p. 28.

⁸⁰⁴ Stosunek do oszczędzania jest prywatną sprawą każdego człowieka. Ponadto, ludzie nie lubią rozmawiać o pieniądzu, zatem zwykle unikają poruszania tematów związanych z oszczędzaniem. Nie wymieniają się doświadczeniami, wiedzą na temat oszczędzania i osobistego stosunku do odkładania pieniędzy. Trudno jest zatem zidentyfikować jednostki, które oszczędzają, a które tego nie robią. Wydaje się, że są to warunki, w których ukształtowanie sankcji społecznych braku, lub niskiej, skłonności do oszczędzania jest wysoce ograniczone.

(na przykład wynikających z napiętnowania przez religię określonych zachowań, wzorca postępowania – między innymi rozrzutności czy braku wstrzemięźliwości)⁸⁰⁵.

Współcześnie, nie ma wątpliwości, że oszczędności mają zdecydowanie pozytywny wpływ na rozwój gospodarki. Keynesowska perspektywa, chociaż zawładnęła myśleniem ekonomistów (i nie tylko) o skłonności do oszczędzania, a także samym oszczędzaniu, na wiele lat, stopniowo odchodzi w zapomnienie. Paradoks zapobiegliwości (oszczędzania) zaczyna być określany mianem paradoksu. W literaturze przedmiotu pojawia się coraz więcej prac, które ujawniają szereg jego słabości, a także wykazują, że zawodzi on nawet biorąc pod uwagę krótki horyzont czasowy⁸⁰⁶. Andrzej Rzońca, na podstawie wnikliwej analizy modeli równowagi ogólnej gospodarki, stwierdza, że „z paradoksem zapobiegliwości wiąże się istotny paradoks: jest on przedmiotem nauczenia na podstawowym kursie ekonomii, ale bliższe przyjrzenie się modelom, które są wykorzystywane do jego zilustrowania, bądź uwzględnienie w nich nieco większej liczby zależności występujących w gospodarce prowadzi do wniosku, że jest on co najwyżej bardzo słaby, jeśli w ogóle występuje”⁸⁰⁷. Oszczędności zatem były, są, a także będą należeć do grupy najważniejszych kategorii dynamizujących proces rozwoju gospodarczego.

By poziom oszczędności (określony w postaci stopy oszczędności) w gospodarce mógł wzrastać, w ludziach musi pojawić się wysoka skłonność do oszczędzania, jednocześnie musi być ona podparta możliwościami oszczędzania (efektywna skłonność do oszczędzania). Mogą jednak wystąpić dwie okoliczności, które nie doprowadzą do znaczącego wzrostu poziomu oszczędności w gospodarce:

- 1) wysoka skłonność do oszczędzania, jednak brak zdolności⁸⁰⁸,
- 2) brak skłonności do oszczędzania, przy możliwościach do oszczędzania.

Wyższa skłonność do oszczędzania członków społeczeństwa, której odzwierciedleniem jest wzrost poziomu oszczędności w gospodarce, pozytywnie oraz wielokanałowo wpływa na poprawę poziomu rozwoju⁸⁰⁹. Szczególnie istotna, w tej kwestii, okazuje się zależność inwestycji od oszczędności. Oszczędzanie jest domeną gospodarstw domowych, natomiast inwestowanie przedsiębiorstw, dlatego stawianie znaku równości pomiędzy poziomem oszczędności a inwestycji (ujęcie klasyczne⁸¹⁰) wydaje się mocno redukcjonistyczne. Transformacja jednych w drugie możliwa jest za sprawą mechanizmu stopy procentowej. Zależność poziomu oszczędności od

⁸⁰⁵ E. Gruszevska, *Instytucje a proces...* op. cit., s. 189-190.

⁸⁰⁶ C. F. Thies, *The Paradox of Thrift: RIP*, "Cato Journal", 1996 vol. 16 no. 1, p. 125-126.

⁸⁰⁷ A. Rzońca, *Paradoks paradoksu zapobiegliwości*, „Bank i Kredyt”, 2007 nr 3, s. 38.

⁸⁰⁸ Nie wyklucza to sytuacji, w której ludzie, o względnie bardzo niskim poziomie dochodu bieżącego, także oszczędzają. Rozmiary oszczędności w ich przypadku, jednak, są tak niskie, że z perspektywy makroekonomicznej można je uznać za nieistotne.

⁸⁰⁹ T. Jappelli, M. Pagano, *Saving, Growth, and Liquidity Constraints*, "The Quarterly Journal of Economics", 1994 vol. 109 no. 1, p. 102-103.

⁸¹⁰ „Ekonomiści klasyczni niemal nigdy nie używali słowa «inwestycje» lecz «oszczędzanie», mając na myśli nie proces oszczędzania, ale jego efekt, czyli zaoszczędzone zasoby. Pojęcie oszczędności oznaczało u nich oszczędności przekształcone już, dzięki inwestycjom, w dodatkowe wyposażenie kapitałowe”. M. Blaug, *Teoria Ekonomii. Ujęcie...* op. cit., s. 176.

stopy procentowej jest dodatnia, zatem jej wzrost sprawia, że ludzie oszczędzają więcej, ponieważ mogą spodziewać się osiągnięcia wyższych korzyści (wzrost oprocentowania) z tego działania⁸¹¹. Poziom oszczędności oznacza wielkość zakumulowanych środków, możliwych do wykorzystania w gospodarce. „*Inwestycje za pośrednictwem stopy procentowej (kształtującej się swobodnie na rynku) dostosowują się do wielkości*” oszczędności w gospodarce⁸¹². W ten właśnie sposób nagromadzone środki trafiają do przedsiębiorstw w postaci źródeł finansowania (o koszcie kapitału obcego określonym w znaczącym stopniu przez poziom stopy procentowej) – głównie w postaci kredytów, czy pożyczek (ale nie tylko)⁸¹³. Ważną rolę w przekształcaniu oszczędności w inwestycje pełni system bankowy, który z jednej strony, dostarcza instrumentów oszczędzania, zaś z drugiej, oferuje szereg możliwości finansowania działalności gospodarczej.

Wzrost skłonności do oszczędzania, który przekłada się na zwiększenie zasobu oszczędności w gospodarce, prowadzi do wzrostu inwestycji, dzięki którym możliwe jest tworzenie nowego, a także ulepszanie istniejącego kapitału zarówno materialnego, jak i niematerialnego. Zwiększanie zasobu kapitału w gospodarce umożliwia wzrost potencjału produkcyjnego, a także ekspansję działalności innowacyjnej. Gospodarki, które nie są w stanie generować wystarczających oszczędności, są w znacznym stopniu uzależnione od środków pochodzących z zagranicy, które nie są tak skuteczne w kreowaniu kapitału jak te, pochodzące z wewnątrz gospodarki (hipoteza Feldsteina-Horioki⁸¹⁴ – przeważająca część inwestycji przedsiębiorstw jest finansowana oszczędnościami krajowymi⁸¹⁵). Oszczędności przyczyniają się do wystąpienia zmian strukturalnych w produkcji, wywierają wpływ na indukowanie procesów bardziej czasochłonnych (okrężnych), ale jednocześnie o wyższej produktywności⁸¹⁶. Mechanizm jest następujący: „*zmiana preferencji na bardziej zorientowane na przyszłość prowadzi do wzrostu zasobu oszczędności, co z kolei obniża stopę procentową i stwarza większy zasób funduszy. Końcowym rezultatem jest więcej etapów produkcji i ogólnie dłuższy czas do chwili ukończenia produktu*”⁸¹⁷. Dzięki oszczędnościom, których wielkość zależy od nieformalnej instytucji skłonności do oszczędzania, możliwe jest zatem wydłużanie procesu produkcji, co prowadzi do wypracowania lepszych metod produkcji, w konsekwencji osiągnięcia wyższej globalnej wartości dodanej⁸¹⁸. Niniejsze wnioski odnajdują swoje

⁸¹¹ A. R. J. Turgot, *O tworzeniu i podziale bogactw*, Nakład Geberthnera i Wolfa, Warszawa 1927, s. 73-74.

⁸¹² E. Gruszevska, *Instytucje a proces...* op. cit., s. 173-174.

⁸¹³ G. Bertocco, *The Relationship Between Saving and Credit from a Schumpeterian Perspective*, „Journal of Economic Issues”, 2009 vol. 43 no. 3, p. 608.

⁸¹⁴ M. Feldstein, Ch. Horioka, Domestic Saving and International Capital Flows, „The Economic Journal”, 1980 vol. 90 no. 358, p. 327-328.

⁸¹⁵ P. Mischal, *Feldstein-Horioka Hypothesis in Countries with Varied Levels of Economic Development*, „Contemporary Economics”, 2011 vol. 5 no. 2, p. 26-27.

⁸¹⁶ M. Skousen, *Logika ekonomii...* op. cit., s. 426.

⁸¹⁷ M. Machaj, *Stopa procentowa a struktura produkcji*, E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa: Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2020, s. 101-102.

⁸¹⁸ H. de Soto, *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, Mises Institute, Auburn 2009, p. 339-341.

odzwierciedlenie także w świetle wyników makroekonomicznych analiz empirycznych. Misztal⁸¹⁹ potwierdził występowanie przyczynowej zależności stopy wzrostu gospodarczego (procentowy przyrost PKB) od stopy oszczędności (% PKB) w krajach wysoko rozwiniętych w latach 1980-2010. Z kolei badania zespołu pod kierunkiem Aghiona⁸²⁰, bazujące na próbie 118 krajów w latach 1960-2000, ujawniły, że oszczędności krajowe są szczególnie ważne przy absorpcji nowych technologii, zwłaszcza w przypadku gospodarek rozwijających się.

Większy zasób oszczędności, będący wynikiem wyższej skłonności do oszczędzania, wiąże się także z innymi korzyściami makroekonomicznymi dla społeczeństwa i gospodarki. Można wśród nich wskazać:

- poprawę stabilizacji gospodarczej – kapitał, który powstaje za sprawą oszczędności wewnętrznych, nie jest tak podany na odpływ w warunkach kryzysów, jak ten pochodzący z zewnątrz gospodarki;
- wzrost niezależności ekonomicznej państwa – występowanie odpowiedniego poziomu oszczędności krajowych ogranicza potrzebę finansowania zagranicznego, którego wykorzystanie przez przedsiębiorców jest obciążone wyższym ryzykiem⁸²¹;
- ograniczenie ryzyka i skali ubóstwa – w tej kwestii istotną rolę przypisuje się oszczędnościom buforowym⁸²² – ludzie wpłacają pieniądze na przykład na indywidualne konta emerytalne czy korzystają z systemu ubezpieczeń społecznych, wszystko po to, by uchronić się od gwałtownego spadku konsumpcji w przyszłości.

Różnice w poziomie oszczędności mogą w znaczącym stopniu przyczynić się do wyjaśnienia dysproporcji rozwojowych. Zagadką jednak pozostaje sytuacja, w której pomimo podobnego wyposażenia w zasoby wytwórcze i środki finansowe, jedne gospodarki rozwijają się szybciej, a inne wolniej. Wydaje się, że takie różnice mają podłoże instytucjonalne, i ważną rolę w tym zakresie pełni zróżnicowany stopień skłonności do oszczędzania. Gospodarki, które nie tworzą oszczędności, ograniczają swoje szanse na przyspieszenie rozwoju i możliwość dogonienia tych, które są bardziej rozwinięte.

5.3. Instytucjonalne elementy kapitału społecznego w rozwoju gospodarczym

5.3.1. Elementy teorii kapitału społecznego

Kapitał społeczny, obok ludzkiego, zaliczany jest do najważniejszych elementów szeroko rozumianego kapitału niematerialnego⁸²³. Jego definiowanie nie należy do prostych zadań, ponieważ

⁸¹⁹ P. Misztal, *The relationship between savings and economic growth in countries with different level of economic development*, "e-Finanse: Financial Internet Quarterly", 2011 vol. 7 no. 2.

⁸²⁰ P. Aghion, D. Comin, P. Howitt, I. Tecu, *When Does Domestic Savings Matter for Economic Growth?* "IMF Economic Review", 2016 vol. 64 no. 3.

⁸²¹ D. Korenik, *Oszczędzanie indywidualne w Polsce...*, op. cit., s. 26.

⁸²² M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie. Postawy i zachowania...*, op. cit., s. 38.

⁸²³ J. S. Coleman, *Capital in the Creation of Human Capital*, "American Journal of Sociology", 1988, vol. 94, p. 100-101.

jest to kategoria wysoce złożona oraz wielowymiarowa, a także interdyscyplinarna – szczególnie „obecna w tradycji ekonomicznej, jak i socjologicznej”⁸²⁴. W literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele sposobów jego definiowania. Według Pierre’a Bourdieu kapitał społeczny jest „ogółem rzeczywistych lub potencjalnych zasobów, które są związane z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych relacji wzajemnej znajomości oraz uznania, lub innymi słowy, z członkostwem w grupie”⁸²⁵. Definicja Bourdieu ma mikroekonomiczny charakter (skala jednostki)⁸²⁶. By móc ją wykorzystać w skali makro należałoby określenie „zasoby” rozumieć jako dominujące w społeczeństwie wartości, związane z tworzeniem sieci międzyludzkich, a także uczestnictwem w życiu społecznym⁸²⁷.

Robert D. Putnam określił kapitał społeczny jako zbiór reguł społecznych ściśle powiązanych z zaufaniem, wzajemnością, skłonnością do wchodzenia w interakcje społeczne (tworzeniem sieci) z innymi członkami społeczeństwa⁸²⁸, które „umożliwiają poprawę efektywności społeczeństwa poprzez ułatwienie skoordynowanych działań”⁸²⁹. W podobny sposób, jako „zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im skuteczne współdziałanie”⁸³⁰, tę kategorię rozumie Francis Fukuyama. Natomiast według Elinor Ostrom kapitał społeczny jest „wspólną wiedzą, normami, zasadami oraz oczekiwaniami”, które warunkują interakcje społeczne i stymulują ludzi do wspólnego działania⁸³¹. Ciekawą definicję proponują Christiaan Grootaert i Thierry van Bastelaer, którzy pod pojęciem kapitału społecznego rozumieją instytucje (postawy, reguły społeczne, a także wartości) oraz związki, które „wpływają na interakcje między ludźmi i przyczyniają się do wzrostu ekonomicznego i społecznego”⁸³². Na tej podstawie można stwierdzić, że nie każdy element kapitału społecznego jest instytucją. W pracy przyjęto szeroką definicję kapitału społecznego autorstwa Humnatha Bhandariego i Kumi Yasunobu, zgodnie z którą jest on „zasobem zbiorowym w postaci wspólnych norm, zaufania, związków społecznych, które ułatwiają współpracę i zbiorowe działania na rzecz wzajemnych korzyści”⁸³³.

⁸²⁴ B. Gannon, J. Roberts, *Social capital: exploring the theory and empirical divide*, „Empirical Economics”, 2020 vol. 58 no. 4, p. 901.

⁸²⁵ P. Bourdieu, *The Forms of Capital*, (in:) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, (eds.) J. G. Richardson, Greenwood Press, New York 1986, p. 248-249.

⁸²⁶ K. Sierocińska, *Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiar i typy*, „Studia Ekonomiczne”, 2011 t. 68 nr 1, s. 72.

⁸²⁷ N. Lin, *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, Cambridge 2001, p. 24-25.

⁸²⁸ R. D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York 2000, p. 18.

⁸²⁹ R. D. Putnam, R. Leonardi, R. Y. Nonetti, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton 1994, p. 167.

⁸³⁰ F. Fukuyama, *Kapitał społeczny*, (w:) *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (red.) L. E. Harrison, S. P. Huntington, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 169.

⁸³¹ E. Ostrom, *Social capital: A fad or a fundamental concept*, (in:) *Social capital: a multifaceted perspective*, (eds.) P. Dasgupta, I. Saregeldin, The World Bank, Washington 1999, p. 176.

⁸³² Ch. Grootaert, T. van Bastelaer, *Social Capital: From Definition to Measurement*, (in:) *Understanding and Measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practitioner*, (eds.) Ch. Grootaert, T. van Bastelaer, The World Bank, Washington 2002, p. 2.

⁸³³ H. Bhandari, K. Yasunobu, *What is Social Capital? A Comprehensive Review of the Concept*, „Asian Journal of Social Science”, 2009 vol. 37 no. 3, p. 491.

Natura kapitału społecznego nie jest jednorodna, przez co pojawiają się problemy z dokładnym określeniem jego właściwości. Wysoka trudność identyfikacji jego cech powoduje, że w literaturze pojawiały się głosy, które poddawały w wątpliwość stosowanie określenia „kapitał” w stosunku do omawianej kategorii⁸³⁴. Ma on bowiem właściwości podobne, a nawet tożsame, ale i odrębne w stosunku do kapitału materialnego (tabela 5.3.).

Tabela 5.3. Cechy kapitału społecznego w porównaniu do własności kapitału materialnego

Cechy kapitału społecznego	
podobne (tożsame) w stosunku do kapitału materialnego	odmienne w stosunku do kapitału materialnego
– produktywny charakter, – możliwość inwestowania pośredniego, – zdolność do przekształcania zasobów w wyniki, – heterogeniczność i zróżnicowana trwałość, – substytucyjność techniczna elementów, – konieczność podtrzymywania, dbałości, – (ograniczona) możliwość wyłączenia z użytkowania, – występowanie kosztu alternatywnego, – częściowa zbywalność (dziedziczność).	– bezpośrednia niematerialność, a przez to niemierzalność, – ograniczone możliwości inwestowania bezpośredniego, – brak możliwości wyrażenia w pieniądzu, – powiększanie wartości przy wykorzystywaniu, – bliżej mu do dobra publicznego, niż prywatnego, – własność wyłącznie społeczna.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Kostro, *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka Narodowa”, 2005 nr 7-8, s. 14-16; B. Noteboom, *Social Capital, Institutions and Trust*, „Review of Social Economy”, 2007 vol. 65 no. 1, p. 33; M. Paldam, G. T. Svendsen, *An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke*, „European Journal of Political Economy”, 2000 vol. 16 no. 2, p. 344; L. J. Robison, A. A. Schmid, M. E. Siles, *Is Social Capital Really Capital?* „Review of Social Economy”, 2002 vol. 60 no. 1, p. 8-17; R. Weaver, *Exploring the Elements of Social Capital: Leverage Points and Creative Measurement Strategies for Community Building and Program Evaluation*, „National Civic Review”, 2018 vol. 107 no. 1, p. 18.

Współcześnie nie ulega jednak wątpliwości, że zastosowanie tego określenia jest uzasadnione. Chociaż kapitał społeczny nie posiada wszystkich cech kapitału w tradycyjnym ujęciu ekonomicznym, to posiada te najważniejsze, „nie jest zatem pustą metaforą, lecz terminem określającym realny zasób o znaczeniu społecznym”⁸³⁵. Kapitał społeczny ma wpływ na⁸³⁶:

- ograniczanie niepewności zjawisk społeczno-gospodarczych, a także poprawę przewidywalności zachowań jednostek w społeczeństwie,
- usprawnienie procesu podejmowania decyzji, za sprawą utartych schematów, znajomości, a także wyznawanych wartości,
- ograniczanie zachowań oportunistycznych, w szczególności zjawiska „pasażera na gapę” oraz zachowań typu *rent seeking*, ale także oszustw i kradzieży (wykluczenie osób postępujących w ten sposób ze wspólnoty; społeczne napiętnowanie)⁸³⁷,
- tworzenie bezpiecznego środowiska maksymalizacji wspólnotowych korzyści⁸³⁸.

⁸³⁴ K. J. Arrow, *Observations on social capital*, (in:) *Social capital: a multifaceted perspective*, (eds.) P. Dasgupta, I. Saregeldin, The World Bank, Washington 1999, p. 3-5; R. M. Solow, *Notes on social capital and economic performance*, (in:) *Social capital: a multifaceted perspective*, (eds.) P. Dasgupta, I. Saregeldin, The World Bank, Washington 1999, p. 7-8.

⁸³⁵ K. Kostro, *Kapitał społeczny w...* op. cit., s. 17.

⁸³⁶ Ibidem, s. 19.

⁸³⁷ P. F. Whiteley, *Economic Growth and Social Capital*, „Political Studies”, 2000 vol. 48 no. 3, p. 447-448.

⁸³⁸ S. Knowles, *Is Social Capital Part of the Institutions Continuum?* „CREDIT Research Paper”, 2005 no. 05/11, p. 11.

Analizując znaczenie kapitału społecznego należy mieć także na uwadze jego „ciemne” strony. Może on, głównie w skrajnych sytuacjach, powodować⁸³⁹:

- traktowanie indywidualnego sukcesu jednostki jako zagrożenia dla spójności wspólnoty,
- ograniczenie autonomii jednostek (zmuszanie innych do dostosowania się do grupy, rezygnacji z własnych przekonań, zasad moralnych, a także etycznych),
- wykluczenie osób spoza wspólnoty z dostępu do zasobów gospodarczych,
- promowanie wartości niezgodnych z prawem (np. w ramach grup przestępczych),
- ryzyko ukształtowania się grup o sprzecznych interesach – podłoże do konfliktu, ale także lobbowania (naciski ze strony grup interesu) rozwiązań niekorzystnych z perspektywy całego społeczeństwa.

Kapitał społeczny jest kategorią złożoną, składającą się z wielu elementów. Na ogół jego komponenty można uporządkować w cztery grupy⁸⁴⁰:

- zaufanie społeczne (w stosunku do innych ludzi, ale i organizacji);
- społeczne uczestnictwo (członkostwo w organizacjach, zaangażowanie społeczne i organizacyjne, postawy obywatelskie);
- normy i postawy wzajemności;
- sieci społeczne.

Kapitał społeczny składa się zatem z elementów strukturalnych, normatywno-poznawczych, także *stricto* behawioralnych. „Na poziomie indywidualnym podstawowe znaczenie mają sieci i relacje, na kolektywnym zaś – normy, jak i partycypacja czy kooperacja”⁸⁴¹. Powszechnie uznaje się, że najważniejszym jego elementem jest zaufanie⁸⁴², które niekiedy jest nawet z nim utożsamiane⁸⁴³. Zaufanie jest podstawą kooperacji, katalizatorem skłonności do społecznej partycypacji, a także warunkiem niezbędnym do powstawania i utrwalania różnorodnych sieci społecznych⁸⁴⁴. Właśnie z tego powodu w dalszej części pracy szczególna uwaga zostanie poświęcona wieloaspektowemu oddziaływaniu właśnie tej instytucji na dynamikę rozwoju gospodarczego.

5.3.2. Zaufanie społeczne a rozwój gospodarczy

Zaufanie można rozumieć w kategoriach optymistycznego przekonania, a nawet pewności, dotyczących działań oraz zachowań innych jednostek, grup, a także organizacji, funkcjonujących

⁸³⁹ J. Działek, *Kapitał społeczny – ujęcia teoretyczne i praktyka badawcza*, „Studia Regionalne i Lokalne”, 2011 t. 45 nr 3, s. 105; E. Mączyńska, *Kapitał społeczny w społeczno-gospodarczym rozwoju*, „Biuletyn PTE”, 2023 t. 102 nr 3, s. 45-46; A. Portes, *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, „Annual Review of Sociology”, 1998 vol. 24, p. 15-17.

⁸⁴⁰ H. Bhandari, K. Yasunobu, *What is Social...* op. cit., p. 491.

⁸⁴¹ Z. Staniek, *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego...* op. cit., s. 45.

⁸⁴² K. Newton, *Social and Political Trust*, (in:) *The Oxford Handbook of Political Behavior*, (eds.) R. J. Dalton, H.-D. Klingemann, Oxford Academic, Oxford 2009, p. 342.

⁸⁴³ F. Fukuyama, *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, The Free Press, New York 1995, p. 11.

⁸⁴⁴ O. Y. Kwon, *Social Trust and Economic Development The Case of South Korea*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2019, p. 34-35.

w danym społeczeństwie⁸⁴⁵. Jego istotą jest zawierzenie, przekonanie, swego rodzaju założenie w warunkach niepewności, które kompensuje brak wiedzy i informacji odnośnie działań, zachowań, a także postaw innych podmiotów w gospodarce⁸⁴⁶. Zaufanie może być efektem powtarzających się interakcji międzyludzkich powodujących powstawanie, a także wzmacnianie relacji oraz więzi społecznych lub może wynikać z posiadanych informacji na temat podmiotów, ich cech, działań, przekonań, a także przeszłych działań (poznania społecznego)⁸⁴⁷. Zaufanie może także wynikać z przekazanych tradycji, ale także zdobytych doświadczeń w ciągu całego życia, umożliwiających poprawne przewidywanie działania innych osób, grup, a nawet organizacji⁸⁴⁸. Zaufanie jest zatem „procesem poznawczym osadzonym w sferze wiedzy i przekonań (...), ponieważ wiąże się z automatycznymi oraz świadomymi procesami, które są zarówno impulsywne, jak i refleksyjne”⁸⁴⁹. Aaron M. Hoffman wskazuje następujące prawidłowości dotyczące zaufania⁸⁵⁰:

- zaufanie społeczne odnosi się do postawy obejmującej gotowość do powierzenia swoich interesów w ręce innych osób, grup, czy podmiotów;
- intensywność, a także zakres zaufania może być różny i podlega ciągłym zmianom;
- zaufanie pojawia się w warunkach niepewności, które wiążą się z potencjalnymi stratami, ale także zyskami (nieznany wynik);
- zaufanie zawsze wiąże się z prognozowaniem przyszłych działań innych ludzi, czy organizacji, jego istotą jest subiektywny szacunek ryzyka związanego z powierzeniem swoich spraw innym.

Kierunek zaufania społecznego może być różny. Co do zasady można wyróżnić zaufanie: 1) względem innych ludzi (np. członków rodziny, znajomych, nieznajomych lub osób należących do określonych grup społecznych) oraz 2) w stosunku do działań organizacji (zarówno publicznych, jak i prywatnych)⁸⁵¹. Zarówno w przypadku zaufania interpersonalnego, jak i organizacyjnego, istota pozostaje ta sama, natomiast inna jest ich natura. Po pierwsze, zaufanie organizacyjne jest zwykle jednostronne – ludzie jedynie wyrażają je w stosunku do działań i decyzji podmiotów, a te, zwykle tego nie odwzajemniają. W przypadku zaufania interpersonalnego pojawiają się sprzężenia zwrotne między jednostkami, które umożliwiają budowanie długotrwałych relacji społecznych. Po drugie, zaufanie organizacyjne jest znacznie mniej trwałe w stosunku do

⁸⁴⁵ M. Fafchamps, *Market Institutions in Sub-Saharan Africa. Theory and Evidence*, The MIT Press, Cambridge 2004, p. 13.

⁸⁴⁶ E. M. Uslaner, R. S. Conley, *Civic Engagement and Particularized Trust: The Ties that Bind People to their Ethnic Communities*, „American Politics Research”, 2003 vol. 31 no. 4, p. 352.

⁸⁴⁷ J. Platteau, *Behind the market stage where real societies exist - part I: The role of public and private order institutions*, „The Journal of Development Studies”, 1994 vol. 30 no. 3, p. 550-553.

⁸⁴⁸ K. M. Sønderskov, P. T. Dinesen, *Trusting the State, Trusting Each Other? The Effect of Institutional Trust on Social Trust*, „Political Behavior”, 2016 vol. 38 no. 1, p. 180.

⁸⁴⁹ B. G. Robbins, *What is Trust? A Multidisciplinary Review, Critique, and Synthesis*, „Sociology Compass”, 2016 vol. 10 no. 10, p. 975.

⁸⁵⁰ A. M. Hoffman, *A Conceptualization of Trust in International Relations*, „European Journal of International Relations”, 2002 vol. 8 no. 3, p. 376-379.

⁸⁵¹ S. Băltătescu, *Trust in Institutions and Well-Being: A State of the Art*, „Fascicula Sociologie-Filosofie-Asistență Socială”, 2002, no. 1, p. 95.

interpersonalnego. Wynika to z tego, że zaufanie w stosunku do innych ludzi, w odróżnieniu od pewności co do działań podmiotów, ma charakter intuicyjny, niespecyficzny, a także w większości przypadków silnie emocjonalny⁸⁵². Nie bez powodu zaufanie interpersonalne określane jest mianem „społecznego kleju”, który „łączy ludzi i sprzyja kształtowaniu pomysłów, motywów oraz zachowań, które promują zbiorowe cele”⁸⁵³, a także „podstawowym filarem społeczeństwa”⁸⁵⁴. W zasadzie, pewność w stosunku do działań organizacji jest pochodną zaufania interpersonalnego – należy pamiętać, że to ludzie je tworzą, a także do nich należą.

Instytucja zaufania społecznego odgrywa istotną rolę w tworzeniu warunków sprzyjających rozwojowi. Jak Kenneth J. Arrow zauważył: „każda transakcja handlowa zawiera w sobie element zaufania, z pewnością każda, która przeprowadzana jest przez pewien czas”⁸⁵⁵. Oznacza to, że zaufanie odgrywa znaczącą rolę w procesie redukcji kosztów związanych z pozyskiwaniem informacji, a także egzekwowania umów (transakcyjnych⁸⁵⁶). Ponadto, ogranicza tendencje do zachowań oportunistycznych, a także wzmacnia współpracę pomiędzy jednostkami, poprzez kreowanie względnie bezpiecznego pola interakcji. Zaufanie społeczne oddziałuje na poprawę przepływu wiarygodnych informacji (dotyczących między innymi technologii, czy możliwości rynkowych, ale także nierzetelnych osób i podmiotów), czego konsekwencją jest wzrost przewidywalności zachowań innych ludzi, grup, a także podmiotów⁸⁵⁷. Ponadto, zaufanie sprzyja decentralizacji działalności gospodarczej, a przez to wpływa na poprawę jej produktywności⁸⁵⁸. Biorąc to pod uwagę można uznać, że zaufanie umożliwia poprawę osiąganych wyników gospodarczych.

Pozytywny związek zaufania społecznego i wzrostu gospodarczego, zwykle mierzonego stopą wzrostu PKB lub PKB per capita, potwierdza szereg badań empirycznych. W swoich pracach ujawnili go między innymi: Knack i Keefer⁸⁵⁹; Whiteley⁸⁶⁰; Zak i Knack⁸⁶¹; Nannestad⁸⁶²; Horváth⁸⁶³ oraz Bjørnskov⁸⁶⁴. Wraz z osiąganiem coraz wyższego poziomu rozwoju gospodarczego, znaczenie zaufania we wzroście zaczyna być względnie mniejsze, w porównaniu do innych czynników. Taki

⁸⁵² T. C. Earle, *Trust, Confidence, and the 2008 Global Financial Crisis*, „Risk Analysis”, 2009 vol. 29 no. 6, p. 788.

⁸⁵³ P. A. M. Van Lange, *Generalized Trust: Four Lessons From Genetics and Culture*, „Current Directions in Psychological Science”, 2015 vol. 24 no. 1, p. 71.

⁸⁵⁴ G. Spadaro, K. Gangl, J.-W. Van Prooijen, P. A. M. Van Lange, C. O. Mosso, *Enhancing feelings of security: How institutional trust promotes interpersonal trust*, „PLoS One”, 2020 vol. 15 no. 9, p. 17.

⁸⁵⁵ K. J. Arrow, *Gifts and Exchanges*, „Philosophy & Public Affairs”, 1972 vol. 1 no. 4, p. 357.

⁸⁵⁶ D. C. North, *Transaction Costs, Institutions...* op. cit., p. 7.

⁸⁵⁷ M. Fauchamps, B. Minten, *Returns to social network capital among traders*, „Oxford Economic Papers”, 2002 vol. 54 no. 2, p. 175.

⁸⁵⁸ N. Bloom, R. Sadun, J. Van Reenen, *The Organization of Firms Across Countries*, „The Quarterly Journal of Economics”, 2012 vol. 127 no. 4, p. 1664.

⁸⁵⁹ S. Knack, P. Keefer, *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, „The Quarterly Journal of Economics”, 1997 vol. 112 no. 4.

⁸⁶⁰ P. F. Whiteley, *Economic Growth and...* op. cit.

⁸⁶¹ P. J. Zak, S. Knack, *Trust and Growth*, „The Economic Journal”, 2001 vol. 111 no. 470.

⁸⁶² P. Nannestad, *What Have We Learned About Generalized Trust, If Anything?* „Annual Review of Political Science”, 2008 vol. 11 no. 1.

⁸⁶³ R. Horváth, *Does trust promote growth?* „Journal of Comparative Economics”, 2013 vol. 41 no. 3.

⁸⁶⁴ Ch. Bjørnskov, *How Does Social Trust Affect Economic Growth?* „Southern Economic Journal”, 2012 vol. 78 no. 4; Ch. Bjørnskov, *Social trust and patterns of growth*, „Southern Economic Journal”, 2022 vol. 89 no. 1.

stan rzeczy wynika z tego, że zaufanie społeczne tworzy jedynie warunki fundamentalne dla wzrostu. Potwierdzają to nieliczne badania, w których związek zmiennej zaufania społecznego w dynamizowaniu wzrostu jest nieistotny na tle pozostałych (Beugelsdijk i van Schaik⁸⁶⁵; czy Hall i Ahmad⁸⁶⁶) lub nawet ujemny (Roth⁸⁶⁷).

Zaufanie odgrywa ważną rolę w tworzeniu warunków, ale także zachęt, do działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw, w konsekwencji oddziałując na usprawnienie, a także intensyfikację, procesów akumulacji zarówno kapitału rzeczowego, jak i niematerialnego. Wzrost ilości, a także poprawa jakości, informacji pod wpływem zaufania społecznego sprawia, że przedsiębiorcy będą dysponować szeroką wiedzą dotyczącą możliwości inwestycyjnych. Posiadanie tego typu informacji umożliwia przedsiębiorcom właściwą ocenę efektywności inwestycji, a w rezultacie wybór najkorzystniejszego wariantu ulokowania kapitału finansowego⁸⁶⁸. Nieodłączną częścią inwestowania jest dokonywanie transakcji, a także zawieranie umów przez pewien okres. Powstaje zatem rozbieżność czasowa, która prowadzi do powstania różnic w posiadanych informacjach przez strony umowy. Zaufanie nie tylko ogranicza te różnice, ale także redukuje oportunistyczne skłonności do wykorzystania asymetrycznej informacji przez którąkolwiek ze stron umowy⁸⁶⁹. Instytucja zaufania przyczynia się także do ograniczenia ryzyka wystąpienia sporów sądowych⁸⁷⁰, ale i opóźnień proceduralnych, ponieważ część decyzji inwestycyjnych może zostać podjęta w formie *gentlemen's agreement*. Pozytywny związek zaufania oraz inwestycji odzwierciedlają także analizy empiryczne, w szczególności ujawniają go badania Dearmona i Grier⁸⁷¹.

Kreowane przez zaufanie społeczne warunki sprzyjające prowadzeniu działalności gospodarczej (szczególnie w odniesieniu do minimalizacji kosztów transakcyjnych, pozyskiwania informacji, oraz w tworzeniu nieformalnych sieci, które dostarczają „skutecznych mechanizmów egzekwowania umów z dostawcami, dystrybutorami oraz klientami”⁸⁷²), w tym do inwestowania, przyciągają przedsiębiorców z zagranicy⁸⁷³. Zaufanie może być czynnikiem napływu obcego kapitału, dzięki któremu możliwa jest stosunkowo szybka absorpcja zaawansowanych rozwiązań technologicznych przez kraj przyjmujący. Ponadto społeczeństwo, w którym panuje zaufanie społeczne, jest otwarte na obcych. Jego członkowie są mniej skłonni do skrajnych podziałów innych osób

⁸⁶⁵ S. Beugelsdijk, T. von Schaik, *Social capital and growth in European regions: an empirical test*, "European Journal of Political Economy", 2005 vol. 21 no. 2.

⁸⁶⁶ S. G. Hall, M. Ahmad, *Can Trust Explain Social Capital Effect on Property Rights and Growth?* "Procedia Economics and Finance", 2013 vol. 7 no. 55.

⁸⁶⁷ F. Roth, *Does Too Much Trust Hamper Economic Growth?* "Kyklos", 2009 vol. 62 no. 1.

⁸⁶⁸ J. Dearmon, R. Grier, *Trust and the accumulation of physical and human capital*, "European Journal of Political Economy", 2011 vol. 27 no. 3, p. 508.

⁸⁶⁹ J. Dearmon, R. Grier, *Trust and development*, "Journal of Economic Behavior & Organization", 2009 vol. 71 no. 2, p. 212.

⁸⁷⁰ J. Dickie, *Trust and Conflict Resolution: Relationship Building for Learning*, "Procedia – Social and Behavioral Sciences", 2015 vol. 197 no. 25, p. 2067.

⁸⁷¹ J. Dearmon, R. Grier, *Trust and development*... op. cit.; J. Dearmon, R. Grier, *Trust and the accumulation*... op. cit.

⁸⁷² B. Seyoum, *Informal Institutions and Foreign Direct Investment*, "Journal of Economic Issues", 2011 vol. 45 no. 4, p. 924.

⁸⁷³ O. Y. Kwon, *Social Trust and Economic*... op. cit., p. 37.

wyłącznie na „przyjaciół i wrogów”⁸⁷⁴, a także do interakcji jedynie w wąskim kręgu znajomych. W takich warunkach, lokalna społeczność szybciej zaakceptuje osoby z zewnątrz i będzie bardziej skłonna do dzielenia się zasobami (w szczególności wiedzy i informacji), a także podejmowania współpracy⁸⁷⁵. W literaturze przedmiotu nie ma zbyt wielu empirycznych analiz dotyczących związku zaufania i napływu ZIB. Na uwagę zasługują badania Méona i Sekkata, przeprowadzone na próbie 46 gospodarek światowych w latach 1995-2007, z których wynika, że⁸⁷⁶:

- zarówno ochrona praw własności, jak i zaufanie społeczne, mają pozytywny, istotny statystycznie wpływ na akumulację kapitału (inwestycje w kapitał rzeczowy) oraz napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich,
- ochrona praw własności i zaufanie społeczne to instytucje o charakterze substytucyjnym w zakresie tworzenia kapitału oraz jego napływu z zagranicy; jednak zaufanie nie może całkowicie zastąpić praw własności i na odwrót,
- kraje o wyższym poziomie zaufania są w stanie „zaoszczędzić” na implementacji instytucji formalnych związanych z procesem inwestowania oraz napływem kapitału zagranicznego.

Zaufanie społeczne pełni także ważną rolę w uwalnianiu przedsiębiorczej, a także innowacyjnej aktywności ludzi⁸⁷⁷. Tworzy warunki sprzyjające wyłączeniu określonych pobocznych zadań ze struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa i „przekazaniu ich do realizacji innym podmiotom gospodarczym”⁸⁷⁸. Takie postępowanie ma charakter proefektywnościowy, nie tylko umożliwia koncentrację sił na podstawowej działalności, ale także jest skutecznym sposobem obniżania kosztów działalności⁸⁷⁹. Ponadto, zaufanie wyzwala w ludziach kreatywność oraz skłonność do podejmowania ryzyka, sprawia, że są bardziej otwarci na zmiany, mają odwagę do rozpoczęcia i prowadzenia własnej działalności gospodarczej⁸⁸⁰, poszukują nowych możliwości wykorzystania posiadanych zasobów, chętniej nawiązują relacje, a także podejmują więcej prób wchodzenia na nowe rynki⁸⁸¹. Co więcej, zaufanie stymuluje skłonność do współpracy międzyludzkiej oraz międzypodmiotowej, usprawniając tym samym wymianę doświadczeń, wiedzy, informacji, ale także umożliwiając uzyskanie lepszych efektów⁸⁸².

⁸⁷⁴ F. Fukuyama, *Social Capital, Civil Society and Development*, „Third World Quarterly”, 2001 vol. 22 no. 1, p. 8.

⁸⁷⁵ J. W. Lu, Y. Song, M. Shan, *Social trust in subnational regions and foreign subsidiary performance: Evidence from foreign investments in China*, „Journal of International Business Studies”, 2018 vol. 49 no. 6, p. 763.

⁸⁷⁶ P.-G. Méon, K. Sekkat, *The formal and informal institutional framework of capital accumulation*, „Journal of Comparative Economics”, 2015 vol. 43 no. 3.

⁸⁷⁷ P. Sztompka, *Trust. A Sociological Theory*, Cambridge University Press, Cambridge 1999, p. 103-104.

⁸⁷⁸ M. Trocki, *Outsourcing. Metoda restrukturyzacji działalności gospodarczej*, PWE, Warszawa 2001, s. 13.

⁸⁷⁹ G. Tayauova, *Advantages and disadvantages of outsourcing: analysis of outsourcing practices of Kazakhstan banks*, „Procedia – Social and Behavioral Sciences”, 2012 vol. 41 no. 188, p. 190.

⁸⁸⁰ C. Corradini, *Social trust and new firm formation: a regional perspective*, „Small Business Economics”, 2022 vol. 58 no. 1, p. 172.

⁸⁸¹ A. Sarbah, W. Xiao, *The Importance of Trust in the Development of Entrepreneurship*, „International Journal of Advancements in Research & Technology”, 2013 vol. 2 no. 12, p. 235-236.

⁸⁸² M. Młokosewicz, S. Misiak-Kwit, *The Impact of Trust on Entrepreneurship in Poland*, „Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation”, 2017 vol. 13 no. 4, p. 81.

Współpraca ma szczególne znaczenie w procesie tworzenia nowej, a także dyfuzji istniejącej, wiedzy, w konsekwencji dynamizowania innowacyjności w gospodarce⁸⁸³. Współcześnie, dominującymi teoriami procesów innowacyjnych są modele piątej (systemów innowacyjności) oraz szóstej generacji (innowacji otwartych)⁸⁸⁴, które wskazują na rosnącą rolę powiązań między podmiotami i ich współpracy, a także wykorzystania zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych źródeł wiedzy oraz ścieżek wejścia na rynek⁸⁸⁵ przy opracowywaniu i implementacji nowych rozwiązań technologicznych⁸⁸⁶. Zaufanie, w związku z tym, że jest warunkiem bazowym podjęcia współpracy, staje się ważnym wyznacznikiem rezultatów działalności innowacyjnej przedsiębiorstw (tabela 5.4.). Dodatkowo, zaufanie wspiera powstawanie nieformalnych sieci wymiany praw własności intelektualnej, które są użyteczne w dynamizowaniu badań oraz rozwoju wysoko zaawansowanej technologii⁸⁸⁷.

Tabela 5.4. Zaufanie społeczne a efekt działalności innowacyjnej

typ relacji	zaufanie	założony cel	zachowanie	potencjalny efekt innowacyjny
współpraca	pełne zaufanie	synergia	odpowiedzialność	przełomowa innowacja
kooperacja	zaufanie transakcyjne	obustronna korzyść	gotowość	osiągnięcie sukcesu
konkurencja	niechęć, ostrożność	zwycięstwo	spryt	neutralny kompromis
kontrydiktoryjność	brak zaufania	zwycięstwo za wszelką cenę	bezwzględność	nieprzewidywalny, z reguły negatywny

Źródło: R. A. Hattori, T. Lapidus, *Collaboration, trust and innovative change*, "Journal of Change Management", 2004 vol. 4 no. 2, p. 98.

Pozytywny związek zaufania społecznego z przedsiębiorczością oraz innowacyjnością ujawniają także badania empiryczne dotyczące gospodarek światowych. Wynika z nich, że:

- zaufanie interpersonalne ma pozytywny wpływ na poziom wydatków na B+R oraz liczbę patentów, natomiast zaufanie organizacyjne oddziałuje na poziom eksportu zaawansowanych technologii; zaufanie społeczne oddziałuje zatem na każdą fazę procesu innowacyjnego – inwencję, innowację i dyfuzję (Dakhli i de Clercq⁸⁸⁸);

⁸⁸³ L. Murphy, R. Huggins, P. Thomson, *Social capital and innovation: A comparative analysis of regional policies*, "Environment and Planning C: Politics and Space", 2016 vol. 34 no. 6, p. 1231.

⁸⁸⁴ B. Taferner, *A next generation of innovation models? An integration of the innovation process model Big Picture ©. Towards the different generations of models*, "Review of Innovation and Competitiveness: A Journal of Economic and Social Research", 2017 vol. 3 no. 3, p. 53-54.

⁸⁸⁵ H. W. Chesbrough, *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston 2003, p. 43.

⁸⁸⁶ P. K. Ahmed, C. D. Shepherd, *Innovation management: Context, strategies, systems and processes*, Pearson, Harlow 2010, p. 173.

⁸⁸⁷ F. Fukuyama, *Social Capital, Civil...* op. cit., p. 10.

⁸⁸⁸ M. Dakhli, D. de Clercq, *Human capital, social capital, and innovation: a multi-country study*, "Entrepreneurship & Regional Development", 2004 vol. 16 no. 2.

- zaufanie społeczne ma silne, pozytywne oddziaływanie na przedsiębiorczość; zmienna zaufania wyjaśnia w ponad połowie zmienność – postaw przedsiębiorczych pomiędzy krajami; gospodarki o wyższym zaufaniu charakteryzują się „*lepszą kulturą przedsiębiorczości*”, przez co są bardziej rozwinięte niż inne (Kadila-Tedika i Agbor⁸⁸⁹);
- przedsiębiorstwa w krajach o wyższym poziomie zaufania społecznego przeznaczają więcej pieniędzy na wydatki B+R w celu napędzania innowacji; ponadto w krajach o niskiej jakości zabezpieczenia praw własności intelektualnej, pozytywny wpływ zaufania na działalność innowacyjną jest szczególnie wyraźny (Meng, Wang, Zhang i Zheng⁸⁹⁰);
- przedsiębiorstwa w społeczeństwach o wysokim zaufaniu nie mają obaw co do korzystania z materiałów oraz usług do procesu produkcyjnego od dostawców zewnętrznych; częściej korzystają z zewnętrznych źródeł zaopatrzenia, zamiast produkować wszystko we własnym zakresie (Vanneste i Gulati⁸⁹¹);
- zaufanie interpersonalne oraz organizacyjne odgrywa ważną rolę w wspieraniu intencji przedsiębiorczych poprzez ograniczanie wpływu strachu przed niepowodzeniem działalności gospodarczej; zmienne zaufania są mediatorami zależności zachowań przedsiębiorczych od obaw niepowodzenia (Maleki, Funk, Moghaddam, Tajeddin i Simba⁸⁹²).

Stopień zaufania, zarówno do innych ludzi, jak i organizacji, ma również istotne znaczenie w funkcjonowaniu rynku pracy. W społeczeństwach o niskim poziomie zaufania, w których promień zaufania zwykle nie wykracza poza najbliższe osoby z rodziny, na decyzje związane z zatrudnianiem pracowników większy wpływ będą miały koneksje – więzy krwi czy osobiste znajomości – niż kwalifikacje, umiejętności, czy referencje edukacyjne⁸⁹³. W społeczeństwach o wysokim poziomie zaufania na rynku pracy w większym stopniu będą liczyć się kompetencje niż znajomości. Istnieje mniejsze ryzyko wystąpienia zjawiska nepotyzmu. W takich warunkach pracodawcy chętniej będą podejmować decyzje rekrutacyjne w oparciu o referencje edukacyjne, czy opinie organizacji publicznych związanych z rynkiem pracy. Szczególne znaczenie odgrywa w tej kwestii zaufanie organizacyjne, które poprawia wiarygodność podmiotów edukacyjnych oraz tych, ściśle związanych z rynkiem pracy. Wyższy poziom zaufania, zarówno interpersonalnego, jak i organizacyjnego, przyczynia się zatem do ograniczenia niesprawiedliwości społecznych na rynku pracy⁸⁹⁴ oraz stwarzania równych szans, których brak leży u podstaw powstawania, a także pogłębiania

⁸⁸⁹ O. Kadila-Tedika, J. Agbor, *Does Trust Matter for Entrepreneurship: Evidence from a Cross-Section of Countries*, „economics”, 2016 vol. 4 no. 1.

⁸⁹⁰ Y. Meng, X. Wang, G. Zhang, S. Zheng, *Trust and corporate R&D investment: Cross-country evidence*, „Finance Research Letters”, 2021 vol. 40.

⁸⁹¹ B. S. Vanneste, R. Gulati, *Generalized Trust, External Sourcing, and Firm Performance in Economic Downturns*, „Organization Science”, 2022 vol. 33 no. 4.

⁸⁹² A. Maleki, C. Funk, K. Moghaddam, M. Tajeddin, A. Simba, *A cross-national study of entrepreneurial intent: the contextual effect of social trust and trust in government*, „Journal of Small Business & Entrepreneurship”, 2023.

⁸⁹³ S. Knack, P. Keefer, *Does Social Capital...*, op. cit., p. 1253-1254.

⁸⁹⁴ O. Y. Kwon, *Social Trust and Economic... op. cit.*, p. 41.

nierówności społecznych. Zaufanie społeczne ma także istotne znaczenie w określaniu strategii zatrudniania pracowników przez pracodawców. Potwierdzają to empiryczne badania Zhanga i Wanga⁸⁹⁵, przeprowadzone dla zbiorowości 28 krajów UE w latach 2018-2021, z których wynika, że w społeczeństwach o wysokim zaufaniu społecznym pracodawcy koncentrują się bardziej na potencjale kandydatów niż na posiadanych przez nich specjalistycznych umiejętności. W takich warunkach przedsiębiorcy są bardziej skłonni do inwestowania w rozwój tych pracowników, którzy wykazują się kompetencjami społecznymi (zdolnością do nawiązywania kontaktów, podejmowania współpracy).

Instytucja zaufania społecznego oddziałuje także na zdrowie społeczeństwa. Wzrost zaufania wiąże się z ograniczeniem negatywnych emocji związanych z niepewnością, których występowanie może mieć istotny wpływ na pogorszenie stanu zdrowia (w szczególności psychicznego) ludności⁸⁹⁶. Zaufanie ogranicza obawy, między innymi, przed:

- kradzieżą, wykorzystaniem, czy oszukaniem przez innych,
- niesprawiedliwym traktowaniem w organizacjach, szczególnie publicznych,
- nieprawdziwymi informacjami.

Ponadto, zaufanie interpersonalne, które zwykle cechuje się wzajemnością, przyczynia się do wzrostu poczucia przynależności do społeczności, a także powstawania mechanizmów nieformalnej wzajemnej pomocy⁸⁹⁷. Związek zaufania oraz zdrowia znajduje swoje potwierdzenie w świetle empirycznych badań. W literaturze można odnaleźć prace, które ujawniają, że wzrost poziomu zaufania w społeczeństwie jest powiązany z lepszą samooceną stanu zdrowia⁸⁹⁸, mniejszą liczbą samobójstw⁸⁹⁹, a także niższą śmiertelnością z powodu chorób wynikających z nadmiernego stresu⁹⁰⁰.

Zaufanie społeczne oddziałuje także na proces powstawania, funkcjonowania, a także zmiany innych elementów układu instytucjonalnego gospodarki. Przyczynia się do wzmacniania, a niekiedy nawet zastępowania instytucji formalnych przez to, że tworzy bodźce, które przyczyniają się do ograniczenia zachowań oportunistycznych, zakazanych przez prawo (na przykład kradzieży, przekupstwa czy oszustw) czy niemoralnych i nieetycznych (społecznie niepożądanych), a także dostarcza mechanizmów służących „rozwiązywaniu problemów związanych z działaniami

⁸⁹⁵ L. Zhang, S. Wang, *Trusting Talent: Cross-Country Differences in Hiring*, „Administrative Science Quarterly”, 2024 vol. 69 no. 2.

⁸⁹⁶ J. Jiang, Q. Li, R. Kang, P. Wang, *Social Trust and Health: a Perspective of Urban-Rural Comparison in China*, „Applied Research Quality Life”, 2020 vol. 15 no. 3, p. 741.

⁸⁹⁷ L. Rocco, E. Fumagalli, M. Suhrcke, *From social capital to health – and back*, „Health Economics”, 2014 vol. 23 no. 5, p. 588.

⁸⁹⁸ M. H. Jen, E. R. Sund, R. Johnston, K. Jones, *Trustful societies, trustful individuals, and health: An analysis of self-rated health and social trust using the World Values Survey*, „Health & Place”, 2010 vol. 16 no. 5.

⁸⁹⁹ J. F. Helliwell, S. Wang, *Trust and Wellbeing*, „International Journal of Wellbeing”, 2011 vol. 1 no. 1.

⁹⁰⁰ O. Nummela, R. Ravio, A. Uutela, *Trust, self-rated health and mortality: A longitudinal study among ageing people in Southern Finland*, „Social Science & Medicine”, 2012 vol. 74 no. 10.

zbiorowymi”⁹⁰¹. Ponadto, zaufanie odgrywa istotną rolę w procesie asymilacji zmian instytucjonalnych. Szczególne znaczenie w procesie akceptacji nowych oraz modyfikacji istniejących reguł formalnych, a także wdrażania polityki, ma zaufanie organizacyjne, zwłaszcza te, przejawiane w stosunku do organizacji politycznych (parlamentu, rządu). Wzrost ufności ludzi względem działań podmiotów państwowych skraca czas dostosowania się społeczeństwa do nowych zasad gry, a także prowadzi do ograniczenia niepokojów społecznych i przejawów sprzeciwu. Z kolei zaufanie międzyludzkie oddziałuje na proces osadzania się nowych norm nieformalnych, poprzez tworzenie obszaru wzajemnej tolerancji oraz akceptacji⁹⁰².

Wpływ zaufania na inne instytucje jest także przedmiotem empirycznych analiz przedstawicieli nauk społecznych. Badania You⁹⁰³, oparte na szerokim przeglądzie literatury przedmiotu oraz ilościowej analizie, ujawniły, że stopień percepcji korupcji jest silnie, ujemnie uzależniony od poziomu zaufania w społeczeństwie, a także na odwrót (relację charakteryzuje przyczynowość obustronna). Poprawa zaufania społecznego prowadzi do obniżenia skłonności do korupcji za sprawą wzrostu skali społecznego potępienia tego czynu oraz pewności co do tego, że sprawy interesantów zostaną rozwiązane bez konieczności wręczania jakichkolwiek korzyści finansowych, czy majątkowych. Z drugiej strony, wzrost skłonności do korupcji powoduje utratę zaufania, zarówno interpersonalnego, jak i organizacyjnego. Obie kategorie napędzają się wzajemnie, przez co istnieje ryzyko powstania błędnego koła, w którym „korupcja rodzi klimat nieufności, który z kolei podsyca korupcję”⁹⁰⁴. Na uwagę zasługują także badania pod kierunkiem Aghiona⁹⁰⁵, przeprowadzone na próbie ponad 55 krajów w latach 1995-2000, z których wynika, że w krajach o niskim poziomie zaufania pojawia się tendencja do wdrażania coraz bardziej uciążliwych oraz niepotrzebnych regulacji działalności gospodarczej, które przyczyniają się do obniżania produktywności przedsiębiorstw.

Biorąc pod uwagę przeprowadzone wnioskowanie oraz uwzględniając wyniki badań innych naukowców, wydaje się, że pozytywne oddziaływania zaufania – zarówno interpersonalnego, jak i organizacyjnego, na dynamizowanie rozwoju gospodarczego jest trudne do zaprzeczenia. Zatem można spodziewać się, że gospodarki o wyższym poziomie zaufania społecznego będą osiągały lepsze wyniki społeczno-gospodarcze.

⁹⁰¹ S. Knowles, *Is Social Capital Part of the Institutions Continuum and is it a Deep Determinant of Development?* (in:) *Advancing Development. Studies in Development Economics and Policy*, (eds.) G. Mavrotas, A. Shorrocks, Palgrave Macmillan, London 2007, p. 206-207.

⁹⁰² P. Sztompka, *Trust, Distrust and Two Paradoxes of Democracy*, “European Journal of Social Theory”, 1998 vol. 1 no. 1, p. 22.

⁹⁰³ J. S. You, *Trust and Corruption*, (in:) *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*, (ed.) E. M. Uslaner, Oxford Academic, Oxford 2017.

⁹⁰⁴ S. D. Morris, J. L. Klesner, *Corruption and Trust: Theoretical Considerations and Evidence From Mexico*, “Comparative Political Studies”, 2010 vol. 43 no. 10, p. 1278.

⁹⁰⁵ P. Aghion, Y. Algan, P. Cahuc, A. Shleifer, *Regulations and distrust*, “Quarterly Journal of Economics”, 2010 vol. 125 no. 3.

5.4. Jakość instytucji nieformalnych w krajach UE w roku 2007 i 2019

Pomiar jakości instytucji nieformalnych jest niezwykle trudny, ponieważ są one silnie zakorzenione w umysłach ludzi (nie są one w żaden sposób spisane), zatem można ocenić jedynie pewien wynik ich działania. Najczęściej, w analizie reguł nieformalnych wykorzystuje się (co ważne, reprezentatywne) badania ankietowe. Można jednak podjąć próbę oceny ich jakości przez pryzmat bezpośrednich efektów, jakie mogą generować w gospodarce – chociaż jest to pewne podejście upraszczające (redukujące skomplikowanie problemu), to jednak jednocześnie znacząco poszerzające możliwości badawcze.

Ocena jakości instytucji nieformalnych (NF) zostanie przeprowadzona za pośrednictwem sześciu, wybranych na podstawie przesłanek merytorycznych i statystycznych (zasady doboru zmiennych takie jak w przypadku miar rozwoju i instytucji formalnych), indykatorów (tabela 5.5.). Opis wyselekcjonowanych miar jakości instytucji nieformalnych zawarto w załączniku 7. (Aneks).

Tabela 5.5. Indykatory jakości instytucji nieformalnych (INS_NF)

Symbol	Nazwa indykatora	Jednostka	Charakter
INS_NF1	Osoby przedwcześnie kończące naukę i szkolenie	% ludności w wieku 18-24 lat	destymulanta
INS_NF2	Naukowcy i inżynierowie	% ludności w wieku 25-64 lat	stymulanta
INS_NF3	Osoby uczestniczące w edukacji i szkoleniach (ostatnie 4 tygodnie)	% ludności w wieku 25-64 lat	stymulanta
INS_NF4	Stopa oszczędności brutto	udział oszczędności brutto w PNB	stymulanta
INS_NF5	Zaufanie interpersonalne (<i>Legatum Institute</i>)	miara syntetyczna [0,00; 100,00]	stymulanta
INS_NF6	Pewność w stosunku do organizacji (<i>Legatum Institute</i>)	miara syntetyczna [0,00; 100,00]	stymulanta

Źródło: opracowanie własne.

Skłonność do zdobywania wiedzy zostanie odzwierciedlona trzema indykatorami. Pierwszy, **INS_NF1**, czyli odsetek osób w wieku od 18 do 24 lat, które przedwcześnie skończyły naukę i szkolenie, jest wyrazem chęci ludzi do zdobywania wiedzy ogólnej. Jego wyższe wartości oznaczają, że większa część populacji w wieku 18-24 lat świadomie zrezygnowała (ich motywacja do zdobywania wiedzy staje się coraz mniejsza) z uzyskania wykształcenia średniego w ramach formalnego kształcenia, w konsekwencji zdobycia wiedzy ogólnej. Drugi, **INS_NF2**, udział naukowców i inżynierów w populacji osób w wieku 25-64 lat, którego wyższe wartości identyfikują większą skłonność do zdobywania wiedzy specjalistycznej (naukowej i technicznej). Ostatni, **INS_NF3**, to odsetek osób w wieku od 25 do 64 lat, które uczestniczyły, w przeciągu czterech tygodni od badania, w kształceniu (formalnym, ale także nieformalnym) – jest to wskaźnik kształcenia ustawicznego. Przy czym wyższe wartości tego indykatora są związane z większą chęcią ludzi do zdobywania i pogłębiania wiedzy przez całe życie.

Należy wyraźnie zaznaczyć, że wyższe wartości miar **INS_NF2** i **INS_NF3** wskazują, że ludzie cechowali się wyższą skłonnością do zdobywania wiedzy, przy czym jednocześnie mieli możliwość

jej zdobywania i pogłębiania. Mając to na uwadze można z pewną dozą pewności przypuszczać, że skłonność do zdobywania wiedzy w gospodarkach Unii Europejskiej jest wyższa, ponieważ pewna część ludzi mogła chcieć pogłębiać swoją wiedzę, jednak nie miała do tego możliwości.

Opis statystyczny zmiennej **INS_NF1** został zaprezentowany w tabeli 5.6. Przeciętnie, w 2007 roku, w krajach UE-27 ponad 13% osób w wieku 18-24 lat nie uczestniczyło w kształceniu i szkoleniu. Sytuacja ta uległa poprawie w roku 2019, w którym to już niecałe 9% osób w tym wieku świadomie rezygnowało z edukacji, która umożliwiała zdobycie wykształcenia średniego. Średnio rzecz biorąc, na przestrzeni lat skłonność do zdobywania wiedzy ogólnej stawała się zatem coraz wyższa. Gospodarki UE-27 były silnie zróżnicowane pod względem indykatora **INS_NF1**, zarówno w roku 2007, jak i 2019. W obu badanych latach odnotowano prawostronną (umiarkowanie silną w 2007 i słabą w 2019) asymetrię rozkładu – w większości gospodarek UE-27 udział osób przedwcześnie kończących kształcenie i szkolenie był niższy od średniego. Co ciekawe, kraje UE-16 i EŚW-11 nie różniły się istotnie pod względem skłonności do zdobywania wiedzy ogólnej, której wyrazem były wartości miary **INS_NF1**.

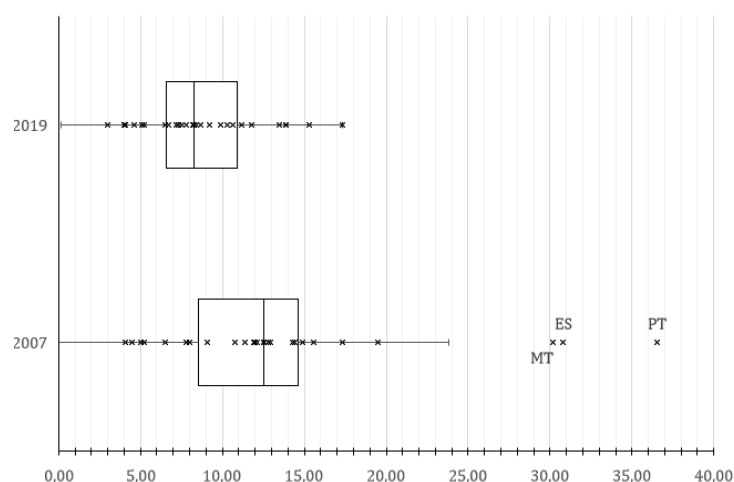
Tabela 5.6. Statystyki opisowe zmiennej **INS_NF1** dla danych z roku 2007 i 2019

INS_NF1 (% osób w wieku 18-24 lat)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność <i>p</i> testu M-W
2007	UE-27	4,10 SI	36,50 PT	13,52	7,77	57,45	1,47	0,071
	UE-16	8,00 SE	36,50 PT	16,15	8,56	53,00	1,29	
	EŚW-11	4,10 SI	17,30 RO	9,70	5,09	52,48	0,24	
2019	UE-27	3,00 HR	17,30 ES	8,87	3,61	40,66	0,49	0,645
	UE-16	4,10 GR	17,30 ES	9,18	3,41	37,13	0,77	
	EŚW-11	3,00 HR	15,30 RO	8,43	4,16	49,42	0,26	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Trzy gospodarki osiągnęły w 2007 roku wartości indykatora **INS_NF1** znacząco odbiegające od pozostałych UE-27 (wykres 5.1.). Były to: Malta, Hiszpania, a także Portugalia, w której ponad 36% osób w wieku od 18 do 24 lat przedwcześnie kończyło naukę i szkolenie. Natomiast w roku 2019 wartości odstających nie odnotowano – wartości miary **INS_NF1** wszystkich gospodarek UE-27 mieściły się w kwartylowym przedziale Tukeya.

Wykres 5.1. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_NF1** dla danych z roku 2007 i 2019



Osoby przedwcześnie kończące naukę i szkolenie (% ludności w wieku 18-24 lat)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

W tabeli 5.7. przedstawiono opis statystyczny zmiennej **INS_NF2**, czyli odsetka osób wykonujących zawody naukowe i techniczne w populacji w wieku produkcyjnym. Na przestrzeni analizowanego lat w krajach UE-27 średni udział naukowców oraz inżynierów wśród osób w wieku 25-64 lat znacząco się zmienił, był niemal dwa razy większy w 2019 roku, w porównaniu do 2007. Oznacza to, że skłonność do zdobywania wiedzy specjalistycznej na przestrzeni lat rosła. Gospodarki UE-27 były umiarkowanie zróżnicowane pod względem wartości **INS_NF2**, przy czym poziom zróżnicowania zmalał w 2019, w odniesieniu do roku 2007. W obu badanych latach średnio więcej gospodarek UE-27 osiągało udział naukowców i inżynierów w populacji w wieku produkcyjnym niższy od średniego (słaba, prawostronna asymetria). Na mocy testu M-W stwierdzono istotne różnice ($p < 5\%$) w poziomie median pomiędzy krajami UE-16 a EŚW-11 w indykatorze **INS_NF2**. W krajach EŚW-11 było istotnie mniej naukowców i inżynierów wśród osób w wieku produkcyjnym, w porównaniu do krajów „starej” Unii. Co oznacza, że w gospodarkach UE-16 skłonność do zdobywania wiedzy specjalistycznej była istotnie większa, w porównaniu do EŚW-11.

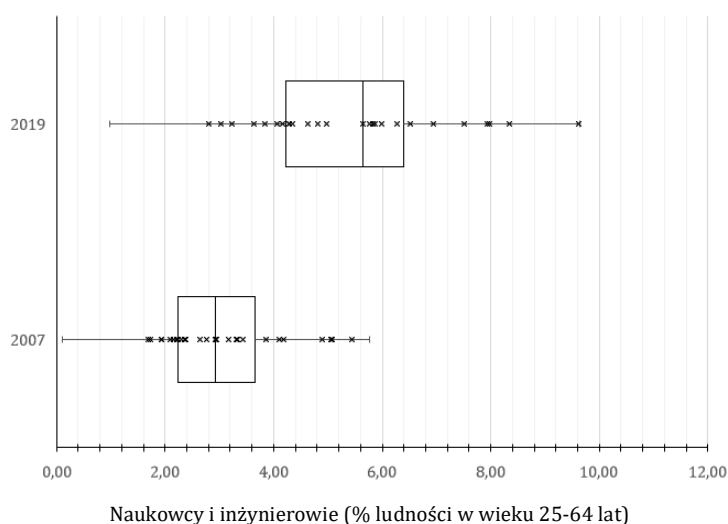
Tabela 5.7. Statystyki opisowe zmiennej **INS_NF2** dla danych z roku 2007 i 2019

INS_NF2 (% osób w wieku 25-64 lat)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	1,69 SK	5,44 IE	3,08	1,08	35,08	0,75	0,039
	UE-16	1,73 MT	5,44 IE	3,48	1,23	35,22	0,12	
	EŚW-11	1,69 SK	3,30 SI	2,49	0,50	20,05	0,03	
2019	UE-27	2,81 IT	9,63 SE	5,49	1,72	31,34	0,51	0,034
	UE-16	2,81 IT	9,63 SE	6,08	1,96	32,30	-0,07	
	EŚW-11	3,03 SK	5,87 SI	4,62	0,90	19,44	-0,01	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Zarówno w roku 2007, jak i w 2019, nie odnotowano wartości odstających w zakresie udziału naukowców oraz inżynierów wśród osób w wieku od 25 do 64 lat (wykres. 5.2.). Zauważalne jest znaczące przesunięcie pudełka w 2019 roku, w porównaniu do 2007. Świadczy to o tym, że obywatele krajów UE-27 cechują się coraz to wyższym poziomem skłonności do zdobywania wiedzy specjalistycznej (naukowej i technicznej, która jest odzwierciedlana przez **INS_NF2**).

Wykres 5.2. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_NF2** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Opis statystyczny zmiennej **INS_NF3**, czyli udziału osób uczestniczących w edukacji, a także szkoleniach w ostatnim miesiącu od badania wśród ludności w wieku od 25 do 64 lat, został zawarty w tabeli 5.8. Jedynie średnio 6,58% osób w wieku produkcyjnym podejmowało aktywności związane z pogłębianiem wiedzy w ciągu ostatnich czterech tygodni w 2007 roku. Sytuacja uległa poprawie w 2019 roku – przeciętnie 11,69% osób w wieku od 24 do 64 lat brało udział w szkoleniu i edukacji w przeciągu miesiąca od badania ankietowego. Chociaż na przestrzeni badanych lat odnotowano wzrost średniej wartości indykatora **INS_NF3**, to jednak ciągle przyjmuje on wartości bardzo niskie, które wskazują, że skłonność do zdobywania wiedzy przez całe życie w krajach UE-27 jest dość niska. Zróżnicowanie gospodarek, chociaż zmniejszyło się w 2019, w porównaniu do 2007 roku, to jednak było bardzo silne. Kraje UE-27 bardzo silnie różniły się pod względem miary **INS_NF3**. Więcej gospodarek UE-27 charakteryzowało się niższym, od średniego, udziałem osób uczestniczących w kształceniu i szkoleniach (w ciągu miesiąca od badania) w populacji w wieku produkcyjnym (stosunkowo silna, asymetria prawostronna).

Tabela 5.8. Statystyki opisowe zmiennej **INS_NF3** dla danych z roku 2007 i 2019

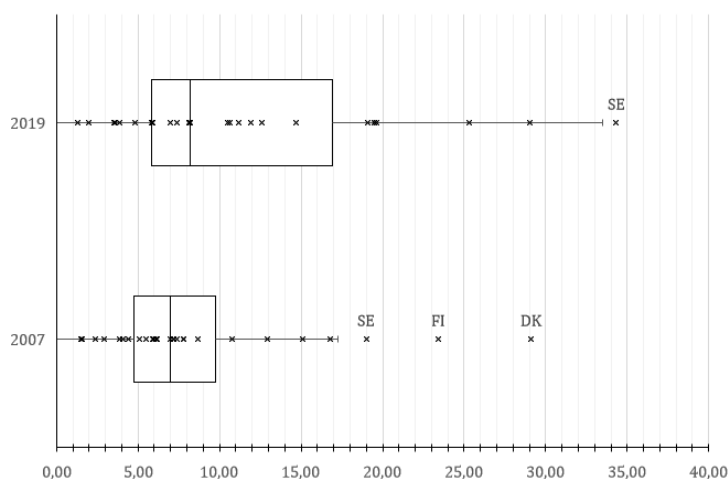
INS_NF3 (% osób w wieku 25-64 lat)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność <i>p</i> testu M-W
2007	UE-27	1,50 RO	29,10 DK	8,73	6,58	75,29	1,55	0,005
	UE-16	2,40 GR	29,10 DK	10,99	7,42	67,52	1,09	
	EŚW-11	1,50 RO	15,10 SI	5,45	3,74	68,75	1,33	
2019	UE-27	1,30 RO	34,30 SE	11,69	8,28	70,81	1,08	0,002
	UE-16	3,90 GR	34,30 SE	15,08	8,69	57,63	0,73	
	EŚW-11	1,30 RO	19,60 EE	6,75	5,14	76,17	1,25	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Kraje UE-16 i EŚW-11 istotnie ($p < 1\%$) różnią się w medianach wartości indikatora **INS_NF3**. Ponownie zauważalne są wyraźne dysproporcje pomiędzy tymi dwoma podgrupami UE-27. W gospodarkach „starej” Unii średnio więcej ludzi uczestniczyło w kształceniu i szkoleniu w ciągu miesiąca od badania w grupie osób w wieku od 24 do 64 lat, w porównaniu do krajów EŚW-11 – zarówno w roku 2007, jak i 2019.

Trzy gospodarki UE-27, w 2007 roku, osiągnęły wyjątkowo wysoki, przez to atypowy, udział osób uczestniczących w edukacji i szkoleniu wśród osób w wieku produkcyjnym. Były to: Dania, Finlandia oraz Szwecja. W roku 2019 w tej grupie krajów odstających pozostała jedynie Szwecja, w przypadku której wartość miary **INS_NF3** była równa 34,30%. Wysoką skłonnością do zdobywania wiedzy przez całe życie wyróżniają się kraje skandynawskie, w których silnie osadzone są, przekazywane z pokolenia na pokolenie, wartości uznania względem ciągłego doskonalenia.

Wykres 5.3. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_NF3** dla danych z roku 2007 i 2019



Osoby uczestniczące w edukacji i szkoleniach w ostatnich 4 tygodniach (% ludności w wieku 25-64 lat)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Wyrazem skłonności do oszczędzania będzie stopa oszczędności brutto⁹⁰⁶, czyli udział oszczędności brutto w PNB (**INS_NF4**). Podobnie jak w przypadku indykatorów skłonności do zdobywania wiedzy, wyższa stopa oszczędności brutto oznacza, że ludzie nie tylko cechowali się wyższą skłonnością do oszczędzania, ale także mieli odpowiednie możliwości oszczędzania (głównie dochodowe, ale i inne).

Udział oszczędności w PNB (**INS_NF4**) utrzymuje się na stabilnym poziomie na przestrzeni badanych lat w gospodarkach UE-27, oscylującym wokół 24% (tabela 5.9.) – dodatkowo podkreśla to instytucjonalny wymiar tej kategorii (charakter długiego trwania). Średnio rzecz biorąc, obywatele krajów Unii oszczędzają więcej – pomimo ciągłego wzrostu PNB, poziom oszczędności brutto jest coraz większy (tempo wzrostu oszczędności brutto jest większe niż produktu narodowego brutto). Gospodarki UE-27 były umiarkowanie zróżnicowane pod względem omawianego indykatora, przy czym na przestrzeni lat stało się ono słabsze. Zarówno w 2007, jak i 2019 roku odnotowano słabą, prawostronną asymetrię rozkładu wartości zmiennej **INS_NF4**, która oznacza, że większa liczba krajów charakteryzowała się niższą, niż średnią dla całej organizacji, stopą oszczędności brutto. Co ciekawe, pomiędzy krajami UE-16 a EŚW-11 nie wykazano istotnych różnic w poziomie median stopy oszczędności w obu badanych latach. Można na tej podstawie przypuszczać, że te grupy krajów nie różnią się znacząco pod względem skłonności do oszczędzania. Wydaje się to być zgodne z teorią ekonomiczną – są to europejskie gospodarki, w których nieodzownym elementem kultury ekonomicznej jest pochwała oszczędzania⁹⁰⁷.

Tabela 5.9. Statystyki opisowe zmiennej **INS_NF4** dla danych z roku 2007 i 2019

INS_NF4 (% PNB)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność <i>p</i> testu M-W
2007	UE-27	10,40 BG	43,35 LU	23,35	7,09	30,37	0,40	0,294
	UE-16	13,07 GR	43,35 LU	24,55	8,02	32,67	0,31	
	EŚW-11	10,40 BG	29,75 CZ	21,61	5,81	26,87	-0,17	
2019	UE-27	10,28 GR	45,31 IE	25,14	6,21	24,71	0,62	0,544
	UE-16	10,28 GR	45,31 IE	25,56	7,81	30,55	0,40	
	EŚW-11	19,70 RO	29,66 EE	24,52	3,47	14,14	0,12	

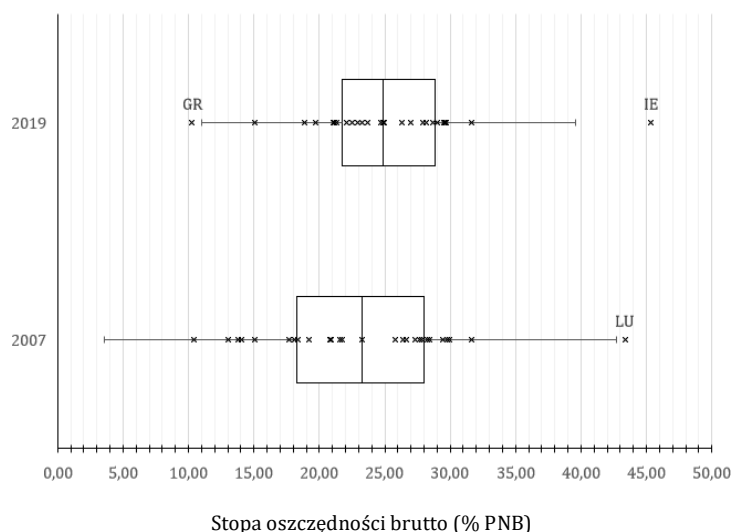
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

⁹⁰⁶ Oszczędności brutto pomniejszone o amortyzację to oszczędności netto. Amortyzacja jest wyrazem części oszczędności brutto poświęcanej na odtworzenie istniejącego zasobu kapitału w gospodarce, którego wartość ulega deprecjacji w skutek zużycia fizycznego i ekonomicznego. W pracy podjęto decyzję, o analizie wyłącznie stopy oszczędności brutto, ponieważ po pierwsze, jest to szersza miara skłonności do oszczędzania, natomiast po drugie, stopień korelacji stopy oszczędności brutto i netto jest bardzo wysoki w krajach UE-27 (są one wręcz współliniowe, zatem powielające ładunek informacyjny). *Net national savings*, World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.ADJ.NNAT.GN.ZS>, (dostęp: 20.05.2024)

⁹⁰⁷ E. Gruszeńska, *Instytucje a proces...* op. cit., s. 188.

Stopa oszczędności brutto (**INS_NF3**) była znacząco wyższa w Luksemburgu w 2007 roku, w porównaniu do pozostałych gospodarek UE-27 (wykres 5.4.). Natomiast w roku 2019 dwie gospodarki zostały uznane za odstające według kryterium kwartyłowego – Grecja, w przypadku której stopa oszczędności brutto wynosiła 10,26% (najniższy wynik w całej UE-27), a także Irlandia, której udział oszczędności brutto w PNB był równy 45,31% (rezultat najlepszy w UE-27).

Wykres 5.4. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_NF4** dla danych z roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Poziom zaufania społecznego zostanie oceniony na podstawie dwóch indykatorów, o charakterze zmiennych syntetycznych, przygotowanych przez *Legatum Institute* w ramach *Legatum Prosperity Index*⁹⁰⁸. Pierwszy z nich, **INS_NF5**, to wskaźnik zaufania interpersonalnego *Legatum Institute*, który powstaje na podstawie wyników reprezentatywnych badań ankietowych prowadzonych w ramach *World Values Survey*, a także przez *Gallup Institute*. Drugi, **INS_NF6**, to wskaźnik zaufania organizacyjnego (pewności w stosunku do działań organizacji – głównie publicznych, ale także prywatnych) *Legatum Institute*, który jest efektem agregacji oceny ekspertów Światowego Forum Ekonomicznego (w ramach *Global Competitiveness Report*), a także reprezentatywnych badań ankietowych przeprowadzonych przez *Gallup Institute*.

W tabeli 5.10. przedstawiono wartości wybranych podstawowych statystyk opisowych indykatora **INS_NF5**, czyli wskaźnik zaufania interpersonalnego *Legatum Institute*. Kraje UE-27 były silnie zróżnicowane, zarówno w 2007, jak i 2019 roku, pod względem przejawianego przez ludzi zaufania względem innych. Przeciętny poziom wskaźnika zaufania interpersonalnego *Legatum Institute* nieznacznie wzrósł na przestrzeni analizowanych lat – z 38,80 w 2007, do 39,90 w 2019 roku. Niewielki wzrost potwierdza, że zmiana reguł nieformalnych jest procesem czasochłonnym.

⁹⁰⁸ *The Legatum Prosperity...* op. cit.

Asymetria rozkładu jest prawostronna, zatem więcej gospodarek UE-27 charakteryzuje się wskaźnikiem zaufania interpersonalnego *Legatum Institute* niższym od średniej dla całej organizacji. Dwie podgrupy UE-27, różnią się istotnie ($p < 5\%$) pod względem poziomu zaufania ludzi względem innych (które jest odzwierciedlane miarą **INS_NF5**). Członkowie społeczeństw EŚW-11 cechują się mniejszym zaufaniem interpersonalnym, w odniesieniu do krajów UE-16 – w obu analizowanych latach.

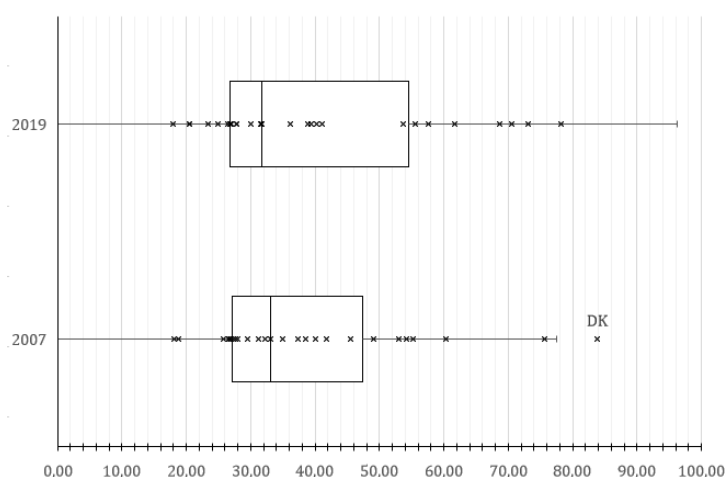
Tabela 5.10. Statystyki opisowe zmiennej **INS_NF5** dla danych z roku 2007 i 2019

INS_NF5 (zm. synt.)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	18,07 CY	83,81 DK	38,80	16,01	41,26	1,19	0,011
	UE-16	18,07 CY	83,81 DK	45,25	18,20	40,21	0,51	
	EŚW-11	18,80 SK	38,52 EE	29,40	5,58	18,99	0,02	
2019	UE-27	17,96 GR	78,25 DK	39,90	17,76	44,50	0,79	0,015
	UE-16	17,96 GR	78,25 DK	47,54	19,61	41,25	0,07	
	EŚW-11	20,39 CZ	41,05 EE	28,79	6,75	23,45	0,62	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Na podstawie kwartylowego obszaru zmienności zidentyfikowano jeden obiekt nietypowy – była to Dania, w przypadku której w 2007 roku odnotowano odbiegający od pozostałych wynik wskaźnika zaufania interpersonalnego *Legatum Institute* (wykres 5.5.).

Wykres 5.5. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_NF5** dla danych z roku 2007 i 2019



Wskaźnik zaufania interpersonalnego *Legatum Institute* (wartości od 0,00 do 100,00)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Ostatnią miarą jakości instytucji nieformalnych jest **INS_NF6**, wskaźnik zaufania organizacyjnego *Legatum Institute*, którego opis statystyczny zaprezentowano w tabeli 5.11. Przeciętnie,

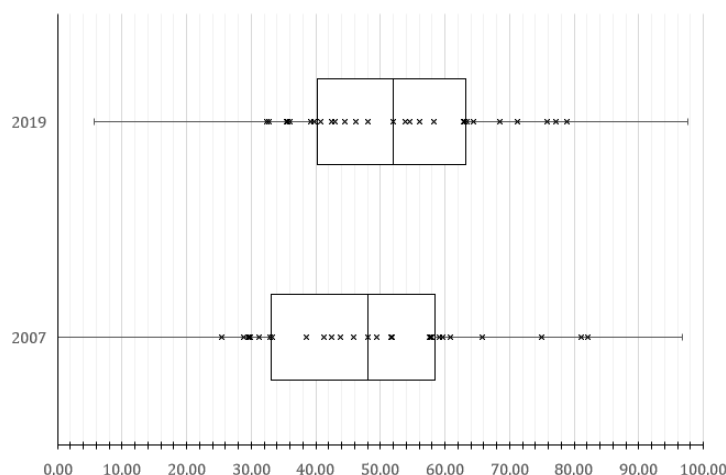
gospodarki UE-27, uzyskiwały wyższy poziom pewności w stosunku do działań organizacji niż zaufania interpersonalnego, zarówno w roku 2007, jak i 2019. Co więcej, na przestrzeni lat przeciętny poziom zaufania organizacyjnego wśród krajów Unii wzrósł. W porównaniu do zaufania interpersonalnego (+2,83%), zmiana ta (+8,08%) była znacznie większa, co wskazuje, że instytucja zaufania interpersonalnego może stosunkowo szybko zmieniać się w czasie (głównie pod wpływem wydarzeń politycznych – zmiany rządzących itp.). Kraje UE-27 były umiarkowanie zróżnicowane pod względem miary **INS_NF6** w obu analizowanych latach. Ponadto, zarówno w 2007, jak i 2019 roku, odnotowano słabą, prawostronną asymetrię rozkładu – więcej krajów UE-27 osiągnęło w tych latach wskaźnik zaufania organizacyjnego *Legatum Institute* na poziomie niższym od średniej dla całej organizacji. Co ważne, gospodarki UE-16 i EŚW-11 były istotne ($p < 1\%$) różne pod względem poziomu zaufania organizacyjnego, odzwierciedlonego miarą *Legatum Institute* (**INS_NF6**). W unijnych gospodarkach potransformacyjnych pewność w stosunku do działań organizacji była istotnie niższa niż w przypadku krajów „starej” Unii.

Tabela 5.11. Statystyki opisowe zmiennej **INS_NF6** dla danych z roku 2007 i 2019

INS_NF6 (zm. synt.)		wartość minimalna	wartość maksymalna	średnia	odchylenie standardowe	współczynnik zmienności (%)	współczynnik asymetrii	Istotność p testu M-W
2007	UE-27	25,41 PL	82,03 FI	48,49	15,91	32,81	0,44	<0,001
	UE-16	33,17 IT	82,03 FI	58,10	13,33	22,95	0,20	
	EŚW-11	25,41 PL	48,07 SI	34,53	7,40	21,45	0,55	
2019	UE-27	32,32 LV	78,82 FI	52,41	14,18	27,05	0,31	0,005
	UE-16	35,42 IT	78,82 FI	59,13	14,41	24,37	-0,37	
	EŚW-11	32,32 LV	54,49 EE	42,63	7,33	17,20	0,05	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Wykres 5.6. Wykresy pudełkowe zmiennej **INS_NF6** dla danych z roku 2007 i 2019



Wskaźnik pewności w stosunku do organizacji *Legatum Institute* (wartości od 0,00 do 100,00)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Zarówno w roku 2007, jak i 2019, nie odnotowano wartości odstających wśród krajów UE-27 w zakresie wskaźnika zaufania organizacyjnego *Legatum Institute*, **INS_NF6** (wykres 5.6.).

Badanie wartości odstających (syntetycznie podsumowane w tabeli Z8.1.; załącznik 8., Aneks) w zakresie zmiennych jakości instytucji nieformalnych, w roku 2007 i 2019, umożliwia pozostawienie wszystkich indykatorów, a także obiektów, w dalszym badaniu. W przypadku niektórych indykatorów pojawiały się gospodarki, które uzyskiwały atypowe rezultaty, to mając na uwadze wartości współczynnika asymetrii, mogą one pozostać w badaniu i zostać poddane modelowaniu.

Klasyfikacja gospodarek UE-27 pod względem jakości instytucji nieformalnych w cztery grupy typologiczne na podstawie wartości średniej i odchylenia standardowego (tabela Z8.2.; załącznik 6., Aneks) uwypukliła różnice pomiędzy dwoma jej podgrupami. Gospodarki EŚW-11 zwykle należały do grup, które charakteryzowały gospodarki o względnie niższej jakości instytucji nieformalnych, w porównaniu do gospodarek „starej” Unii – zarówno w 2007, jak i 2019 roku.

Analiza indykatorów umożliwiła uzyskanie przybliżonego obrazu jakości instytucji nieformalnych w krajach UE-27. Na jej podstawie sformułowano następujące wnioski:

- w badanych latach (zarówno w 2007, jak i 2019) gospodarki UE-27 były najsilniej zróżnicowane pod względem **INS_NF3**, udziału osób uczestniczących w edukacji i szkoleniach w ostatnich czterech tygodniach od badania w populacji w wieku od 25 do 64 lat, natomiast najsłabiej pod względem **INS_NF4**, czyli stopy oszczędności brutto (% PNB);
- w 2007 kraje UE-27 były silnie zróżnicowane pod względem jakości instytucji nieformalnych (przeciętna wartość klasycznego współczynnika zmienności wynosiła 45,38%), natomiast w roku 2019 to zróżnicowanie było umiarkowane (przeciętna wartość współczynnika zmienności była równa 39,85%);
- na mocy testu Manna-Whitneya stwierdzono istotne (co najmniej $p < 1\%$) różnice w poziomie median pomiędzy dwoma podgrupami UE-27 – gospodarkami UE-16 oraz EŚW-11 w zakresie następujących zmiennych: **INS_NF2**, **INS_NF3**, **INS_NF5**, i **INS_NF6**; przy czym gospodarki EŚW-11, średnio rzecz biorąc, charakteryzowały się niższą jakością instytucji nieformalnych, w porównaniu do krajów „starej” Unii.

Na podstawie przeprowadzonej analizy zmiennych odzwierciedlających jakość instytucji nieformalnych można przypuszczać, że mogą one znacząco przyczyniać się do wyjaśniania zmienności rozwoju gospodarczego w krajach UE-27, zarówno w roku 2007, jak i 2019. Podobnie jak w przypadku miar jakości norm formalnych, uzyskano wyniki, które wskazują, że zróżnicowanie gospodarek Unii Europejskiej, a także wyraźny ich podział na kraje UE-16 i EŚW-11, ze względu na poziom rozwoju gospodarczego, może wynikać z ich zróżnicowania pod względem jakości reguł nieformalnych.

Rozdział 6.

Modelowanie PLS-SEM w badaniu zależności rozwoju od jakości instytucji

„Nie ma wątpliwości, że aby empirycznie ustalić determinanty rozwoju gospodarczego, należy najpierw zmierzyć instytucje.”

Stefan Voigt⁹⁰⁹

„Niedostatki PKB jako miary osiągnięć społeczno-gospodarczych i charakterystyczne dla kilku minionych dekad fetyszyzowanie tej miary, tj. nadanie jej statusu wyroczni racjonalności działań, czy wręcz bożka, sprawiają, że coraz bardziej krytycznie oceniane są takie modele polityki gospodarczej, w której absolutnym priorytetem jest wzrost gospodarczy.”

Elżbieta Mączyńska⁹¹⁰

6.1. PLS-SEM jako metoda badań związków między zmiennymi ukrytymi

Zarówno rozwój gospodarczy, jak i instytucje, są kategoriami wielowymiarowymi, a także bezpośrednio nieobserwowalnymi (ukrytymi). W pracy podjęto decyzję o wyborze ekonometrycznej techniki badawczej umożliwiającej symultaniczny pomiar kategorii ukrytych, a także identyfikację związków występujących między nimi. W ten sposób wybrano modelowanie równań strukturalnych (*structural equation modeling* – SEM), które określane jest metodą analizy wielowymiarowej drugiej generacji⁹¹¹. Niewątpliwą przewagą podejścia SEM, nad technikami pierwszej generacji (do których zaliczane są między innymi: regresja wieloraka, główne składowe, analiza dyskryminacyjna, regresja logistyczna), jest silne łączenie teorii oraz empirii (danych statystycznych)⁹¹².

Szacowanie modeli SEM odbywa się przy wykorzystaniu jednej, spośród dwóch metod. Historycznie wcześniejszym, a zarazem popularniejszym i bardziej restrykcyjnym, jest podejście kowariancyjne (*covariance-based* – CB), za autora którego uznaje się Karla G. Jöreskoga⁹¹³. Nieco później powstało wariancyjne podejście Hermana Wolda⁹¹⁴, wykorzystujące metodę częściowych najmniejszych kwadratów (*partial least squares* – PLS). Obie metody modelowania SEM są współcześnie stosowane i traktowane raczej jako komplementarne, niż konkurencyjne. Co więcej, pomimo występowania wielu różnic pomiędzy nimi, prowadzą do uzyskania podobnych wyników (przy

⁹⁰⁹ S. Voigt, *How (Not) to...*, op. cit., p. 23.

⁹¹⁰ E. Mączyńska, *Refleksje na kanwie książki Diane Coyle pt. PKB: krótka, lecz emocjonująca historia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2018, „Biuletyn PTE”, 2019 t. 86 nr 3, s. 66.

⁹¹¹ J. F. Hair, G. T. M. Hult, Ch. M. Ringle, M. Sarstedt, *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*, SAGE Publications, Los Angeles 2017, p. 2-3.

⁹¹² W. W. Chin, *The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling*, (in:) *Modern Methods For Business Research*, (ed.) G. A. Marcoulides, Lawrence Erlbaum Associates, London 1998, p. 296.

⁹¹³ K. G. Jöreskog, *A General Method for Estimating a Linear Structural Equation System*, “ETS Research Bulletin Series”, 1970 vol. 1970 no. 1.

⁹¹⁴ H. Wold, *Soft modelling: intermediate between traditional model building and data analysis*, “Banach Center Publications”, 1980 vol. 6.

odpowiednio wysokiej liczebności próby lub populacji)⁹¹⁵. Wybór metody szacowania modelu SEM jest indywidualną decyzją badacza, jednak powinien opierać się zarówno na przesłankach merytorycznych, jak i statystycznych (tabela 6.1.).

Tabela 6.1. Kryteria wyboru CB-SEM i PLS-SEM

Przesłanki merytoryczno-statystyczne	Rekomendowane podejście		
	CB-SEM	PLS-SEM	Oba
1) Cel badań:			
– zorientowanie na predykcję		✓	
– eksploracja i tworzenie teorii		✓	
– wyłącznie wyjaśnianie	✓		
– wyjaśnianie i przewidywanie		✓	
2) Charakterystyka danych:			
– dane o rozkładzie normalnym			✓
– brak rozkładu normalnego w przypadku danych		✓*	
– dane metryczne (przedziałowe, ilorazowe)			✓
– dane niemetryczne (nominalne, porządkowe)		✓	
– dane wtórne (archiwalne)		✓	
3) Liczebność próby (populacji):			
– poniżej 100 obserwacji lub obiektów		✓	
– powyżej 100 obserwacji lub obiektów			✓
4) Filozofia pomiaru zmiennych ukrytych:			
– wyjaśnienie całkowitej wariancji danego zjawiska		✓	
– wyjaśnienie wyłącznie wariancji wspólnej (oparcie na czynnikach)	✓		
5) Konstrukcja modelu SEM:			
– wyłącznie refleksyjna specyfikacja modelu pomiarowego			✓
– wyłącznie formatywna specyfikacja modelu pomiarowego			✓
– refleksyjna i formatywna specyfikacja modelu pomiarowego		✓	
– wysoka złożoność modelu (duża liczba zmiennych ukrytych i relacji)		✓	
– niska złożoność modelu (mała liczba zmiennych ukrytych i relacji)			✓
6) Wykorzystanie wyników modelowania do dalszej analizy:			
– wykorzystanie analizy relacji substytucyjnych (ścieżek pośrednich)		✓	
– wykorzystanie wartości zmiennych ukrytych w dalszym badaniu		✓	

* należy zaznaczyć, że wśród metod estymacji modeli CB-SEM występują również takie, które nie wymagają spełnienia założenia o normalności rozkładu, jednak są one w mniejszości.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Dash, J. Paul, *CB-SEM vs PLS-SEM methods for research in social sciences and technology forecasting*, "Technological Forecasting & Social Change", 2021 vol. 173 no. 3; J. F. Hair, L. M. Matthews, R. Matthews, M. Sarstedt, *PLS-SEM or CB-SEM: updated guidelines on which method to use*, "International Journal of Multivariate Data Analysis", 2017 vol. 1 no. 2, p. 118.

Mając na uwadze wskazane kryteria (tabela 6.1.), nie ulega wątpliwości, że PLS-SEM, w porównaniu do CB-SEM, stanowi mniej restrykcyjną, przy tym co ważne nieparametryczną, formę modelowania równań strukturalnych. Właściwie taki był zamysł Wolda – utworzenie alternatywy wobec „twardego” modelowania Jöreskoga. Początkowo nawet, określał podejście PLS-SEM mianem „modelowania miękkiego”. Współcześnie coraz rzadziej można spotkać się z takim określeniem, co wydaje się wynika głównie z chęci podkreślania przynależności PLS-SEM do rodziny

⁹¹⁵ M. Sarstedt, J. F. Hair, Ch. M. Ringle, K. O. Thiele, S. P. Gudergan, *Estimation issues with PLS and CB-SEM: Where the bias lies!* "Journal of Business Research", 2016 vol. 69 no. 1, p. 4005.

modeli SEM⁹¹⁶. Ponadto, przyczynił się do tego rozwój PLS-SEM, w szczególności w zakresie kryteriów walidacji statystycznej modelu⁹¹⁷.

Budowa modelu PLS-SEM jest procesem złożonym, obejmującym szereg następujących po sobie czynności. Pierwszym etapem jest specyfikacja, która rozpoczyna się od określenia relacji pomiędzy zmiennymi (konstruktami) ukrytymi w modelu, głównie na podstawie teorii, ale także logicznego rozumowania i osobistych przypuszczeń, wynikających z doświadczenia⁹¹⁸. Matematycznym wyrazem tych zależności jest podmodel strukturalny (wewnętrzny, teoretyczny), który ma następującą postać⁹¹⁹:

$$\xi_y = \alpha_{0y} + \sum_{x \rightarrow y} \alpha_{xy} \xi_x + \zeta_y \quad (6.1.)$$

gdzie:

ξ_y – y -ta endogeniczna zmienna ukryta;

ξ_x – x -ta egzogeniczna zmienna ukryta;

α_{0y} – wyraz wolny relacji strukturalnej dla zmiennej endogenicznej;

α_{xy} – współczynnik opisujący związek y -tej endogenicznej zmiennej ukrytej i x -tej egzogenicznej zmiennej ukrytej;

ζ_y – błąd losowy relacji wewnętrznej y -tej endogenicznej zmiennej ukrytej.

Następnie specyfikacji podlega podmodel pomiarowy (zewnętrzny), który określa związki zachodzące pomiędzy konstruktami ukrytymi a indykatorami (zmiennymi prostymi lub syntetycznymi), które je definiują. Występują w nim dwa rodzaje relacji: 1) wagowe, z których wynika, że każda zmienna ukryta jest kombinacją liniową (średnią ważoną) indykatorów ją definiujących (formuła 6.2.); oraz 2) refleksyjne, określające siłę odzwierciedlania zmiennych ukrytych przez odpowiadające im indykatory (równanie 6.3.)⁹²⁰.

$$\bigwedge_{t=1, \dots, N} \bigwedge_{q=1, \dots, k} \xi_{tq} = \sum_p w_{pq} x'_{tpq} \quad (6.2.)$$

$$\bigwedge_{p=1, \dots, m} \bigwedge_{q=1, \dots, k} x'_{pq} = \pi_{pq0} + \pi_{pq} \xi_q + \varepsilon_{pq} \quad (6.3.)$$

gdzie:

ξ_{tq} – t -ta wartość q -tej zmiennej ukrytej (endo- lub egzogenicznej);

w_{pq} – waga dla p -tego indykatora definiującego q -tą zmienną ukrytą;

x'_{tpq} – t -ta wartość p -tego wystandaryzowanego indykatora definiującego q -tą zmienną ukrytą;

π_{pq0} – wyraz wolny relacji refleksyjnej p -tego indykatora definiującego q -tą zmienną ukrytą;

π_{pq} – współczynnik korelacji (ładunek) pomiędzy q -tą zmienną ukrytą a p -tym indykatorem ją definiującym;

ε_{pq} – błąd losowy relacji refleksyjnej p -tego indykatora i q -tej zmiennej ukrytej.

⁹¹⁶ I. Skrodzka, *Kapitał ludzki a pozycja...* op. cit., s. 146-147.

⁹¹⁷ Biorąc pod uwagę to, że kryteria weryfikacji modeli PLS-SEM stały się bardziej restrykcyjne, można przypuszczać, że większość modeli miękkich, wykorzystanych w literaturze przedmiotu, nie zostałaby pozytywnie zweryfikowana pod względem statystycznym (nie podlegałoby interpretacji ekonomicznej).

⁹¹⁸ J. F. Hair, G. T. M. Hult, Ch. M. Ringle, M. Sarstedt, *A Primer on Partial...* op. cit., p. 38.

⁹¹⁹ V. Esposito Vinzi, L. Trinchera, S. Amato, *PLS Path Modeling: From Foundations to Recent Developments and Open Issues for Model Assessment and Improvement*, (in:) *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*, (eds.) V. Esposito Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler, H. Wang, Springer, Berlin 2010, p. 49.

⁹²⁰ J.-B. Lohmöller, *Latent Variable Path Modeling with Partial Least Squares*, Springer, Berlin 1989, p. 29.

Istnieją dwa główne podejścia do definiowania zmiennych ukrytych w podmodelu pomiarowym⁹²¹: 1) indukcyjne, w którym przyjmuje się, że indykatory tworzą zmienne ukryte, że są pierwotne w stosunku do nich (indykatory tworzące, formatywny konstrukt ukryty); oraz 2) dedukcyjne, zgodnie z którym indykatory odzwierciedlają zmiany definiowanych przez nie zmiennych ukrytych, przy czym to zmienne ukryte są pierwotne w stosunku do ich indykatorów (indykatory refleksyjne, refleksyjna zmienna ukryta). Wybór sposobu definiowania zmiennych ukrytych powinien wynikać z analizy merytoryczno-statystycznej, dotyczącej⁹²²:

- charakteru konstruktów bezpośrednio nieobserwowalnych (ukrytych) – jeżeli zmienna ukryta objaśnia indyktor (innymi słowy, jeśli zmienna ukryta istnieje, niezależnie od zastosowanych indykatorów do jej definiowania), należy wykorzystać podejście dedukcyjne (refleksyjne); w przeciwnym razie, gdy zmienne ukryte są kombinacjami swoich indykatorów – indukcyjne (formatywne);
- natury związku indykatorów ze zmiennymi ukrytymi, które definiują – jeżeli zmiany wartości zmiennej ukrytej powodują zmiany w wartościach jej indykatorów (wynikowy charakter indykatorów), należy wykorzystać podejście dedukcyjne (refleksyjne); jeśli występuje związek odwrotny (nakładowy charakter indykatorów) – indukcyjne (formatywne);
- charakterystyki zbioru indykatorów, związanego ze zmiennymi ukrytymi – jeżeli indykatory są względem siebie substytucyjne (tworzą jednorodny zbiór, są ze sobą silnie skorelowane), a także dodanie lub usunięcie któregoś z nich nie zmienia pojęciowego znaczenia konstrukt ukrytego, należy zastosować podejście dedukcyjne; natomiast, jeżeli indykatory nie są substytucyjne względem siebie i każda zmiana w zbiorze indykatorów powoduje zmiany w rozumieniu danej zmiennej ukrytej – indukcyjne (tworzące).

Wybór sposobu definiowania zmiennych ukrytych ma istotne konsekwencje w zakresie estymacji, statystycznej weryfikacji, a także interpretacji podmodelu pomiarowego. W podejściu dedukcyjnym (indykatory refleksyjne, refleksyjne zmienne ukryte) interpretacji podlegają wartości ładunków czynnikowych, natomiast w indukcyjnym (indykatory tworzące, formatywne zmienne ukryte), wag⁹²³.

Poza podejściem dedukcyjnym oraz indukcyjnym, zmienne ukryte można definiować jako quasi-ukryte, stosując przy tym pojedynczy indyktor. Konsekwencją takiego ujęcia będzie uzyskanie wartości zarówno ładunku, jak i wagi na poziomie równym 1,00; zatem wiąże się to z uzyskaniem konstrukt „o słabej mocy predykcyjnej, co może prowadzić do wystąpienia błędów typu

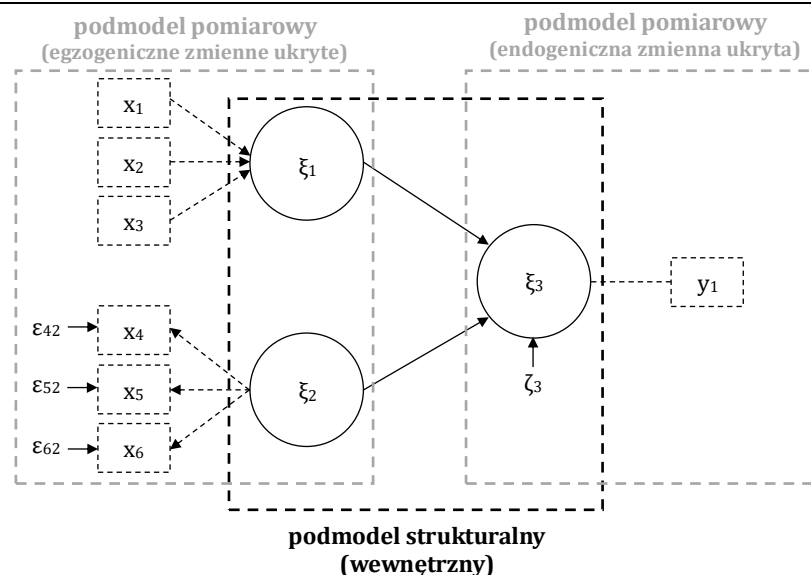
⁹²¹ J. Rogowski, *Modele miękkie. Teoria i zastosowanie w badaniach ekonomicznych*, Wydawnictwo Filii Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku, Białystok 1990, s. 35-36.

⁹²² T. Coltman, T. M. Devinney, D. F. Midgley, S. Venaik, *Formative versus reflective measurement models: Two applications of formative measurement*, "Journal of Business Research", 2008 vol. 61 no. 12, p. 1252. J. F. Hair, G. T. M. Hult, Ch. M. Ringle, M. Sarstedt, *A Primer on Partial...* op. cit., p. 52.

⁹²³ T. Müller, F. Schuberth, J. Henseler, *PLS path modeling – a confirmatory approach to study tourism technology and tourist behavior*, "Journal of Hospitality and Tourism Technology", 2018 vol. 9 no. 3, p. 253.

drugiego”⁹²⁴. Schemat przykładowego modelu PLS-SEM, zawierającego zmienne ukryte o różnym sposobie definiowania przedstawiono na rysunku 6.1.

Rysunek 6.1. Schemat przykładowego modelu PLS-SEM



gdzie:

ξ_1 – egzogeniczna zmienna ukryta zdefiniowana indukcyjnie (formatywnie); x_1, x_2, x_3 – indykatory tworzące;

ξ_2 – egzogeniczna zmienna ukryta zdefiniowana dedukcyjnie (refleksyjnie); x_4, x_5, x_6 – indykatory refleksyjne;

ξ_3 – endogeniczna zmienna ukryta zdefiniowana pojedynczym indykatorem (y_1);

$\varepsilon_{42}, \varepsilon_{52}, \varepsilon_{62}$ – błędy losowe w podmodelu pomiarowym (zmienna ukryta refleksyjna)

ζ_3 – błąd losowy relacji strukturalnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. F. Hair, G. T. M. Hult, Ch. M. Ringle, M. Sarstedt, *A Primer on Partial...* op. cit., p. 12.

Dobór indykatorów do podmodelu pomiarowego powinien być przeprowadzony z zachowaniem tradycyjnych zasad badań ilościowych (zostały one przedstawione w rozdziale 2.). Ponadto, ważną kwestią w modelowaniu PLS-SEM stanowi zagadnienie minimalnej liczebności próby (populacji) niezbędnej do uzyskania odpowiedniej mocy statystycznej modelu⁹²⁵. Najczęściej stosuje się, klasyczną już, zasadę 10-krotności liczby zmiennych objaśniających w najbardziej złożonym równaniu estymowanym klasyczną metodą najmniejszych kwadratów⁹²⁶. W praktyce oznacza to, że liczebność próby (populacji) powinna być równa iloczynowi 10 oraz największej liczby: 1) indykatorów tworzących określoną zmienną ukrytą lub 2) współczynników występujących jednym równaniem w modelu strukturalnym (w zależności od tego, która wielkość jest większa). Kolejnym sposobem ustalenia wielkości minimalnej liczebności próby (populacji) jest wykorzystanie tablic mocy statystycznej na poziomie 80%, które poza informacją dotyczącą największej liczby strzałek skierowanych w stronę konstruktów ukrytych w modelu (relacji formatywnych lub strukturalnych),

⁹²⁴ M. Sarstedt, A. Diamantopoulos, T. Salzberger, *Should we use single items? Better not*, "Journal of Business Research", 2016 vol. 69 no. 8, p. 3202.

⁹²⁵ J. Cohen, *A Power Primer*, "Psychological Bulletin", 1992 vol. 112 no. 1, p. 155-156.

⁹²⁶ D. Barclay, R. Thomson, Ch. Higgins, *The Partial Least Squares (PLS) Approach to Causal Modeling: Personal Computer Use as an Illustration*, "Technology Studies", 1995 vol. 2 no. 2, p. 292.

bazują na przyjętym poziomie istotności w badaniu, a także minimalnej wartości współczynnika determinacji (R^2) w modelu PLS-SEM⁹²⁷. Oba podejścia, chociaż określane wspólnie klasycznymi, mogą prowadzić do uzyskania niewłaściwej, zwykle zbyt małej liczebności próby (populacji)⁹²⁸. Warto zatem zastosować podejście zaproponowane przez Neda Kocka i Pierra Hadayę⁹²⁹, które uzależnia wielkość minimalnej liczebności próby (populacji) wyłącznie od jednego, o najniższej wartości bezwzględnej, współczynnika modelu strukturalnego. Wskazane podejście określane jest mianem „metody odwróconego pierwiastka kwadratowego”, uwzględnia ono „prawdopodobieństwo, że stosunek współczynnika strukturalnego i jego błędu standardowego będzie większy niż wartość krytyczna statystyki testowej dla określonego poziomu istotności”⁹³⁰. Tabela 6.2. zawiera formuły minimalnej liczebności próby, przy 80% mocy statystycznej i różnym poziomie istotności statystycznej (1%, 5% i 10%) według podejścia Kocka i Hadayi.

Tabela 6.2. Minimalna liczebność próby w modelu PLS-SEM (podejście Kocka i Hadayi)

Poziom istotności p	1%	5%	10%
Minimalna liczebność próby	$\approx \left(\frac{3,168}{ \alpha_{min} } \right)^2$	$\approx \left(\frac{2,486}{ \alpha_{min} } \right)^2$	$\approx \left(\frac{2,123}{ \alpha_{min} } \right)^2$

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. F. Hair, G. T. M. Hult, Ch. M. Ringle, M. Sarstedt, N. P. Danks, S. Ray, *Partial Least Squares...* op. cit., p. 17.

Drugim etapem jest estymacja modelu PLS-SEM. Przed jej rozpoczęciem należy dokonać ujednolicenia charakteru indyktorów (należy zastosować formułę stymulacji, która zachowuje kierunek i siłę korelacji pomiędzy nimi) oraz poddać dane procesowi klasycznej standaryzacji⁹³¹. Sama estymacja przebiega w kilku, następujących po sobie krokach⁹³². Jako pierwsze szacowane są wartości wag. Ich estymacja jest procesem iteracyjnym, zatem obliczenia powtarzane są aż do momentu osiągnięcia przyjętego kryterium stopu. Przy szacowaniu wartości wag można zastosować trzy schematy obliczeniowe: centroidalny, czynnikowy lub ścieżkowy. Mimo, że wszystkie z nich prowadzą do uzyskania bardzo zbliżonych rezultatów, to jednak wspólnie preferuje się stosowanie schematu ścieżkowego⁹³³. Następnie, obliczane są wartości zmiennych ukrytych przy wykorzystaniu relacji wagowych (równanie 6.2.), które umożliwiają kalkulację wartości ładunków

⁹²⁷ Tego typu tabelę 80% mocy statystycznej dedykowaną modelom PLS-SEM można odnaleźć w: J. F. Hair, G. T. M. Hult, Ch. M. Ringle, M. Sarstedt, *A Primer on Partial...* op. cit., p. 26.

⁹²⁸ N. Kock, *Minimum Sample Size Estimation in PLS-SEM: An Application in Tourism and Hospitality Research*, (in:) *Applying Partial Least Squares in Tourism and Hospitality Research*, (eds.) F. Ali, S. M. Rasoolimanesh, C. Cobanoglu, Emerald Publishing Limited, Leeds 2018, p. 3-4.

⁹²⁹ N. Kock, P. Hadaya, *Minimum sample size estimation in PLS-SEM: The inverse square root and gamma-exponential methods*, „Information Systems Journal”, 2018 vol. 28 no. 1.

⁹³⁰ J. F. Hair, G. T. M. Hult, Ch. M. Ringle, M. Sarstedt, N. P. Danks, S. Ray, *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R*, Springer, Cham 2021, p. 16.

⁹³¹ H. Wold, *Soft modelling: intermediate...* op. cit., p. 337.

⁹³² J. Henseler, Ch. M. Ringle, M. Sarstedt, *Using Partial Least Squares Path Modeling in Advertising Research: Basic Concepts and Recent Issues*, (in:) *Handbook of Research on International Advertising*, (ed.) S. Okazaki, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2012, p. 253-260.

⁹³³ J. F. Hair, G. T. M. Hult, Ch. M. Ringle, M. Sarstedt, *A Primer on Partial...* op. cit., p. 89.

czynnikowych oraz parametrów strukturalnych za pomocą klasycznej metody najmniejszych kwadratów. Proces estymacji zakończony jest szacowaniem wyrazów wolnych dla relacji refleksyjnych oraz strukturalnych, które współcześnie są pomijane przy prezentacji wyników modelu PLS-SEM. Szczegółowy opis algorytmu PLS można znaleźć na przykład w pracy Józefa Rogowskiego⁹³⁴ czy Gastona Sancheza⁹³⁵.

Wyspecyfikowany, a następnie oszacowany model PLS-SEM, podlega w finalnym etapie weryfikacji pod względem merytorycznym oraz statystycznym. Walidacja merytoryczna polega na ocenie zgodności modelu z założeniami *ex ante*, czyli teorią ekonomiczną i rozumowaniem logicznym, na podstawie których powstaje. Ponadto, należy sprawdzić koincydencję modelu pomiarowego, ocenić zgodność oszacowań ładunków czynnikowych oraz wag co do znaku. Natomiast statystyczne właściwości modelu PLS-SEM są oceniane przez pryzmat miar jakości podmodelu pomiarowego oraz strukturalnego (tabela 6.3.).

Tabela 6.3. Miary i kryteria weryfikacji statystycznej modelu PLS-SEM

Podmodel pomiarowy, zmienne ukryte są definiowane dedukcyjnie (podejście refleksyjne), ocena:		
Spójności wewnętrznej*	alfa Cronbacha (Cb- α)	$0,60 \leq Cb-\alpha \leq 0,95$
	rzetelność kompozytowa (pc)	$0,60 \leq pc \leq 0,95$
Trafności zbieżnej	wartości ładunków czynnikowych	$\geq 0,40$
	istotność p (test istotności t-Studenta)**	$p < \text{przyjęty poziom}$
	przeciętna wyjaśniona wariancja (AVE)	$AVE \geq 0,50$
Trafności różnicowej	analiza ładunków krzyżowych***	
	kryterium Fornella-Larckera****	
	wskaźnik heterotrait monotrait (HTMT)	$HTMT < 0,90$
Podmodel pomiarowy, zmienne ukryte są definiowane indukcyjnie (podejście tworzące), ocena:		
Trafności zbieżnej	analiza redundancji	$\alpha_{red} \geq 0,70$
Współliniowości	współczynnik inflacji wariancji (VIF)	$VIF < 5,00$
Istotności wag	istotność p (test istotności t-Studenta)	$p < \text{przyjęty poziom}$
Podmodel strukturalny, ocena:		
Współliniowości	współczynnik inflacji wariancji (VIF)	$VIF < 5,00$
Stopienia wyjaśniania	współczynnik determinacji (R^2)	brak standardu
Dokładności predykcji	wartość testu Stone'a-Geissera (Q^2)	$S-G \geq 0,00$
Istotności współczynników strukturalnych	istotność p (test istotności t-Studenta)	$p < \text{przyjęty poziom}$

* faktyczny stopień spójności wewnętrznej znajduje się w przedziale od alfy Cronbacha do rzetelności kompozytowej

** istotność wartości ładunków czynnikowych

*** indykatory powinny być najsilniej skorelowane ze zmienną ukrytą, którą definiują, nie z pozostałymi

**** wartość pierwiastka kwadratowego AVE powinna być wyższa od korelacji liniowej między zmiennymi ukrytymi

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. F. Hair, J. Risher, M. Sarstedt, Ch. M. Ringle, *When to use and how to report the results of PLS-SEM*, "European Business Review", 2018 vol. 31 no. 1, p. 15-16; M. Sarstedt, Ch. M. Ringle, J. F. Hair, *Partial Least Squares Structural Equation Modeling*, (in:) *Handbook of Market Research*, (eds.) Ch. Homburg, M. Klarman, A. Vomberg, Springer, Cham 2017, p. 14-22.

Przy testowaniu istotności parametrów modelu PLS-SEM wykorzystuje się procedurę *bootstrappingu*, która polega na n -krotnym losowaniu próby ze zbioru danych i szacowaniu na jej podstawie modelu. W ten sposób możliwe jest uzyskanie odchyłeń standardowych oraz przedziałów ufności współczynników, ale także miar statystycznej weryfikacji. Odchylenia standardowe parametrów

⁹³⁴ J. Rogowski, *Modele miękkie. Teoria...* op. cit., s. 37-47.

⁹³⁵ G. Sanchez, *PLS Path Modeling with R*, Trowchez Editions, Berkeley 2013, p. 39-46.

traktowane są jako populacyjne błędy szacunku i wykorzystywane w testowaniu istotności, które przebiega analogicznie jak w przypadku „klasycznej” ekonometrii (test t-Studenta, z hipotezą zerową zakładającą, że określony parametr jest równy 0). Zalecana liczba próbek w *bootsprapingu* wynosi 5 000⁹³⁶. Natomiast ocenę zdolności predykcyjnych podmodelu strukturalnego przeprowadza się na podstawie wartości testu Stone’a-Geissera (Q^2), którą uzyskuje się przy zastosowaniu metody *blindfoldingu*. Polega ona na zasłanianiu co pewną, arbitralnie przyjętą liczbę (tzw. dystans L) „wartości indyktorów definiujących zmienną ukrytą endogeniczną i szacowaniu modelu w oparciu o nowe dane”⁹³⁷. Ominięte wartości zwykle zastępowane są średnią pozostałych danego indykatora⁹³⁸. Liczbę L określa się w sposób arbitralny, jednak nie może być ona dzielnikiem wymiarów macierzy danych i powinna należeć do przedziału od 5 do 10⁹³⁹.

Oszacowania zmiennych ukrytych (ξ_{iq}), obliczane na podstawie relacji wagowych, chociaż nie mają merytorycznej interpretacji, to mogą być traktowane jako zmienne syntetyczne. Posiadają one wartość średnią równą 0,00; oraz odchylenie standardowe na poziomie 1,00. Można je zatem wykorzystać do liniowego porządkowania, a także dyskryminacji typologicznej obiektów pod względem poziomu danej kategorii bezpośrednio nieobserwowalnej. Zmienne syntetyczne umożliwiają redukcję wymiaru, przez co dobrze opisują zjawiska złożone i wielowymiarowe. Ułatwiają także analizę zjawisk, w stosunku do zbioru (zestawu) indyktorów⁹⁴⁰. Ponadto, szczególną zaletą zmiennych syntetycznych uzyskanych z PLS-SEM jest to, że bazują one na obiektywnym, łączącym ze sobą aspekty teoretyczne i empiryczne, sposobie ważenia indyktorów.

Ważnym zagadnieniem w metodzie PLS-SEM jest hierarchiczność zmiennych ukrytych. Każda zmienna ukryta należy do konkretnego rzędu. Najczęściej w modelach PLS-SEM występują zmienne ukryte należące do rzędu pierwszego, czyli takie, które są definiowane wyłącznie indykatorami (zmiennymi obserwowalnymi). Zmienne ukryte rzędu wyższego, to takie, które są wysoce złożone i, poza indykatorami, są definiowane przez co najmniej jedną zmienną ukrytą rzędu niższego⁹⁴¹. Zatem zmienną ukrytą rzędu drugiego jest taki konstrukt, który jest definiowany indykatorami, a także co najmniej jedną zmienną rzędu pierwszego.

Specyfikacja hierarchicznego modelu PLS-SEM nie należy do prostych zadań. Zarówno zmienne ukryte niższych rzędów, jak i wyższych, mogą być definiowane formatywnie lub refleksyjnie. Zatem przy zmiennych ukrytych drugiego rzędu można wyróżnić cztery rodzaje ich podmodelu

⁹³⁶ J. F. Hair, G. T. M. Hult, Ch. M. Ringle, M. Sarstedt, *A Primer on Partial...* op. cit., p. 160.

⁹³⁷ I. Skrodzka, *Kapitał ludzki a pozycja...* op. cit., s. 162-163.

⁹³⁸ J. Rogowski, *Modele miękkie. Teoria...* op. cit., s. 49.

⁹³⁹ W. W. Chin, *How to Write Up and Report PLS Analyses*, (in:) *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*, (eds.) V. Esposito Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler, H. Wang, Springer, Berlin 2010, p. 680.

⁹⁴⁰ M. Nardo, M. Saisana, A. Saltelli, S. Tarantola, A. Hoffmann, E. Giovannini, *Handbook on Constructing...* op. cit., p. 13.

⁹⁴¹ J. Rogowski, *Modele miękkie. Teoria...* op. cit., s. 55.

pomiarowego⁹⁴²: refleksyjno-refleksyjny, refleksyjno-formatywny, formatywno-formatywny, i formatywno-refleksyjny. Wybór specyfikacji powinien wynikać z głównie z teorii⁹⁴³.

W modelach hierarchicznych problemy pojawiają się także przy ich szacowaniu. W literaturze można odnaleźć wiele metod estymacji modeli PLS-SEM o hierarchicznej naturze. Wśród nich można wyróżnić następujące podejścia: 1) z powtarzanymi indykatorami (Wold⁹⁴⁴), 2) rozszerzone z powtarzanymi indykatorami (Becker, Klein i Wetzels⁹⁴⁵), 3) omijania zmiennych ukrytych niższego rzędu (Noonan i Wold⁹⁴⁶), 4) z mieszanym definiowaniem zmiennych ukrytych tego samego/ niższego rzędu (Rogowski⁹⁴⁷), 5) hybrydowe (Wilson i Henseler⁹⁴⁸), i 6) dwuetapowe (Agarwal i Karahanna⁹⁴⁹; Wetzels, Odekerken-Schröder, van Oppen⁹⁵⁰; Ringle, Sarstedt, Straub⁹⁵¹). Sposób estymacji dobiera się indywidualnie do każdego hierarchicznego modelu PLS-SEM.

Współcześnie rekomendowaną metodą jest podejście z powtórzonymi indykatorami⁹⁵², polegające na tym, że „*zmienna ukryta wyższego rzędu jest określana za pomocą indykatorów wszystkich zmiennych ukrytych niższego rzędu ją definiujących*”⁹⁵³. Przy jego stosowaniu należy dążyć do zachowania proporcjonalności reprezentacji indykatorów rzędu niższego (równa ich liczba). Wskazane podejście cechuje się prostotą zastosowania, jednak nieraz nie jest wystarczające do estymacji hierarchicznego modelu PLS-SEM. Problemy pojawiają się kiedy podmodel pomiarowy endogenicznej zmiennej ukrytej rzędu drugiego przyjmuje formę formatywno-formatywną lub refleksyjno-formatywną. W takim przypadku wariancja objaśnianej zmiennej ukrytej jest w pełni wyjaśniona, zatem współczynniki strukturalne przy zmiennych ukrytych ją objaśniających będą zbliżone do 0,00⁹⁵⁴. Warto wtedy skorzystać z rozszerzonego podejścia z powtarzanymi indykatorami lub sekwencyjnego (zwykle dwuetapowego). Pierwsze polega na dodatkowym wyspecyfikowaniu relacji wewnętrznych pomiędzy zmienną ukrytą objaśniającą a zmiennymi ukrytymi niższymi

⁹⁴² J.-M. Becker, K. Klein, M. Wetzels, *Hierarchical Latent Variable Models in PLS-SEM: Guidelines for Using Reflective-Formative Type Models*, "Long Range Planning", 2012 vol. 45 no. 5-6, p. 363-364.

⁹⁴³ M. Sarstedt, J. F. Hair, J.-H. Cheah, J.-M. Becker, Ch. M. Ringle, *How to Specify, Estimate, and Validate Higher-Order Constructs in PLS-SEM*, "Australasian Marketing Journal", 2019 vol. 27 no. 3, p. 198.

⁹⁴⁴ H. Wold, *Soft modeling: The basic design and some extensions*, (in:) *Systems Under Indirect Observation: Causality, Structure, Prediction* (eds.) K. G. Jöreskog, H. Wold, North Holland, Amsterdam 1982.

⁹⁴⁵ J.-M. Becker, K. Klein, M. Wetzels, *Hierarchical Latent Variable...* op. cit.

⁹⁴⁶ R. Noonan, H. Wold, *Evaluating School Systems Using Partial Least Squares*, "Evaluation in Education", vol. 7 no. 3.

⁹⁴⁷ J. Rogowski, *Modele miękkie. Teoria...* op. cit.

⁹⁴⁸ B. Wilson, J. Henseler, *Modeling Reflective Higher-order Constructs Using Three Approaches with PLS Path Modeling: A Monte Carlo Comparison*, (in:) *Australian and New Zealand Marketing Academy Conference*, (eds.) M. Thyne, K. R. Deans, Otago 2007.

⁹⁴⁹ R. Agarwal, E. Karahanna, *Time Flies When You're Having Fun: Cognitive Absorption and Beliefs about Information Technology Usage*, "MIS Quarterly", 2000 vol. 24 no. 4.

⁹⁵⁰ M. Wetzels, G. Odekerken-Schröder, C. von Oppen, *Using PLS Path Modeling for Assessing Hierarchical Construct Models: Guidelines and Empirical Illustration*, "MIS Quarterly", 2009 vol. 33 no. 1.

⁹⁵¹ Ch. M. Ringle, M. Sarstedt, D. W. Straub, *A Critical Look at the Use of PLS-SEM in "MIS Quarterly"*, "MIS Quarterly", 2012 vol. 36 no. 1.

⁹⁵² J. F. Hair, M. Sarstedt, Ch. M. Ringle, S. P. Gudergan, *Advanced Issues in Partial Least Squares Structural Equation Modeling*, SAGE Publications, Los Angeles 2018, p. 54-55.

⁹⁵³ I. Skrodzka, *Kapitał ludzki a pozycja...* op. cit., s. 166.

⁹⁵⁴ M. Sarstedt, J. F. Hair, J.-H. Cheah, J.-M. Becker, Ch. M. Ringle, *How to Specify, Estimate...* op. cit., p. 199.

rzędów hierarchicznej zmiennej ukrytej objaśnianej w podmodelu strukturalnym⁹⁵⁵. Taki zabieg umożliwia obliczenie parametru strukturalnego, a zatem także ocenę wpływu. Jego wartość jest równa sumie efektów pośrednich oraz bezpośrednich oddziałujących na endogeniczną zmienną ukrytą o strukturze hierarchicznej⁹⁵⁶. Natomiast drugie bazuje na wykorzystaniu wartości zmiennych ukrytych niższego rzędu jako indykatorów bezpośrednio definiujących zmienne ukryte rzędu wyższego⁹⁵⁷. Podejścia sekwencyjne umożliwiają zatem uproszczenie modelu za sprawą ograniczenia jego hierarchiczności (redukcja rzędu).

Tabela 6.4. Proces weryfikacji statystycznej modeli PLS-SEM o strukturze hierarchicznej estymowanego podejściem z powtórzonymi indykatorami (Wold)

		podejście do definiowania zmiennych ukrytych rzędu wyższego	
		refleksyjne	formatywne
podejście do definiowania zmiennych ukrytych rzędu niższego	refleksyjne	Zmienne ukryte niższego i wyższego rzędu: - spójność wewnętrzna, - trafność zbieżna, - trafność różnicowa.	Zmienne ukryte niższego rzędu: - spójność wewnętrzna, - trafność zbieżna, - trafność różnicowa, Zmienna ukryta wyższego rzędu: - trafność zbieżna, - współliniowość, - istotność parametrów wagowych.
	formatywne	Zmienne ukryte niższego rzędu: - trafność zbieżna, - współliniowość, - istotność parametrów wagowych, Zmienna ukryta wyższego rzędu: - spójność wewnętrzna, - trafność zbieżna, - trafność różnicowa.	Zmienne ukryte niższego i wyższego rzędu: - trafność zbieżna, - współliniowość, - istotność parametrów wagowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Sarstedt, J. F. Hair, J.-H. Cheah, J.-M. Becker, Ch. M. Ringle, *How to Specify, Estimate...* op. cit., p. 200-201.

Ostatnią kwestią przy hierarchicznych modelach PLS-SEM jest sposób ich weryfikacji. W modelach pomiarowych szacowanych przy wykorzystaniu podejścia (także rozszerzonego) z powtórzonymi indykatorami (lub hybrydowego) schemat walidacji zawarto w tabeli 6.4. Inne metody estymacji (sekwencyjne) wymagają indywidualnego określenia procesu weryfikacji modelu.

We wcześniejszej części pracy ustalono, że pomiędzy dwoma podgrupami UE-27, czyli krajami „starej” Unii oraz EŚW-11, zwykle występują istotne różnice w wartościach poszczególnych indykatorów. Z pewnością oszacowania modeli PLS-SEM będą także różne, jednak pojawia się pytanie czy te różnice będą istotne statystycznie. Ocenę istotności różnic parametrów i miar weryfikacyjnych modeli PLS-SEM szacowanych dla danych z dwóch, lub większej liczby, prób umożliwia

⁹⁵⁵ J.-M. Becker, K. Klein, M. Wetzels, *Hierarchical Latent Variable...* op. cit. p. 366-367.

⁹⁵⁶ J. F. Hair, M. Sarstedt, Ch. M. Ringle, S. P. Gudergan, *Advanced Issues in...* op. cit., p. 52-53.

⁹⁵⁷ Ibidem, p. 53-54.

analiza międzygrupowa (*multigroup analysis* – MGA). W literaturze przedmiotu można odnaleźć zarówno podejścia parametryczne (test t-Studenta, Welcha-Satterhwaite), jak i nieparametryczne (PLS-MGA, permutacja), analizy międzygrupowej⁹⁵⁸. Współcześnie, przy małych różnicach w liczbie grup, rekomenduje się wykorzystanie nieparametrycznej metody permutacji⁹⁵⁹, której zaletą jest wysoka odporność na błędy pierwszego rodzaju⁹⁶⁰. Polega ona na ponownym oszacowaniu modelu PLS-SEM po n -krotnym losowym podmienieniu (permutowaniu) wartości obserwacji pomiędzy grupami. Różnice w wartościach współczynników przy pierwotnym szacowaniu modelu oraz po permutacji są podstawą do testu ich istotności, przy czym hipoteza zerowa zakłada, że są one nieistotnie różne od 0,00⁹⁶¹. Minimalna liczba permutacji wynosi 5 000.

Modelowanie PLS-SEM stale dynamicznie się rozwija, opracowywane są nowe wskaźniki weryfikacji modelu, a także metody, które umożliwiają przeprowadzanie coraz to bardziej pogłębionych analiz. PLS-SEM jest szczególnie użyteczne w badaniach wykorzystujących dane makroekonomiczne, które zwykle nie spełniają założeń rozkładu normalnego, a także trudno jest uzyskać duże zbiorowości do analizy.

6.2. Specyfikacja modelu PLS-SEM rozwoju w zależności od jakości instytucji

Przedmiotem rozprawy jest zależność rozwoju gospodarczego od jakości instytucji, zarówno formalnych, jak i nieformalnych. Wyrazem tej relacji jest specyfikacja podmodelu strukturalnego, który składa się z jednego równania (6.4.), zawierającego dwie zmienne ukryte drugiego rzędu:

- endogeniczną zmienną poziomu rozwoju gospodarczego **RG**, w przypadku którego wyodrębniono także jego dwa wymiary: ekonomiczny oraz pozaekonomiczny;
- egzogeniczną zmienną jakości instytucji **INS**, która składa się z dwóch komponentów, wyrażających rozłącznie jakość instytucji formalnych oraz nieformalnych.

$$RG_t = \alpha_1 INS_t + \alpha_0 + \zeta_t \quad (6.4.)$$

Obie zmienne ukryte rzędu drugiego (RG i INS) zostały zdefiniowane formatywnie. Zmienną ukrytą RG tworzą dwie zmienne pierwszego rzędu – poziom rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (**RG_EKO**) oraz pozaekonomicznym (**RG_PEK**). Natomiast INS obejmuje zmienne

⁹⁵⁸ M. Sarstedt, J. Henseler, Ch. M. Ringle, *Multi-Group Analysis in Partial Least Squares (PLS) Path Modeling: Alternative Methods and Empirical Results*, (in:) *Measurement and Research Methods in International Marketing*, (eds.) M. Sarstedt, M. Schwaiger, C.R. Taylor, Emerald Publishing Limited, Leeds 2011, p. 200-205.

⁹⁵⁹ W. W. Chin, J. Dibbern, *An Introduction to a Permutation Based Procedure for Multi-Group PLS Analysis: Results of Tests of Differences on Simulated Data and a Cross Cultural Analysis of the Sourcing of Information System Services Between Germany and the USA*, (in:) *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*, (eds.) V. Esposito Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler, H. Wang, Springer, Berlin 2010, p. 172-174.

⁹⁶⁰ J. F. Hair, M. Sarstedt, Ch. M. Ringle, S. P. Gudergan, *Advanced Issues in...* op. cit., p. 154.

⁹⁶¹ M. Sarstedt, J. Henseler, Ch. M. Ringle, *Multi-Group Analysis...* op. cit., p. 201.

ukryte rzędu pierwszego wyrażające jakość instytucji formalnych (**INS_F**), a także nieformalnych (**INS_NF**). Przy czym dekompozycja zmiennych ukrytych rzędu drugiego silnie bazuje na teorii ekonomicznej. Wszystkie zmienne ukryte rzędu pierwszego zostały zdefiniowane dedukcyjnie, zmiany ich wartości odzwierciedlają wybrane indykatory przeanalizowane we wcześniejszych częściach pracy (zostały one zaprezentowane w tabeli 6.5.). Refleksyjna specyfikacja zmiennych ukrytych rzędu pierwszego przede wszystkim wynika z tego, że są to kategorie teoretyczne, które wyznaczały poszukiwania danych empirycznych. Ponadto indykatory, które wyrażają poziom rozwoju gospodarczego lub jakość instytucji, mają zwykle charakter wynikowy i są ze sobą skorelowane (tworzą jednorodne zbiory, przez to są substytucyjne względem siebie).

Tabela 6.5. Indykatory zmiennych ukrytych rzędu pierwszego definiowanych refleksyjnie w modelu PLS-SEM szacowanym w pracy

Symbol	Nazwa indikatora	Jednostka	Charakter
Zmienna ukryta jakości instytucji formalnych (INS_F)			
INS_F1	Rządy prawa (WGI)	miara syntetyczna [-2,50; 2,50]	stymulanta
INS_F3	Prawne egzekwowanie umów (<i>Fraser Institute</i>)	miara syntetyczna [0,00; 10,00]	stymulanta
INS_F4	Ochrona praw własności (<i>Fraser Institute</i>)	miara syntetyczna [0,00; 10,00]	stymulanta
INS_F5	Wolność inwestycyjna (<i>Heritage Foundation</i>)	miara syntetyczna [0,00; 100,00]	stymulanta
INS_F6	Regulacje działalności gospodarczej (<i>Fraser Institute</i>)	miara syntetyczna [0,00; 10,00]	stymulanta
Zmienna ukryta jakości instytucji nieformalnych (INS_NF)			
INS_NF2	Naukowcy i inżynierowie	% ludności w wieku 25-64 lat	stymulanta
INS_NF3	Osoby uczestniczące w edukacji i szkoleniach (ostatnie 4 tygodnie)	% ludności w wieku 25-64 lat	stymulanta
INS_NF4	Stopa oszczędności brutto	udział oszczędności brutto w PNB	stymulanta
INS_NF5	Zaufanie interpersonalne (<i>Legatum Prosperity Index</i>)	miara syntetyczna [0,00; 100,00]	stymulanta
INS_NF6	Pewność w stosunku do organizacji (<i>Legatum Prosperity Index</i>)	miara syntetyczna [0,00; 100,00]	stymulanta
Zmienna ukryta poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (RG_EKO)			
RG_EKO1	Realny PKB per capita	tys. EUR, ceny stałe 2010	stymulanta
RG_EKO3	Zatrudnieni w sektorze usług	% zatrudnienia ogółem	stymulanta
RG_EKO5	Produktywność energetyczna	EUR na kg ekwiwalentu ropy naftowej	stymulanta
RG_EKO8	Eksport produktów zaawansowanych technologicznie	% eksportu	stymulanta
Zmienna ukryta poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze pozaekonomicznym (RG_PEK)			
RG_PEK2	Udział osób o dobrym lub bardzo dobrym postrzeganym stanie zdrowia	% osób w wieku od 16 lat wzwyż	stymulanta
RG_PEK4	Współczynnik Giniego ekwiwalentnego dochodu rozporządzalnego	wskaźnik [0,00; 100,00]	destymulanta
RG_PEK5	Osoby zagrożone ubóstwem lub wykluczeniem społecznym	% ludności w wieku 18 lat i więcej	destymulanta
RG_PEK8	Śmiertelność wynikająca z zanieczyszczeń powietrza	liczba na milion mieszkańców	destymulanta

Źródło: opracowanie własne.

Zmienna ukryta jakości instytucji formalnych (**INS_F**) jest odzwierciedlana pięcioma indykatorami, które dotyczą jakości rządów praca (**INS_F1**), sprawności egzekwowania umów (**INS_F3**), ochrony praw własności (**INS_F4**), a także stopnia wolności inwestycyjnej (**INS_F5**) oraz jakości regulatorów działalności gospodarczej (**INS_F6**).

Zmienną ukrytą jakości instytucji nieformalnych (**INS_NF**) określa pięć indykatorów. Są one wyrazem skłonności do zdobywania i pogłębiania wiedzy specjalistycznej (**INS_NF2**, czyli liczba naukowców i inżynierów wśród osób w wieku produkcyjnym) i przez całe życie (**INS_NF3** – liczba osób uczestniczących w kształceniu ustawicznym w przeciągu czterech tygodni od badania wśród osób w wieku od 25 do 64 lat); skłonności do oszczędzania (**INS_NF4**, stopa oszczędności brutto), i stopnia zaufania społecznego – interpersonalnego (**INS_NF5**) i organizacyjnego (**INS_NF6**).

Zmiany wartości zmiennej ukrytej poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (**RG_EKO**) odzwierciedlane są czterema indykatorami. Pierwszym z nich jest **RG_EKO1**, czyli realny PKB per capita, którego wartości charakteryzują poziom wzrostu gospodarczego. Wyrazem strukturalnego wymiaru rozwoju gospodarczego jest **RG_EKO3**, czyli odsetek osób pracujących w usługach w zatrudnieniu ogółem. Wyższy poziom rozwoju gospodarczego ma także swoje odzwierciedlenie w poprawie efektywności wykorzystania dóbr energetycznych, której wyrazem jest indykator **RG_EKO5**. Ponadto, indykator **RG_EKO8**, udział eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w ogólnym eksporcie, odnosi się do efektów działalności innowacyjnej. Jego wyższe wartości wskazują, że opracowane i wdrożone rozwiązania technologiczne stają się przedmiotem obrotu na rynku międzynarodowym (osiągnęły finalny etap procesu innowacyjnego).

Zmienna ukryta poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze pozaekonomicznym (**RG_PEK**) została zdefiniowana czterema indykatorami. Pierwszy z nich, **RG_PEK2** (udział osób o dobrym lub bardzo dobrym postrzeganym stanie zdrowia wśród osób w wieku 16 i więcej lat) opisuje poziom zdrowia społeczeństwa. Poziom nierówności społecznych jest odzwierciedlany współczynnikiem Giniego ekwiwalentnego dochodu rozporządzalnego (**RG_PEK4**), natomiast stopień ubóstwa odzwierciedlony jest indykatorem **RG_PEK5** (liczba osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym wśród osób w wieku 18 i więcej lat). Obie miary odnoszą się do stopnia integracji społecznej. Wyrazem środowiskowego wymiaru rozwoju gospodarczego jest indykator śmiertelności wynikającej z zanieczyszczeń powietrza (**RG_PEK8**).

Wśród indykatorów są zmienne o różnym charakterze. W celu przekształcenia destymulant na stymulanty – zastosowano formułę autorstwa Marii Kolendy (6.5.), która nie wpływa na siłę skorelowania indykatorów względem siebie, przy tym zachowuje wartości średnich, odchyłeń standardowych, a przez to klasycznych współczynników zmienności przekształcanych zmiennych⁹⁶².

⁹⁶² M. Kolenda, *Taksonomia numeryczna. Klasyfikacja, porządkowanie i analiza obiektów wielocechowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 22-24.

$$x_{ij}^+ = 2\bar{x}_j - x_{ij}^- \quad (6.5.)$$

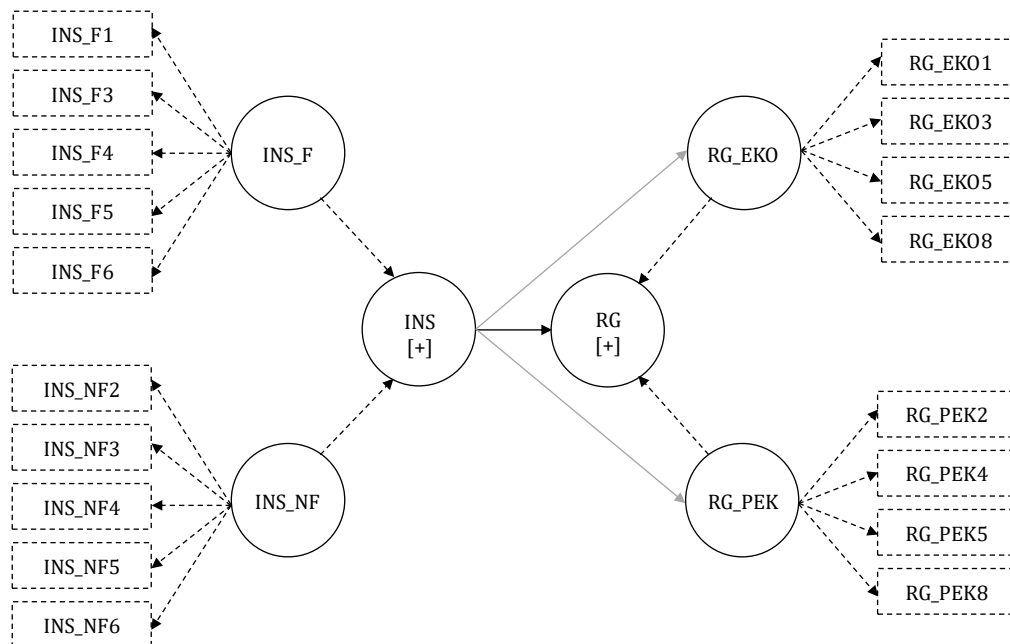
gdzie:

+ – indikator o charakterze stymulanty;

– – indikator o charakterze destymulanty.

Na rysunku 6.2. przedstawiono graficzny schemat specyfikacji modelu PLS-SEM, który zostanie wykorzystany do badania zależności poziomu rozwoju gospodarczego od jakości instytucji. Podmodel pomiarowy zmiennych ukrytych drugiego rzędu ma charakter refleksyjno-formatywny. Do estymacji modelu PLS-SEM zastosowano rozszerzone podejście z powtarzanymi indikatorami. Szare strzałki na schemacie oznaczają dodatkowe relacje, wyspecyfikowane na potrzeby oszacowania parametru podmodelu strukturalnego. Przy zmiennych ukrytych drugiego rzędu (**RG** i **INS**) pojawia się znak [+], który oznacza, że są one odzwierciedlane wszystkimi indikatorami tworzącymi je zmiennych ukrytych rzędu pierwszego. Zachowano przy tym równoliczność zbioru indikatorów zmiennych ukrytych rzędu pierwszego zarówno w przypadku egzogenicznej zmiennej ukrytej rzędu drugiego jakości instytucji (**INS**), jak i endogenicznej poziomu rozwoju gospodarczego (**RG**).

Rysunek 6.2. Schemat modelu PLS-SEM wykorzystywanego w pracy



Źródło: opracowanie własne.

Weryfikacja statystyczna modelu PLS-SEM rozpocznie się od oceny jakości podmodelu pomiarowego, która będzie obejmowała następujące kroki:

- 1) ocena zmiennych ukrytych pierwszego rzędu, które zostały zdefiniowane refleksyjnie (dedukcyjnie), czyli **INS_F**, **INS_NF**, **RG_EKO** i **RG_PEK**;
- 2) ocena zmiennych ukrytych rzędu drugiego, które zostały zdefiniowane formatywnie (indukcyjnie), czyli **INS** i **RG**.

W dalszej kolejności weryfikacji statystycznej będą podlegały oszacowania podmodelu strukturalnego. Należy zaznaczyć, że interpretacja uzyskanych wyników modelu PLS-SEM możliwa jest wyłącznie po jego całościowej pozytywnej weryfikacji. W pracy przyjęto następujące określenie siły skorelowania, które będzie użyteczne przy analizie ładunków czynnikowych (siły odzwierciedlania), a także współczynników strukturalnych (siły wpływu, w przypadku jednej zmiennej ukrytej objaśniającej)⁹⁶³:

- $|\alpha_{xy}|, |\pi_{pq}| < 0,20$ – brak korelacji, brak wpływu;
- $0,20 \leq |\alpha_{xy}|, |\pi_{pq}| < 0,40$ – słaba siła korelacji, słaby wpływ;
- $0,40 \leq |\alpha_{xy}|, |\pi_{pq}| < 0,70$ – umiarkowana siła korelacji, umiarkowany wpływ;
- $0,70 \leq |\alpha_{xy}|, |\pi_{pq}| < 0,90$ – silna korelacja, silny wpływ;
- $|\alpha_{xy}|, |\pi_{pq}| \geq 0,90$ – bardzo silna korelacja, bardzo silny wpływ.

Modelowaniu zostaną poddane dane dotyczące gospodarek UE-27 w roku 2007 i 2019 (zostaną utworzone dwa przekrojowe modele PLS-SEM). Ponadto, przeprowadzona zostanie analiza międzygrupowa. Poddana testowaniu będzie istotność różnic w wybranych parametrach modelu PLS-SEM szacowanym na podstawie danych dotyczących dwóch grup: 16 gospodarek „starej” Unii (UE-16) i 11 Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11).

Modelowanie PLS-SEM przeprowadzono przy użyciu oprogramowania SmartPLS (Ringle, Wende, Becker)⁹⁶⁴, oszacowania wyrazów wolnych relacji strukturalnych uzyskano przy użyciu arkusza kalkulacyjnego (obliczenia samodzielne). Alternatywą w stosunku do programu SmartPLS jest między innymi: komercyjny WarpPLS (Kock)⁹⁶⁵, a także bezpłatne pakiety środowiska R, takie jak: cSEM (Rademaker, Schuberth)⁹⁶⁶ lub SEMinR (Soumya, Danks, Valdez)⁹⁶⁷.

6.3. Wyniki estymacji, weryfikacja i interpretacja modelu PLS-SEM

6.3.1. Model PLS-SEM szacowany na podstawie danych z roku 2007

Oszacowania podmodelu pomiarowego zmiennych ukrytych rzędu pierwszego (**INS_F**, **INS_NF**, **RG_EKO**, **RG_PEK**), a także miary jego weryfikacji statystycznej (dotyczące spójności wewnętrznej i trafności zbieżnej), zostały przedstawione w tabeli 6.6. Podmodel pomiarowy jest koincydentny, co oznacza, że oszacowania są zgodne co do znaku. Ponadto wykazuje się on trafnością zbieżną, ponieważ wartości wszystkich ładunków czynnikowych są większe od 0,400, a także są istotne statystycznie na poziomie $p < 1\%$. Ponadto indykatory wyjaśniają średnio więcej niż 50%

⁹⁶³ B. Ćudić, I. Skrodzka, 'Soft' support infrastructure and the performance of small and medium-sized enterprises in European countries, "Economic Annals", 2021 vol. 66 no. 230, p. 83; I. Skrodzka, *Kapitał ludzki a pozycja...* op. cit., s. 201.

⁹⁶⁴ Ch. M. Ringle, S. Wende, J.-M. Becker, *SmartPLS 4.00*, SmartPLS, Bönningstedt, <https://www.smartpls.com>, (dostęp: 20.05.2024).

⁹⁶⁵ N. Kock, *WarpPLS User Manual: Version 8.0*, ScriptWarp Systems, Laredo 2023.

⁹⁶⁶ M. E. Readmaker, F. Schuberth, *cSEM: Composite-Based Structural Equation Modeling*, R Package, <https://CRAN.R-project.org/package=cSEM>, (dostęp: 20.05.2024).

⁹⁶⁷ S. Ray, N. P. Danks, A. C. Valdez, *SEMinR: Building and Estimating Structural Equation Models*, R Package, <https://CRAN.R-project.org/package=seminr>, (dostęp: 20.05.2024).

wariancji poszczególnych zmiennych ukrytych, które definiują. O poprawności doboru indykatorów do poszczególnych konstruktów ukrytych świadczą wartości miar spójności wewnętrznej, które należą do przedziału od 0,600 do 0,950. Na podstawie analizy ładunków krzyżowych można uznać, że podmodel pomiarowy zmiennych ukrytych rzędu pierwszego charakteryzuje się trafnością różnicową (tabela Z9.1.; załącznik 9., Aneks).

Tabela 6.6. Podmodel pomiarowy zmiennych ukrytych rzędu pierwszego (model dla 2007 roku)

Zmienna ukryta	Indyktor	Trafność zbieżna			Spójność wewnętrzna	
		Ładunek	Istotność <i>p</i> (test t-Studenta)	AVE	Alfa Cronbacha	Rzetelność kompozytowa
INS_F	INS_F1	0,866	0,000	0,709	0,897	0,924
	INS_F3	0,824	0,000			
	INS_F4	0,875	0,000			
	INS_F5	0,779	0,000			
	INS_F6	0,862	0,000			
INS_NF	INS_NF2	0,828	0,000	0,705	0,894	0,922
	INS_NF3	0,878	0,000			
	INS_NF4	0,719	0,000			
	INS_NF5	0,903	0,000			
	INS_NF6	0,858	0,000			
RG_EKO	RG_EKO1	0,930	0,000	0,687	0,842	0,896
	RG_EKO3	0,905	0,000			
	RG_EKO5	0,805	0,000			
	RG_EKO8	0,647	0,000			
RG_PEK	RG_PEK2	0,675	0,000	0,650	0,814	0,880
	RG_PEK4	0,731	0,000			
	RG_PEK5	0,915	0,000			
	RG_PEK8	0,880	0,000			

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Wszystkie indykatory zmiennej ukrytej jakości instytucji formalnych (**INS_F**) silnie ją odzwierciedlają, przy czym najsilniej (0,875) jej wartości odbijał **INS_F4**, czyli wskaźnik poziomu ochrony praw własności *Freaser Institute*, natomiast najslabiej (0,779) **INS_F5**, czyli miara stopnia wolności inwestycyjnej *Heritage Foudation*.

Zmienną ukrytą jakości instytucji nieformalnych (**INS_NF**) bardzo silnie, przy tym najsilniej ze wszystkich, odzwierciedla jeden jej indyktor – **INS_NF5**, czyli syntetyczny wskaźnik zaufania interpersonalnego *Legatum Institute* (0,903). Pozostałe indykatory definiujące **INS_NF** silnie z nią korelują. Zmiany jakości instytucji nieformalnych (**INS_NF**) są najslabiej, aczkolwiek silnie, (0,719) odzwierciedlane zmianami skłonności do oszczędzania, której wyrazem są zmiany udziału oszczędności brutto w PNB (**INS_NF4**).

Indykatory zmiennej ukrytej poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (**RG_EKO**) odzwierciedlają zmiany jej wartości ze zróżnicowaną siłą. **RG_EKO1** (PKB per capita; 0,930) i **RG_EKO3** (udział pracujących w usługach w zatrudnieniu ogółem; 0,905) są bardzo silnie skorelowane ze zmienną ukrytą **RG_EKO**. Zmiany wartości omawianej zmiennej ukrytej są silnie (0,805) odzwierciedlane zmianami poziomu produktywności energetycznej (**RG_EKO5**).

Najsłabiej skorelowany (0,647) ze zmienną ukrytą poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (**RG_EKO**) był indykator **RG_EKO8**, czyli udział eksportu produktów zaawansowanych technologicznie w eksporcie ogółem.

Zmienną ukrytą poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze pozaekonomicznym (**RG_PEK**) bardzo silnie, przy tym najsilniej (0,915) ze zbioru definiujących ją indykatorów, odzwierciedla miara **RG_PEK5**, będący wyrazem ubóstwa. Silnie skorelowane z analizowaną zmienną ukrytą (**RG_PEK**) są następujące jej indykatory: **RG_PEK8**, który identyfikuje poziom śmiertelności wynikającej z zanieczyszczeń powietrza (0,880); a także **RG_PEK4**, czyli współczynnik Giniego dla ekwiwalentnego dochodu rozporządzalnego (0,731). Jak się okazuje, wzrostowi poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze pozaekonomicznym będzie towarzyszyło obniżenie nierówności dochodowych (zależność wynikająca z krzywej Kuzneta, w przypadku krajów wysoko rozwiniętych). Umiarkowanie, przy tym najsłabiej (0,675), wartości zmiennej **RG_PEK** odbija indykator **RG_PEK2**, który opisuje stan zdrowia członków społeczeństwa.

Następnie weryfikacji i interpretacji poddany został podmodel pomiarowy zmiennych ukrytych rzędu drugiego (**INS** i **RG**), które mają naturę formatywną. Zmienne zostały ocenione przez pryzmat trafności zbieżnej (o ile było to możliwe), współliniowości, a także testowaniu poddano istotność statystyczna współczynników wagowych.

Tabela 6.7. zawiera wyniki, a także wartości miar weryfikacji statystycznej, podmodelu pomiarowego zmiennej ukrytej drugiego rzędu jakości instytucji (**INS**). Oszacowane wagi należy uznać za istotne statystycznie na poziomie $p < 1\%$. Ponadto pomiędzy indykatorami analizowanej zmiennej ukrytej drugiego rzędu nie odnotowano współliniowości ($VIF < 5,000$). Badanie trafności zbieżnej nie było możliwe, ponieważ współcześnie w literaturze nie funkcjonuje uniwersalna miara jakości instytucji nieformalnych.

Tabela 6.7. Podmodel pomiarowy zmiennej ukrytej rzędu drugiego – **INS** (model dla 2007 roku)

Zmienna ukryta	Indykator	Waga	Istotność p (test t-Studenta)	VIF
INS	INS_F	0,499	0,000	3,435
	INS_NF	0,542	0,000	3,435

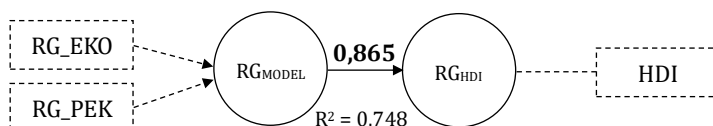
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Na podstawie oszacowanych wartości wag można stwierdzić, że zarówno jakość instytucji formalnych (**INS_F**), jak i nieformalnych (**INS_NF**), istotnie przyczynia się do określania ogólnej jakości instytucji w gospodarce. Dodatkowo, można stwierdzić, że w roku 2007, ważniejszym komponentem ogólnej jakości instytucji była jakość instytucji nieformalnych (0,542), w porównaniu do formalnych (0,499).

Ocenę trafności zbieżnej indykatorów zmiennej ukrytej poziomu rozwoju gospodarczego (**RG**), czyli zmiennych ukrytych rzędu pierwszego **RG_EKO** i **RG_PEK**, umożliwiła analiza redundancji.

Na jej potrzeby skonstruowano dodatkowy model PLS-SEM (rysunek 6.3.), który zawierał dwie zmienne ukryte rozwoju gospodarczego, definiowane w różny sposób. Pierwszą z nich była **RG_{model}**, która została zdefiniowana formatywnie, a następnie zidentyfikowana za pośrednictwem wartości oszacowań dwóch zmiennych ukrytych pierwszego rzędu z właściwego modelu PLS-SEM (**RG_EKO** i **RG_PEK**). Drugą, **RG_{HDI}**, zdefiniowano refleksyjnie przy wykorzystaniu jednego indykatora odzwierciedlającego – ogólnej miary rozwoju – wskaźnika rozwoju społecznego HDI.

Rysunek 6.3. Analiza redundancji zmiennej ukrytej rzędu drugiego – **RG** (model dla 2007 roku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Analiza redundancji (współczynnik strukturalny modelu pomocniczego przyjmował wartość wyższą od 0,700) umożliwiła stwierdzenie trafności zbieżnej w przypadku indykatorów tworzących zmienną ukrytą **RG**. Ponadto, na podstawie testu t-Studenta stwierdzono istotność (na poziomie $p < 1\%$) wag. Na podstawie wartości współczynnika VIF, stwierdzono także, że indykatory **RG_EKO** i **RG_PEK** nie są wobec siebie współliniowe.

Tabela 6.8. Podmodel pomiarowy zmiennej ukrytej rzędu drugiego – **RG** (model dla 2007 roku)

Zmienna ukryta	Indykator	Waga	Istotność p (test t-Studenta)	VIF
RG	RG_EKO	0,555	0,000	2,987
	RG_PEK	0,516	0,000	3,016

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Na kształtowanie się wartości zmiennej ukrytej poziomu rozwoju gospodarczego (**RG**) w roku 2007 wpływ miały oba jego wymiary, przy czym ekonomiczny (**RG_EKO**; 0,555) był jego ważniejszym komponentem, w porównaniu do wymiaru pozaekonomicznego (**RG_PEK**; 0,516). W 2007 roku, o ogólnym poziomie rozwoju gospodarczego w nieco większym stopniu decydowały kwestie ekonomiczne, niż pozaekonomiczne (społeczne i środowiskowe).

Na podstawie przeprowadzonej analizy modelu PLS-SEM dla roku 2007, można uznać jego podmodel pomiarowy za pozytywnie zweryfikowany, zarówno pod względem merytorycznym, jak i statystycznym. Umożliwiło to przejście do kolejnego etapu, czyli weryfikacji, a następnie interpretacji, oszacowań podmodelu strukturalnego. Badanie jego jakości polegało na ocenie

stopnia wyjaśniania, zdolności do prognozowania obserwacji, a także istotności statystycznej samych parametrów⁹⁶⁸.

Relację strukturalną zaprezentowano w równaniu 6.6. Zmienność zmiennej ukrytej poziomu rozwoju gospodarczego (**RG**) została wyjaśniona w około 63% zmiennością zmiennej ukrytej jakości instytucji (**INS**). Wynik ten należy uznać za zadowalający, szczególnie mając na uwadze fakt, że szacowany model PLS-SEM bazuje na danych przekrojowych. Analizowany podmodel strukturalny cechuje się dobrymi zdolnościami do odtwarzania obserwacji (dokładnością predykcji, ogólna wartość testu Stone'a-Geissera była znacznie większa od zera i wynosiła 0,571). Ponadto, parametr strukturalny jest istotnie różny od zera na poziomie $p < 1\%$.

$$\widehat{RG}_{2007} = \begin{matrix} 0,793 \\ (0,000) \end{matrix} INS_{2007} - 3,441 \quad R^2 = 0,629; Q^2 = 0,571 \quad (6.6.)$$

Zmienna ukryta jakości instytucji (**INS**), silnie, pozytywnie i istotnie statystycznie oddziałuje na zmienną ukrytą poziomu rozwoju gospodarczego (**RG**). Mając to na uwadze, a także uwzględniając wnioski z analizy przyczynowo-skutkowej przeprowadzonej we wcześniejszej części pracy, można przypuszczać, że instytucje wywierają silny wpływ na rozwój gospodarczy. Ponadto, przy wykorzystaniu relacji substytucyjnych (równanie 6.7.), można stwierdzić, że wpływ instytucji nieformalnych na kształtowanie się poziomu rozwoju gospodarczego jest silniejszy, w porównaniu do instytucji formalnych.

$$\widehat{RG}_{2007} = \begin{matrix} 0,396 \\ (0,000) \end{matrix} INS\_F_{2007} + \begin{matrix} 0,430 \\ (0,000) \end{matrix} INS\_NF_{2007} - 3,441 \quad (6.7.)$$

Kolejnym etapem analizy wyników PLS-SEM było testowanie istotności różnic w wybranych oszacowaniach modelu PLS-SEM, które zostały uzyskane na podstawie danych dotyczących dwóch grup UE-27: krajów UE-16 oraz EŚW-11. W tym celu wykorzystano test permutacji, w przypadku którego hipoteza zerowa zakłada, że oszacowania modeli PLS-SEM na podstawie danych UE-16 i EŚW-11 nie różnią się istotnie od siebie.

Chociaż w oszacowaniach podmodeli pomiarowych zmiennych ukrytych rzędu drugiego **INS** (tabela 6.9.) oraz **RG** (tabela 6.10.) nie odnotowano istotnych różnic, to jednak wyniki umożliwiają sformułowanie następujących wniosków, dotyczących 2007 roku:

- w krajach UE-16 ważniejszym komponentem tworzącym zmienną ogólną jakość instytucji (**INS**) była zmienna jakości instytucji nieformalnych (**INS_NF**; 0,529), natomiast w krajach EŚW-11 bardziej znaczącą rolę w tym zakresie pełniła zmienna jakości instytucji formalnych (**INS_F**; 0,613);

⁹⁶⁸ W związku z tym, że podmodel strukturalny zawiera tylko jedną zmienną objaśniającą, nie ma konieczności badania współliniowości.

- zmienna ukryta rozwoju gospodarczego (**RG**), zarówno w przypadku gospodarek UE-16, jak i EŚW-11, była silniej uzależniona od poziomu rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym (**RG_PEK**), niż ekonomicznym (**RG_EKO**); co ciekawe, w ogólnym modelu PLS-SEM wyniki był zupełnie inne w tym zakresie;

Tabela 6.9. Istotność różnic w podmodelach pomiarowych zmiennej ukrytej **INS** (2007, UE-16 a EŚW-11)

Zmienna ukryta	Indykator	Waga		Istotność p różnic (test permutacji)
		UE-16	EŚW-11	
INS	INS_F	0,493	0,613	0,180
	INS_NF	0,529	0,497	0,746

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela 6.10. Istotność różnic w podmodelach pomiarowych zmiennej ukrytej **RG** (2007, UE-16 a EŚW-11)

Zmienna ukryta	Indykator	Waga		Istotność p różnic (test permutacji)
		UE-16	EŚW-11	
RG	RG_EKO	0,496	0,522	0,774
	EG_PEK	0,626	0,552	0,463

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Podobnie jak w przypadku oszacowań podmodelu pomiarowego, w podmodelu strukturalnym także różnice w oszacowaniach były nieistotne statystycznie (tabela 6.11.). Oznacza to, że w 2007 roku, w obu podgrupach UE-27, czyli gospodarkach UE-16 i EŚW-11, poprawa jakości instytucji silnie, istotnie statystycznie ($p < 1\%$), oddziaływała na wzrost poziomu rozwoju gospodarczego.

Tabela 6.11. Istotność różnic w podmodelach strukturalnych (2007, UE-16 a EŚW-11)

Relacja wewnętrzna	Współczynnik strukturalny		Istotność p różnic (test permutacji)
	UE-16	EŚW-11	
INS $\rightarrow$ RG	0,708	0,759	0,668

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

6.3.2. Model PLS-SEM szacowany na podstawie danych z roku 2019

Podmodel pomiarowy wszystkich zmiennych ukrytych rzędu pierwszego (czyli: **INS_F**, **INS_NF**, **RG_EKO** i **RG_PEK**), szacowany na podstawie danych z 2019 roku, spełnia wszystkie kryteria weryfikacji merytoryczno-statystycznej. Po pierwsze, jest koincydentny. Po drugie, wykazuje on trafność zbieżną – wszystkie indykatory definiujące poszczególne zmienne ukryte pierwszego rzędu są istotne statystycznie (przy $p < 1\%$), a także wyjaśniają one ponad połowę ich wariancji (AVE > 0,500). Po trzecie, indykatory zostały poprawnie dobrane do poszczególnych konstruktów ukrytych – wartości miar rzetelności spójności wewnętrznej należą do przedziału: <0,600; 0,950> (jedynie w przypadku zmiennej **INS_F** odnotowano wartość miary rzetelności kompozytowej na poziomie nieco wyższym od 0,950 – należy jednak pamiętać, że jest to wskaźnik wykazujący

tendencję do przeszacowywania). Ostatnim – czwartym kryterium jest fakt, że podmodel pomiarowy charakteryzuje się trafnością różnicową, którą ustalono na podstawie analizy ładunków krzyżowych (tabela Z9.2.; załącznik 9., Aneks). Jedynie indykator **RG_PEK2** nie korelował najsilniej ze zmienną ukrytą, którą definiuje (**RG_PEK**), ale z **RG_EKO**, mając jednak na uwadze jego znaczenie merytoryczne i konieczność zachowania metodologii modelowania, nie podjęto żadnych działań korygujących w tym zakresie.

Tabela 6.12. Podmodel pomiarowy zmiennych ukrytych rzędu pierwszego (model dla 2019 roku)

Zmienna ukryta	Indykator	Trafność zbieżna			Spójność wewnętrzną	
		Ładunek	Istotność <i>p</i> (test t-Studenta)	AVE	Alfa Cronbacha	Rzetelność kompozytowa
INS_F	INS_F1	0,950	0,000	0,807	0,939	0,954
	INS_F3	0,872	0,000			
	INS_F4	0,938	0,000			
	INS_F5	0,804	0,000			
	INS_F6	0,919	0,000			
INS_NF	INS_NF2	0,941	0,000	0,734	0,905	0,932
	INS_NF3	0,884	0,000			
	INS_NF4	0,646	0,000			
	INS_NF5	0,875	0,000			
	INS_NF6	0,908	0,000			
RG_EKO	RG_EKO1	0,940	0,000	0,664	0,824	0,886
	RG_EKO3	0,813	0,000			
	RG_EKO5	0,848	0,000			
	RG_EKO8	0,625	0,000			
RG_PEK	RG_PEK2	0,494	0,000	0,552	0,720	0,826
	RG_PEK4	0,802	0,000			
	RG_PEK5	0,928	0,000			
	RG_PEK8	0,798	0,000			

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Bardzo silnie skorelowane ze zmienną ukrytą **INS_F** były trzy jej indykatory: **INS_F1** (miara rządów prawa WGI), **INS_F4** (wskaźnik stopnia ochrony praw własności *Fraser Institute*) i **INS_F6** (miara jakości regulatorów działalności gospodarczej *Fraser Institute*); spośród których to wskaźnik **INS_F1** najsilniej (0,950) odzwierciedlał zmiany wartości tej zmiennej ukrytej. Pozostałe, czyli **INS_F3** (miara pewnego egzekwowania kontraktów *Fraser Institute*) i **INS_F5** (wskaźnik wolności inwestycyjnej *Heritage Foundation*), były silnie skorelowane ze zmienną ukrytą jakości instytucji formalnych (**INS_F**). Podobnie jak w podmodelu pomiarowym szacowanych na podstawie danych z 2007 roku, najsłabiej (0,804) wartości zmiennej ukrytej **INS_F** odbijał indykator **INS_F5**.

Zmienną ukrytą jakości instytucji nieformalnych bardzo silnie odzwierciedlały dwa indykatory: **INS_NF2**, który jest wyrazem skłonności do zdobywania wiedzy specjalistycznej, oraz **INS_NF6**, wyrażający poziom zaufania organizacyjnego. Najsilniej skorelowany (0,941) z **INS_NF** jest indykator **INS_NF2**, czyli udział osób wykonujących zawody naukowe i inżynierskie wśród osób w wieku od 25 do 64 lat. Dwa indykatory zmiennej ukrytej **INS_NF** odzwierciedlają silnie zmiany jej wartości. Są to: **INS_NF3**, będący wyrazem skłonności do zdobywania wiedzy przez całe życie

i **INS_NF5**, który odnosi się do stopnia zaufania interpersonalnego. Umiarkowanie, a zarazem naj-
słabiej ze wszystkich indyktorów definiujących omawianą zmienną ukrytą, odzwierciedla
(0,646) zmiany jej wartości indyktor **INS_NF4**, czyli miara skłonności do oszczędzania.

Indykatory zmiennej ukrytej pierwszego rzędu poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze
ekonomicznym (**RG_EKO**) są w różnym stopniu z nią skorelowane. **RG_EKO1**, czyli PKB per capita,
bardzo silnie (0,940), najsilniej ze wszystkich, odzwierciedla wartości zmiennej ukrytej **RG_EKO**.
Silny związek z omawianą zmienną ukrytą wykazywały dwa indykatory: **RG_EKO5**, czyli wskaźnik
produktywności energetycznej i **RG_EKO3**, czyli udział zatrudnionych w usługach w zatrudnieniu
ogółem. Umiarkowanie (0,625), przy tym najslabiej ze zbioru indyktorów definiujących **RG_EKO**,
skorelowany był **RG_EKO8**, którego wartości wyrażają wyniki działalności innowacyjnej.

Zmiany wartości zmiennej ukrytej poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze pozaekono-
micznym (**RG_PEK**) były najsilniej (0,928) odzwierciedlane indykatozem **RG_PEK5**, który jest wy-
razem stopnia ubóstwa i wykluczenia społecznego. Związek ten był bardzo silny. Umiarkowanie
skorelowane ze zmienną ukrytą **RG_PEK** były: **RG_PEK4** (współczynnik Giniego dla ekwiwalent-
nego dochodu rozporządzalnego oraz **RG_PEK8** (wskaźnik śmiertelności wynikającej z zanie-
czyszczeń powietrza). Najniższą wartość (0,494) ładunku czynnikowego odnotowano przy indy-
katorze **RG_PEK2**, zmiennej opisującej stan zdrowia społeczeństwa. Zatem wzrost poziomu roz-
woju gospodarczego w wymiarze pozaekonomicznym jest umiarkowanie odzwierciedlony po-
prawą odczuwanego poziomu zdrowia przez członków społeczeństw.

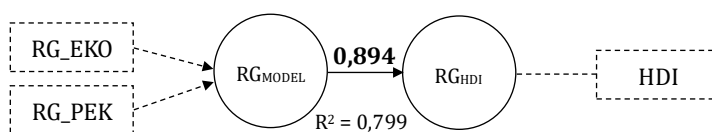
Podmodel pomiarowy zmiennych ukrytych **INS** (tabela 6.13.) i **RG** (tabela 6.14.), szacowany na
podstawie danych z 2019 roku, także spełnia kryteria weryfikacyjne, przez co można go pozytyw-
nie zweryfikować. Wszystkie szacunki współczynników wagowych należy uznać za statystycznie
istotne na poziomie $p < 1\%$. Pomiędzy bezpośrednio nieobserwowalnymi indykatorami definiują-
cymi poszczególne zmienne ukryte rzędu drugiego nie wystąpił problem współliniowości ($VIF <$
5,000). Ponadto, w przypadku podmodelu pomiarowego zmiennej ukrytej **RG** ustalono także traf-
ność zbieżną za pośrednictwem analizy redundancji (rysunek 6.4.).

Tabela 6.13. Podmodel pomiarowy zmiennej ukrytej rzędu drugiego – **INS** (model dla 2019 roku)

Zmienna ukryta	Indyktor	Waga	Istotność p (test t-Studenta)	VIF
INS	INS_F	0,521	0,000	4,460
	INS_NF	0,510	0,000	4,460

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Rysunek 6.4. Analiza redundancji zmiennej ukrytej rzędu drugiego – **RG** (model dla 2019 roku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Oba indykatory zmiennej ukrytej jakości instytucji (**INS**) czyli **INS_F** i **INS_NF**, istotnie kształtowały jej wartości. W roku 2019, w odróżnieniu od 2007, nieco większy wpływ na ogólną jakość instytucji (**INS**) miała jakość instytucji formalnych (**INS_F**; 0,521) niż nieformalnych (**INS_NF**; 0,510). Zmienne ukryte poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (**RG_EKO**), jak i pozaekonomicznym (**RG_PEK**), istotnie wpływały na tworzenie zmiennej ukrytej ogólnego poziomu rozwoju gospodarczego (**RG**). Przy czym, w roku 2019, większą rolę w tej kwestii pełnił indyktor nieobserwowalny **RG_EKO** (0,641).

Tabela 6.14. Podmodel pomiarowy zmiennej ukrytej rzędu drugiego – **RG** (model dla 2019 roku)

Zmienna ukryta	Indyktor	Waga	Istotność <i>p</i> (test t-Studenta)	VIF
RG	RG_EKO	0,641	0,000	2,356
	RG_PEK	0,476	0,000	2,028

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Oszacowanie podmodelu strukturalnego, modelu PLS-SEM estymowanego na podstawie danych z 2019 roku, przedstawiono poniżej (6.8.). Współczynnik strukturalny jest istotnie różny od zera na poziomie $p < 1\%$. Ponadto zmienność zmiennej ukrytej **RG** jest wyjaśniania w ponad 56% zmianami zmiennej ukrytej **INS**. Podmodel strukturalny cechuje się dobrą dokładnością predykcji ($Q^2 > 0,000$). Mając to na uwadze, podmodel strukturalny może zostać pozytywnie zweryfikowany, zatem można dokonać jego ekonomicznej interpretacji.

$$\widehat{RG}_{2019} = \begin{matrix} 0,750 \\ (0,000) \end{matrix} INS_{2019} - 4,095 \quad R^2 = 0,563; Q^2 = 0,447 \quad (6.8.)$$

Wyniki modelu PLS-SEM, szacowanego na podstawie danych dotyczących 2019 roku, wskazują, że na przestrzeni analizowanych lat nastąpiły zmiany w zakresie grupy instytucji o większym znaczeniu w rozwoju gospodarczym. Na mocy relacji substytucyjnych (6.9.) można stwierdzić, że to instytucje formalne mają większy wpływ na proces rozwoju gospodarek UE-27, w porównaniu do nieformalnych. Przy tym należy jednocześnie pamiętać, że struktura rozwoju gospodarczego uległa zmianie. Wykazano, że większe znaczenie w jego kształtowaniu zaczęły mieć kwestie ekonomiczne, a nie pozaekonomiczne.

$$\widehat{RG}_{2019} = \begin{matrix} 0,391 \\ (0,000) \end{matrix} INS_{F2019} + \begin{matrix} 0,383 \\ (0,000) \end{matrix} INS_{NF2019} - 4,095 \quad (6.9.)$$

Międzygrupowa analiza (MGA) dotycząca krajów UE-16 i EŚW-11, przeprowadzona w modelu PLS-SEM oszacowanym na podstawie danych dotyczących roku 2019, umożliwiła wyciągnięcie dodatkowych wniosków. Chociaż oszacowania (tabela 6.15.) podmodelu pomiarowego zmiennej ukrytej **INS** nie różnią się istotnie między dwoma analizowanymi grupami, to zauważalne są różnice znaczenia poszczególnych instytucji w określaniu jakości instytucji. Wśród gospodarek UE-

16 większe znaczenie miała jakość instytucji formalnych, w stosunku do nieformalnych, w tym zakresie. W przypadku gospodarek EŚW-11 było odwrotnie. W tych państwach jakość instytucji nieformalnych silniej warunkowała jakość instytucji.

Tabela 6.15. Istotność różnic w podmodelach pomiarowych zmiennej ukrytej **INS** (2019, UE-16 a EŚW-11)

Zmienna ukryta	Indykator	Waga		Istotność p różnic (test permutacji)
		UE-16	EŚW-11	
INS	INS_F	0,552	0,470	0,232
	INS_NF	0,478	0,582	0,135

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Między gospodarkami „starej” Unii a EŚW-11 odnotowano istotne różnice ($p < 5\%$) w przypadku szacunku wagi indykatora **RG_EKO** w podmodelu pomiarowym zmiennej ukrytej **RG**. Oznacza to, że w przypadku gospodarek UE-16 instytucje nieformalne pełniły istotnie większą rolę w kształtowaniu ogólnej jakości instytucji, niż w krajach EŚW-11.

Tabela 6.16. Istotność różnic w podmodelach pomiarowych zmiennej ukrytej **RG** (2019, UE-16 a EŚW-11)

Zmienna ukryta	Indykator	Waga		Istotność p różnic (test permutacji)
		UE-16	EŚW-11	
RG	RG_EKO	0,671	0,399	0,019
	EG_PEK	0,524	0,680	0,209

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela 6.17. Istotność różnic w podmodelach strukturalnych (2019, UE-16 a EŚW-11)

Relacja wewnętrzna	Współczynnik strukturalny		Istotność p różnic (test permutacji)
	UE-16	EŚW-11	
INS $\rightarrow$ RG	0,852	0,481	0,014

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Wpływ jakości instytucji (**INS**) na poziom rozwoju gospodarczego (**RG**) był istotnie ($p < 5\%$) słabszy w krajach EŚW-11 niż w UE-16. W unijnych potransformacyjnych gospodarkach UE znaczenie instytucji w dynamizowaniu rozwoju stało się mniejsze na przestrzeni analizowanych lat. Stopniowo gospodarki EŚW-11 odchodzą od instytucji wspierających ustrój kapitalistyczny, szczególnie w zakresie instytucji formalnych⁹⁶⁹. Powstają w tych krajach warunki, które coraz słabiej sprzyjają osiągnięciu wyższego poziomu rozwoju gospodarczego.

⁹⁶⁹ J. Godłów-Legiędź, *Polska transformacja w świetle sporów o runek, sprawiedliwość i ekonomię*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2020, s. 107-108.

6.4. Podsumowanie modelowania ekonometrycznego

Oszacowane we wcześniejszej części pracy, przekrojowe modele PLS-SEM umożliwiły sformułowanie wielu ważnych wniosków empirycznych. Należy się jednak zastanowić, czy wyniki modelowania istotnie różniły się pomiędzy modelem PLS-SEM szacowanym na podstawie danych statystycznych z 2007 roku, a także tym, który bazował na danych z roku 2019. W tym celu skonstruowano dodatkowy, panelowy model PLS-SEM, w którym jednocześnie zostały wykorzystane dane z obu analizowanych okresów (estymacji podlegał zestaw danych przekrojowych ułożony w stos⁹⁷⁰). Takie podejście umożliwiło:

- ocenę istotności różnic występujących pomiędzy modelami przekrojowymi za pośrednictwem postępowania MGA (test permutacji, w przypadku którego zestawiane są wyniki dwóch podgrup modelu panelowego określanych za sprawą lat);
- dynamiczną analizę porównawczą oszacowanych wartości poszczególnych zmiennych ukrytych (porównując dwa modele przekrojowe należałoby się ograniczyć wyłącznie do analizy zmian w rankingach lub przynależności do grup typologicznych, co wynika z odrębnych procedur standaryzacji zmiennych);
- podsumowanie modelowania ekonometrycznego (model panelowy będzie pomocny przy formułowaniu ogólnych wniosków o zależnościach).

Oszacowania, a także wartości miar weryfikacji statystycznej, uogólnionego panelowego modelu PLS-SEM zależności rozwoju gospodarczego od jakości instytucji zaprezentowano w aneksie (tabele od Z9.3. do Z9.10.; załącznik 9.). Biorąc pod uwagę wartości miar walidacji, należy uznać omawiany model za pozytywnie zweryfikowany. Oznacza to, że jego wyniki podlegają interpretacji ekonomicznej.

Analiza międzygrupowa pomiędzy zaprezentowanymi w poprzednim podrozdziale modelami PLS-SEM (pierwszy oszacowany na podstawie danych z 2007 roku, drugi na bazie danych z roku 2019) ujawniła, że nie można stwierdzić istotnych różnic w wartościach oszacowań parametrów między nimi (ładunków czynnikowych, współczynników wagowych, a także współczynników strukturalnych i ścieżek pośrednich). Oznacza to, że na przestrzeni analizowanych lat nie zaszły istotne zmiany w sile relacji występujących w modelu. Potwierdza to stabilność, a także uniwersalność skonstruowanego modelu PLS-SEM.

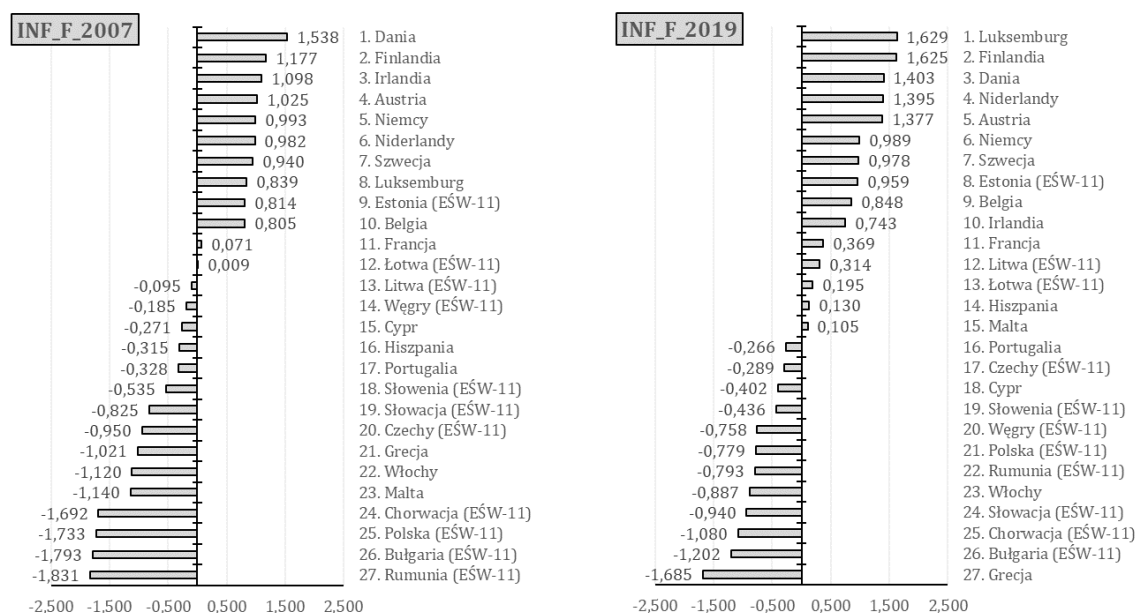
Wartości zmiennych ukrytych z oszacowanego uogólnionego modelu panelowego PLS-SEM zostaną wykorzystane w analizie statycznej, a także dynamicznej, analizie porównawczej badanych obiektów. Mają one charakter zmiennych syntetycznych, w przypadku których wykorzystano jednolitą procedurę standaryzacji (możliwość porównywać nie tylko zmian w rankingu, ale także

⁹⁷⁰ Uogólnione podejście panelowe PLS-SEM bazuje na sposobie estymacji tego typu modeli stosowanym w tradycyjnej ekonometrii. Szczegóły dotyczące tradycyjnych modeli panelowych można znaleźć w: P. Kufel, *Modele panelowe*, (w:) *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL*, T. Kufel, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013, s. 173.

samych wartości zmiennych ukrytych). „Wpływ na oszacowania mają zarówno wartości indykatorów definiujących daną zmienną ukrytą, jak i relacje założone w modelu strukturalnym”⁹⁷¹.

Klasyfikację gospodarek UE-27 pod względem wartości zmiennej ukrytej jakości instytucji formalnych (**INS_F**) zaprezentowano na wykresie 6.1. W roku 2007 najwyższą jakość reguł formalnych odnotowano w Danii, natomiast w roku 2019 w Luksemburgu. Najniższą jakością tej grupy instytucji charakteryzowały się: Rumunia (w roku 2007) oraz Grecja (w roku 2019). Spośród gospodarek EŚW-11 najlepsze wyniki w tym zakresie uzyskała Estonia (9. miejsce w 2007 i 8. pozycja w 2019; wśród gospodarek UE-27); najgorsze: Rumunia (27. w 2007) i Bułgaria (26. w 2019). Rankingi wykazywały stosunkowo wysoki poziom zgodności ($r_s^{972} = 0,896$).

Wykres 6.1. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej **INS_F** w roku 2007 i 2019



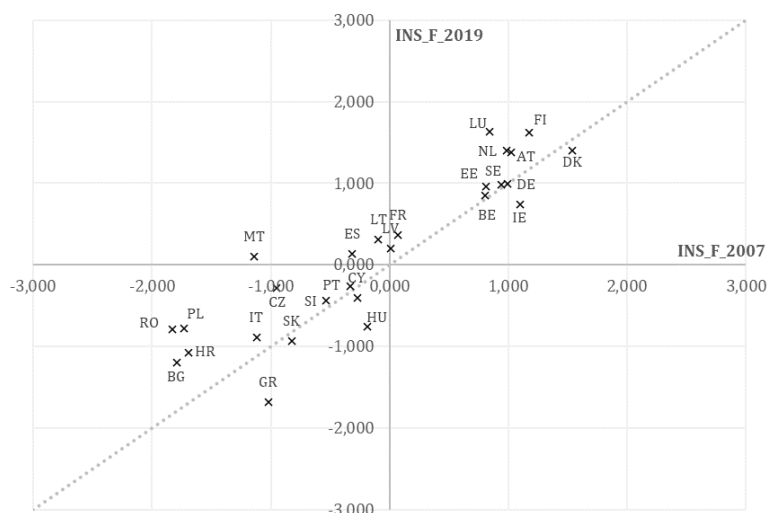
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Zmiany wartości zmiennej ukrytej **INS_F** w roku 2019, w porównaniu do roku 2007 zostały przedstawione na wykresie 6.2. Większość gospodarek UE-27 zdołała poprawić jakość instytucji formalnych na przestrzeni badanych lat. Negatywne zmiany w tym zakresie nastąpiły w przypadku następujących krajów: Grecja, Słowacja, Węgry, Cypr, Irlandia, Niemcy, a także Dania. Spośród wskazanych jedynie Słowacja oraz Węgry zaliczają się do krajów EŚW-11.

⁹⁷¹ I. Skrodzka, *Kapitał ludzki a pozycja...* op. cit., s. 205.

⁹⁷² Współczynnik korelacji rang Spearmana, który przyjmuje wartości od -1,000 do 1,000; przy czym wyższe jego wartości oznaczają wyższą proporcjonalną zgodność pomiędzy rankingami, natomiast niższe – wyższą odwrotnie proporcjonalną zgodność pomiędzy rankingami; bliskie 0,000 wskazują na brak tej zgodności.

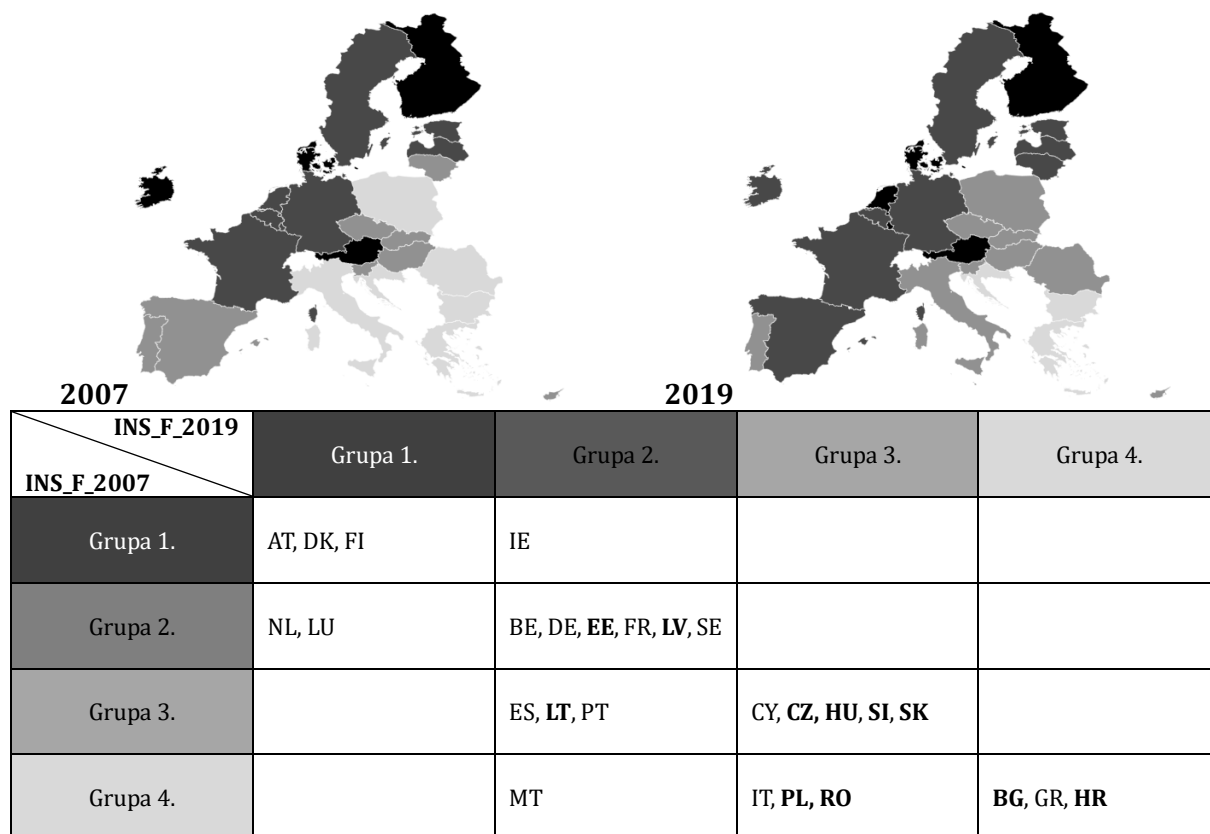
Wykres 6.2. Zmiany wartości zmiennej ukrytej **INS_F** w roku 2019, w stosunku do 2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Gospodarki UE-27 poddano procesowi dyskryminacji na cztery grupy typologiczne na podstawie wartości średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego (formuły 2.13-2.16.), przy czym biorąc pod uwagę, że wartości zmiennych ukrytych są wystandaryzowane, przyjmują kolejno wartości równe 0,000 i 1,000.

Rysunek 6.5. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej **INS_F** w 2007 i 2019



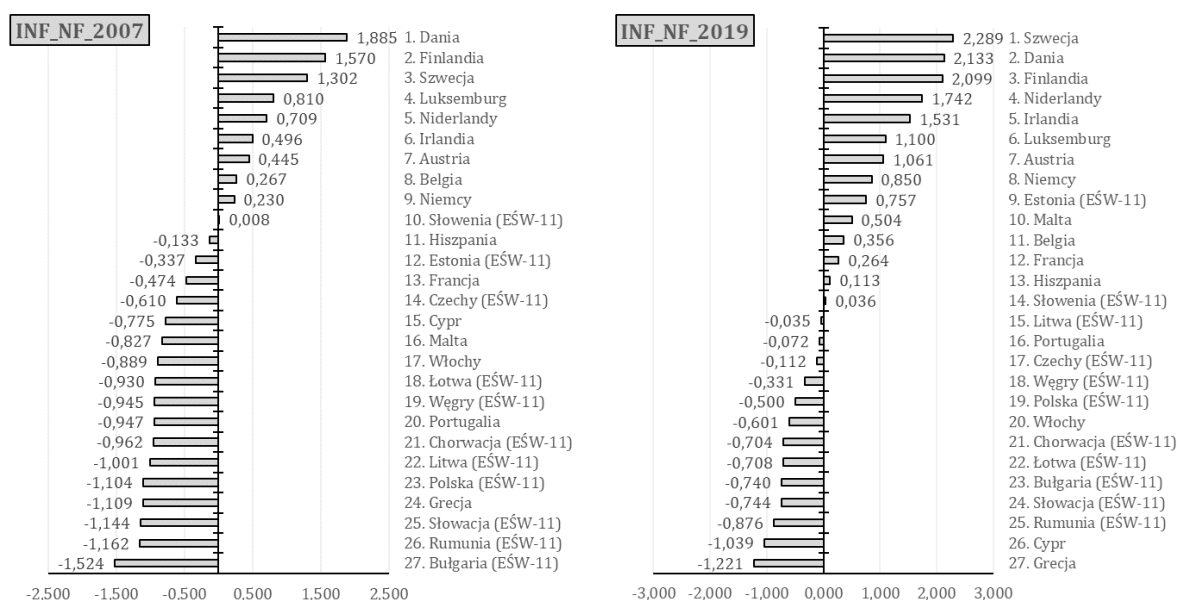
* wyróżniono kraje ESW-11

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Rysunek 6.5. przedstawia podział gospodarek UE-27 na cztery grupy typologiczne według jakości instytucji formalnych (**INS_F**) w roku 2007 i 2019. Do grupy pierwszej zakwalifikowano kraje o względnie bardzo wysokiej jakości wskazanych instytucji. W obu analizowanych latach należały do niej trzy gospodarki: Austrii, Danii i Finlandii. W drugiej grupie skoncentrowane były gospodarki o względnie wysokiej jakości instytucji formalnych. Zarówno w 2007, jak i 2019 roku zaliczały się do nich: Belgia, Niemcy, Estonia, Francja, Łotwa i Szwecja. Do grupy trzeciej, gospodarek o względnie umiarkowanej jakości instytucji formalnych, w obu badanych latach, przynależą: Cypr, Czechy, Węgry, Słowenia oraz Słowacja. Klasę gospodarek o względnie niskiej jakości instytucji formalnych tworzyły trzy gospodarki w 2007 i 2019 roku. Były to: Bułgaria, Grecja, a także Chorwacja.

Jedyną gospodarką, która została zakwalifikowana do grupy o względnie niższej jakości instytucji formalnych w roku 2019, w odniesieniu do 2007, była Irlandia, która w roku bazowym (2007) należała do grupy pierwszej, zaś w 2019 była już częścią grupy drugiej. Na przestrzeni analizowanych lat, do grupy o względnie wyższej jakości instytucji trafiły: Niderlandy i Luksemburg (z drugiej do pierwszej); Hiszpania, Litwa i Portugalia (z trzeciej do drugiej); Malta (z czwartej do drugiej), a także Włochy, Polska i Rumunia (z czwartej do trzeciej). Grupowanie gospodarek UE-27, pod względem jakości instytucji formalnych w 2007 i 2019 roku, uwidoczniało różnice występujące pomiędzy krajami „starej” UE a EŚW-11. Unijne gospodarki potrasformacyjne zwykle były klasyfikowane do grup o względnie niższej jakości reguł formalnych, w porównaniu do UE-16.

Wykres 6.3. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej **INS_NF** w roku 2007 i 2019

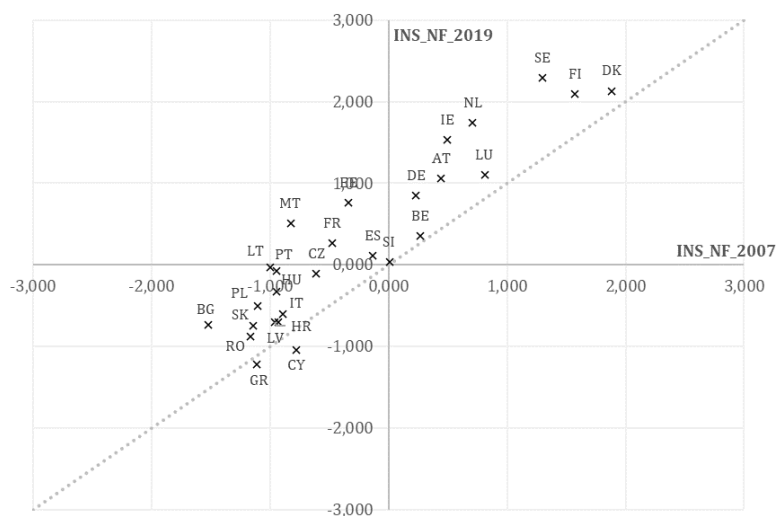


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Rankingi gospodarek UE-27 pod względem wartości zmiennej ukrytej jakości instytucji nieformalnych (**INS_NF**), w roku 2007 i 2019, zostały przedstawione w ramach wykresu 6.3. Najlepszą

jakość instytucji nieformalnych, w roku 2007, odnotowano w Danii, natomiast w 2019, w Szwecji. W 2007 roku najniższą jakość instytucji nieformalnych na tle pozostałych gospodarek UE-27 charakteryzowała się Bułgaria, a w 2019 była to Grecja. Wśród gospodarek EŚW-11 najwyższą jakością instytucji nieformalnych, na przestrzeni badanych lat, cechowały się: Słowenia (10. pozycja w 2007), oraz Estonia (9. miejsce w 2019). Najniższe wartości zmiennej ukrytej **INS_NF**, spośród krajów EŚW-11, osiągnęły: w 2007 roku – Bułgaria, w 2019 roku – Rumunia. Zgodność rankingów utworzonych na bazie **INS_NF**, w obu analizowanych latach, była stosunkowo wysoka ($r_s = 0,893$).

Wykres 6.4. Zmiany wartości zmiennej ukrytej **INS_NF** w roku 2019, w stosunku do 2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

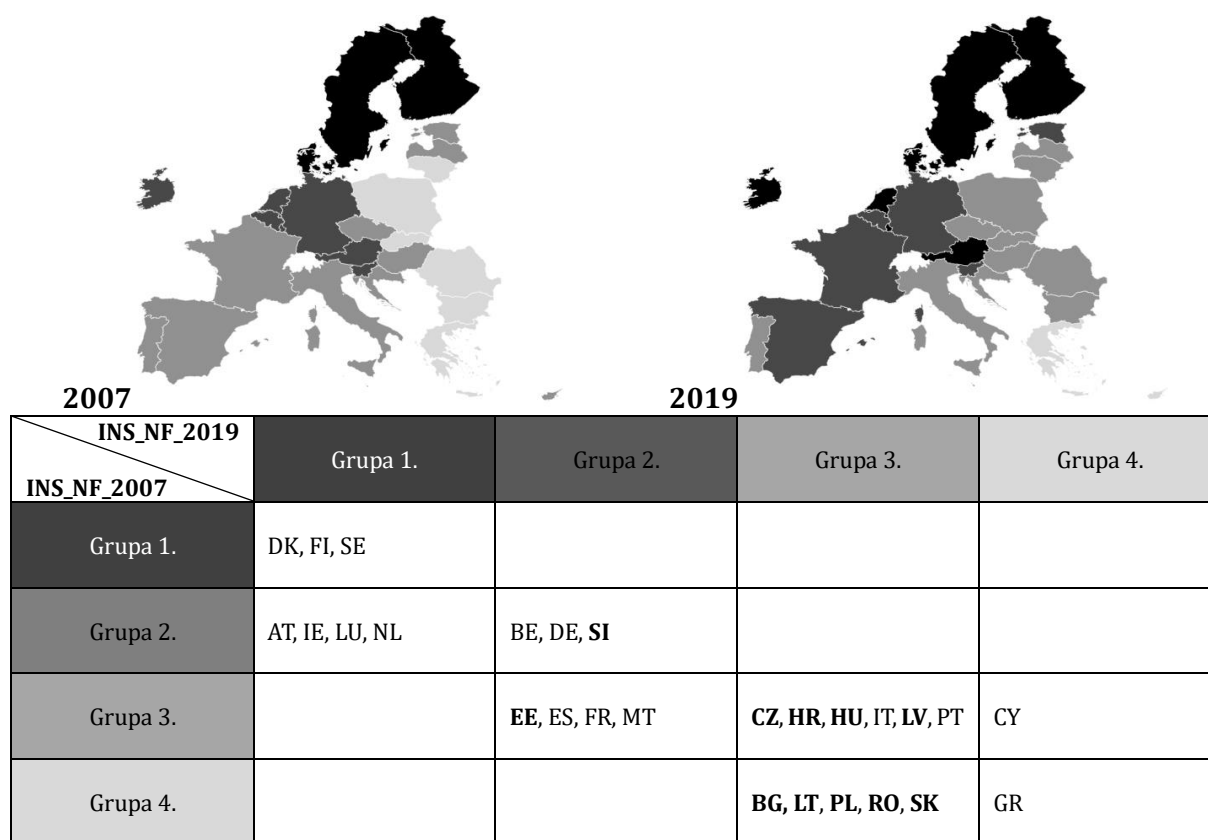
Zmiany wartości zmiennej ukrytej jakości instytucji nieformalnych (**INS_NF**), które zaszły na przestrzeni lat 2007 i 2019, zostały przedstawiono na wykresie 6.4. Pogorszenie jakości instytucji nieformalnych nastąpiło jedynie w dwóch gospodarkach UE-27 – Grecji oraz Cypru. We wszystkich pozostałych odnotowano wzrost wartości zmiennej ukrytej **INS_NF** na przestrzeni lat.

Podział gospodarek UE-27 na cztery grupy typologiczne pod względem jakości instytucji nieformalnych (**INS_NF**), w roku 2007 i 2019, zawarto na rysunku 6.6. W obu badanych latach do pierwszej grupy, czyli krajów o względnie bardzo wysokiej jakości instytucji nieformalnych, należały trzy gospodarki: Dania, Finlandia i Szwecja. Zarówno w 2007, jak i 2019 roku, do grupy gospodarek o względnie wysokiej jakości reguł nieformalnych zaliczono: Belgię, Niemcy i Słowenię. Trzecią grupę (względnie umiarkowana jakość omawianych instytucji) tworzyły (w obu analizowanych latach): Czechy, Chorwacja, Łotwa, Portugalia, Węgry i Włochy. Grecja, jako jedyna w obu latach, należała do grupy gospodarek o względnie niskiej jakości instytucji nieformalnych.

Spadek wartości zmiennej **INS_NF** na przestrzeni lat w przypadku Cypru spowodował, że była to gospodarka, która jako jedyna została zakwalifikowana do grupy o względnie niższej (z trzeciej do czwartej) jakości instytucji nieformalnych w 2019 roku, w stosunku do roku 2007. Więcej

gospodarek, za sprawą poprawy jakości instytucji nieformalnych na przestrzeni lat, awansowało do grup krajów o względnie wyższej ich jakości. Były to: Austria, Irlandia, Luksemburg i Niderlandy (z drugiej do pierwszej); Estonia, Hiszpania, Francja i Malta (z trzeciej do drugiej); Bułgaria, Litwa, Polska, Rumunia i Słowacja (z czwartej do trzeciej). Podobnie jak w przypadku podziału gospodarek UE-27 według jakości instytucji formalnych, tak w przypadku ich dyskryminacji pod względem jakości instytucji nieformalnych gospodarki EŚW-11, średnio rzecz biorąc, były zaliczane do grup o względnie niższym poziomie zmiennej analizowanej ukrytej (trzeciej i czwartej), w porównaniu do gospodarek UE-16.

Rysunek 6.6. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej **INS_NF** w 2007 i 2019



* wyróżniono kraje EŚW-11

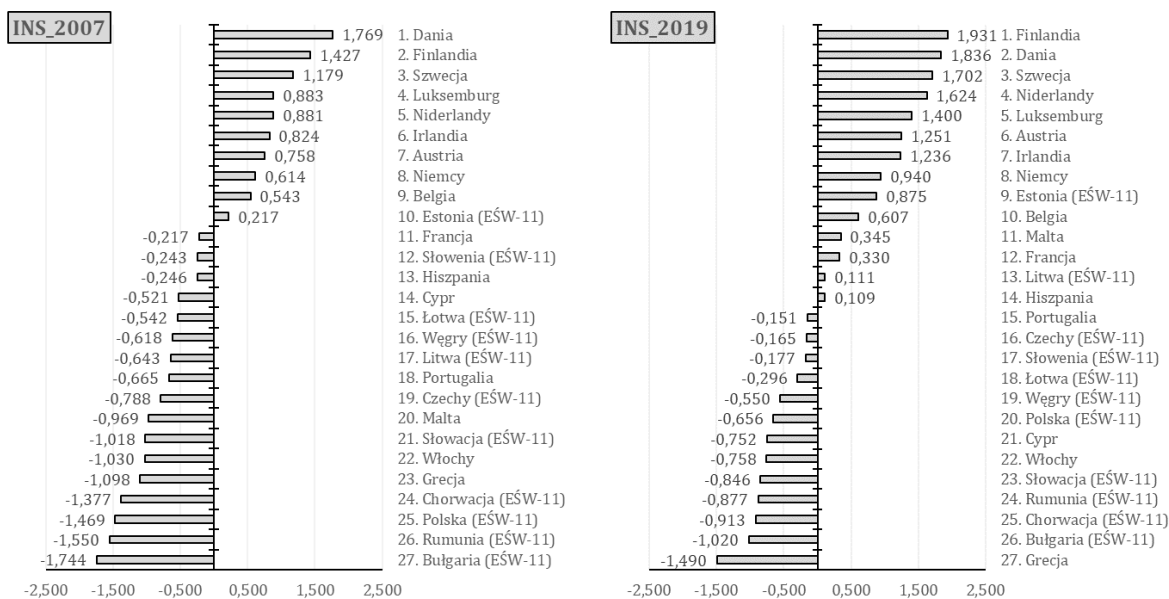
źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Klasyfikację gospodarek Unii Europejskiej według malejącej jakości instytucji, wyrażonej za pomocą zmiennej ukrytej rzędu drugiego **INS** (jej komponentami są **INS_F** oraz **INS_NF**), w roku 2007 i 2019, zaprezentowano na wykresie 6.5. Najwyższą jakość instytucji odnotowano w Danii (w 2007) i Finlandii (w 2019), natomiast najniższą w Bułgarii (w 2007) i Grecji (w 2019). Najlepsze wyniki wśród krajów EŚW-11 osiągała Estonia, która zajęła 10. w 2007 i 9. w 2019 roku, na tle wszystkich gospodarek UE-27. Spośród gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej, najniższą ogólną jakość instytucji zaobserwowano w przypadku Bułgarii, która zajęła 27. w 2007 i 26.

w 2019 roku w rankingu według zmiennej ukrytej **INS**. Zgodność rankingów (2007 a 2019) była bardzo wysoka ($r_s = 0,918$).

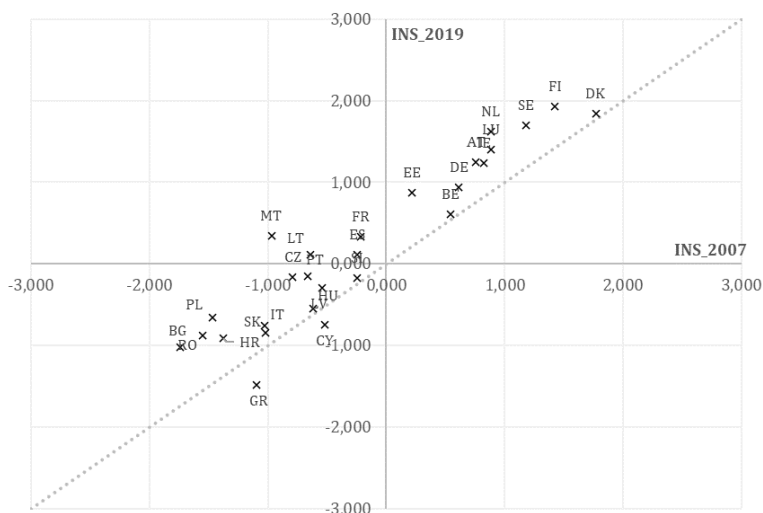
Wartości zmiennej ukrytej **INS** w przypadku większości gospodarek UE-27 stawały się coraz większe na przestrzeni lat, co świadczy o ogólnej poprawie jakości instytucji w tych krajach. Wyjątkiem były dwie gospodarki – Grecja i Cypr, w przypadku których odnotowano spadek wartości zmiennej ukrytej **INS** w 2019, w stosunku do roku 2007. Oznacza to, że w tych gospodarkach nastąpiło obniżenie jakości instytucji na przestrzeni badanych lat.

Wykres 6.5. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej **INS** w roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

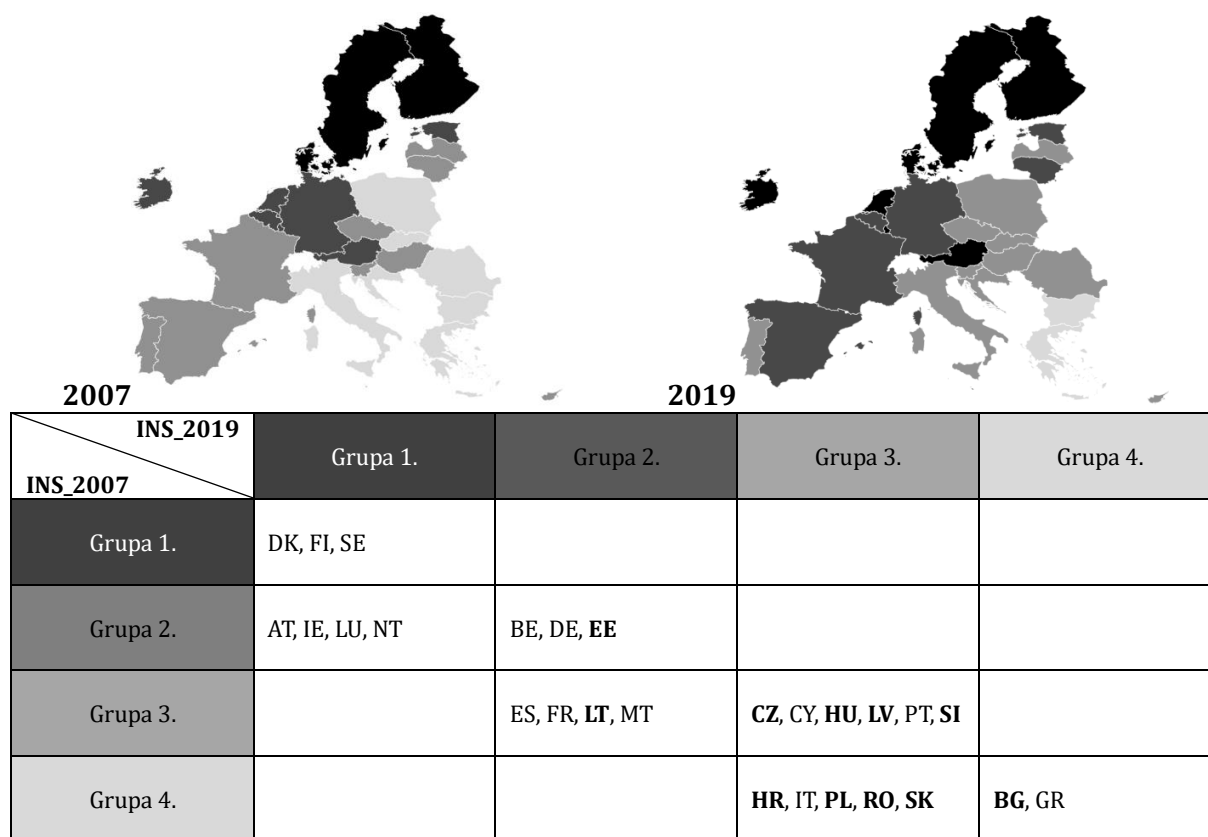
Wykres 6.6. Zmiany wartości zmiennej ukrytej **INS** w roku 2019, w stosunku do 2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Na rysunku 6.6. przedstawiono podział gospodarek UE-27 na cztery grupy typologiczne według malejących wartości zmiennej ukrytej **INS** w 2007 i 2019 roku. W obu badanych latach do grupy o względnie bardzo wysokiej jakości instytucji należały trzy gospodarki: Dania, Finlandia i Szwecja. Drugą grupę, krajów o względnie wysokiej jakości instytucji, tworzyły, zarówno w roku 2007, jak i 2019: Belgia, Estonia i Niemcy. Trzecia grupa typologiczna, gospodarek o względnie umiarkowanej jakości instytucji, obejmowała (w obu analizowanych latach): Czechy, Cypr, Węgry, Łotwę, Portugalię i Słowenię. Bułgaria oraz Grecja, były gospodarkami UE-27, które zarówno w 2007 roku, jak i 2019, zostały zaliczone do grupy czwartej (względnie niskiej jakości instytucji).

Rysunek 6.7. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej **INS** w 2007 i 2019



* wyróżniono kraje EŚW-11

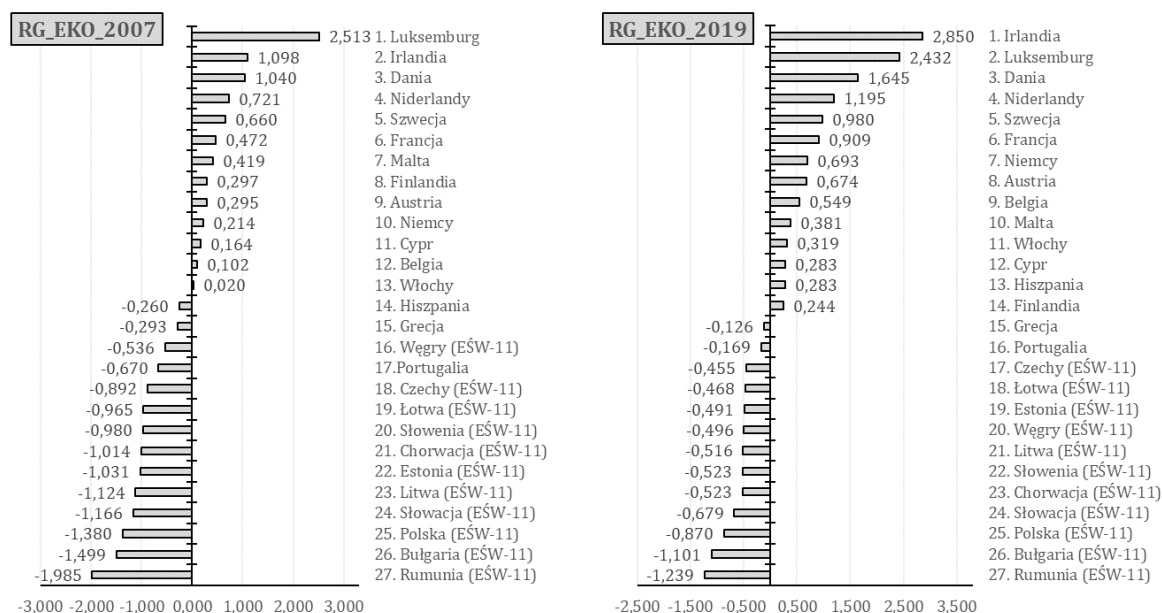
źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Wzrost wartości zmiennej ukrytej **INS** na przestrzeni lat wywołał w przypadku wielu gospodarek awans z grupy o niższej, do grupy o wyższej, ogólnej jakości instytucji. Z drugiej do pierwszej awansowały: Austria, Irlandia, Luksemburg i Niderlandy. Hiszpania, Francja, Litwa i Malta to gospodarki, które należały do grupy trzeciej (względnie umiarkowana jakość instytucji) w 2007, natomiast w 2019 były częścią grupy drugiej (względnie wysoka jakość instytucji). Z grupy czwartej do trzeciej przenieśli się na przestrzeni analizowanych lat: Chorwacja, Włochy, Polska, Rumunia i Słowacja.

Przez pryzmat miar jakości instytucji (formalnych, nieformalnych i ogólnej) można zaobserwować wyraźny podział gospodarek UE-27 na kraje UE-16, które średnio osiągały lepsze rezultaty względem EŚW-11. Ponadto, większość gospodarek UE-27 zdołała poprawić jakość instytucjonalną na przestrzeni analizowanych lat (w 2019, w stosunku do 2007 roku) – zatem różnice pomiędzy UE-16 a EŚW-11 nie zostały znacząco zmniejszone. Tempo pozytywnych zmian instytucjonalnych jest w potransformacyjnych gospodarkach zbyt niskie, by mogły one dogonić pozostałe kraje Unii Europejskiej.

Ranking gospodarek UE-27 według poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (**RG_EKO**) w roku 2007 i 2019, został przedstawiony na wykresie 6.7. W roku 2007 najwyższy poziom rozwoju w wymiarze ekonomicznym osiągnął Luksemburg, natomiast w 2019 – Irlandia. W obu analizowanych latach, Rumunia była gospodarką, która na tle pozostałych UE-27, osiągnęła najniższy poziom rozwoju w omawianym wymiarze. Gospodarki EŚW-11, zarówno w 2007, jak i 2019 roku, zajmowały końcowe miejsca w przygotowanym rankingu (w 2019, ostatnie jedenaście miejsc należało do tych krajów). Spośród gospodarek EŚW-11 najwyższy poziom rozwoju w wymiarze ekonomicznym odnotowano w 2007 roku w przypadku Węgier (16. miejsce), natomiast w 2019 – Czech (17. pozycja). Zgodność pomiędzy rankingiem przygotowanym dla 2007 roku, i tym opracowanym dla roku 2019, była bardzo wysoka ($r_s = 0,966$).

Wykres 6.7. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej **RG_EKO** w roku 2007 i 2019

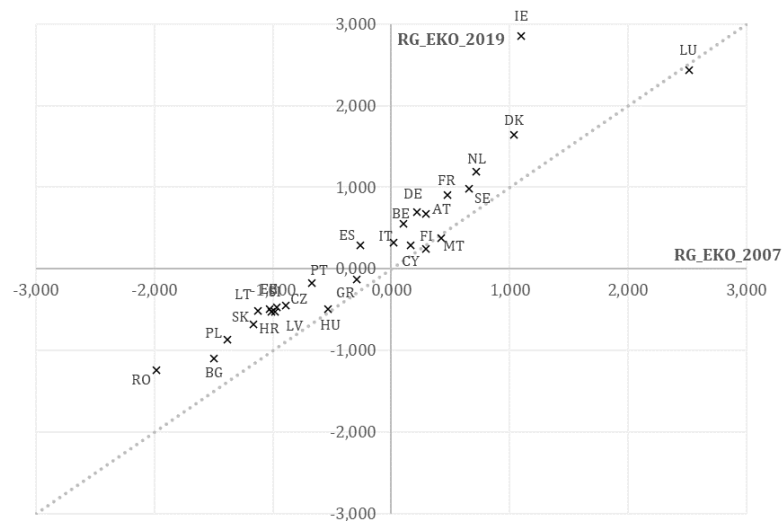


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Wykres 6.8. przedstawia zmiany wartości zmiennej ukrytej **RG_EKO** na przestrzeni analizowanych lat (2019, w odniesieniu do roku 2007). Jedynie w przypadku trzech, spośród dwudziestu siedmiu gospodarek Unii Europejskiej, odnotowano spadek wartości zmiennej ukrytej **RG_EKO**,

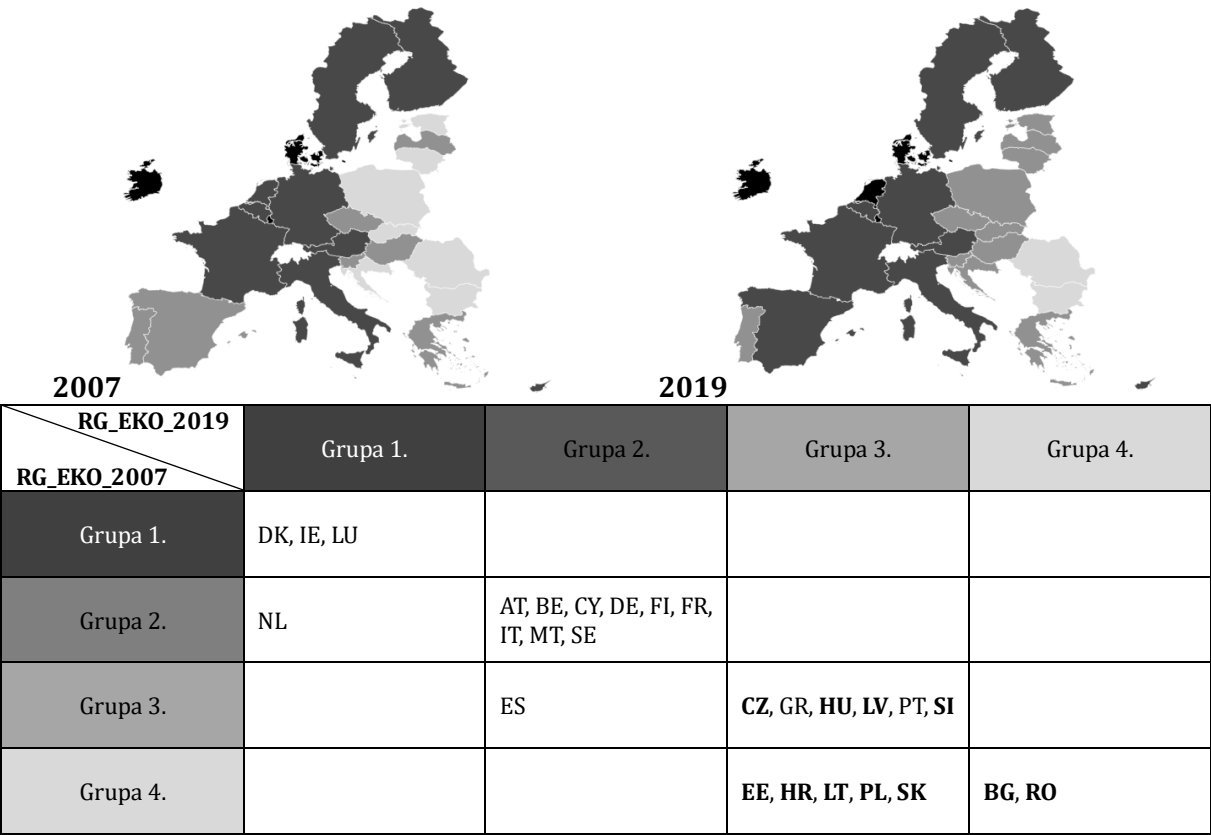
co oznacza, że poziom rozwoju w wymiarze ekonomicznym uległ w ich przypadku obniżeniu. Były to: Cypr, Malta i Luksemburg.

Wykres 6.8. Zmiany wartości zmiennej ukrytej **RG_EKO** w roku 2019, w stosunku do 2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Rysunek 6.8. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej **RG_EKO** w 2007 i 2019

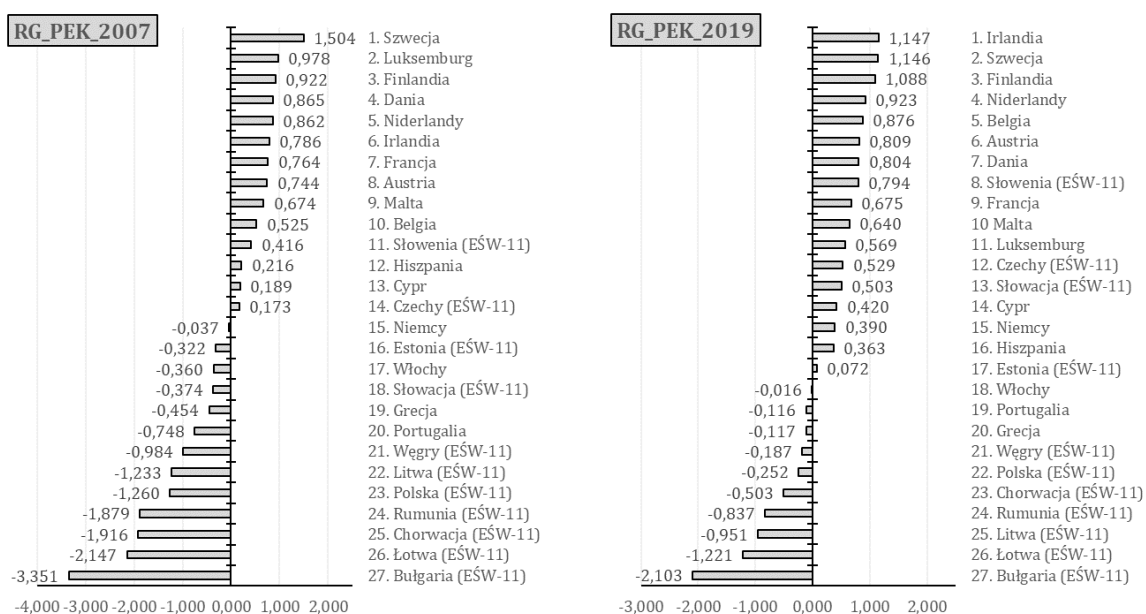


* wyróżniono kraje EŚW-11
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Przyporządkowanie krajów UE-27 do czterech grup typologicznych według malejącego poziomu rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (**RG_EKO**) przedstawiono na rysunku 6.8. W obu analizowanych latach, w grupie krajów charakteryzujących się bardzo wysokim poziomem zmiennej ukrytej **RG_EKO** znalazły się: Dania, Irlandia i Luksemburg. Zarówno w 2007, jak i 2019, do drugiej grupy typologicznej przyporządkowano wyłącznie kraje UE-16, czyli: Austria, Belgia, Cypr, Niemcy, Finlandia, Francja, Włochy, Malta i Szwecja. W pierwszych dwóch grupach typologicznych, zarówno w 2007, jak i 2019 roku, znalazły się wyłącznie kraje UE-16. W obu badanych latach trzecią grupę tworzyły: Czechy, Grecja, Węgry, Łotwa, Portugalia i Słowenia, natomiast czwartą: Bułgaria i Rumunia.

Wzrost wartości zmiennej ukrytej **RG_EKO** na przestrzeni lat umożliwił części gospodarek UE-27 awans do grupy o wyższym poziomie rozwoju w wymiarze ekonomicznym. Niderlandy, w 2019 roku zaliczane były do grupy pierwszej, podczas gdy w 2007 przynależały do drugiej. Z trzeciej do drugiej klasy typologicznej awansowała Hiszpania. Natomiast, część gospodarek EŚW-11, to jest: Estonia, Chorwacja, Litwa, Polska, a także Słowacja, które były zaliczane w roku bazowym do grupy czwartej, w 2019 tworzyły grupę trzecią.

Wykres 6.9. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej **RG_PEK** w roku 2007 i 2019

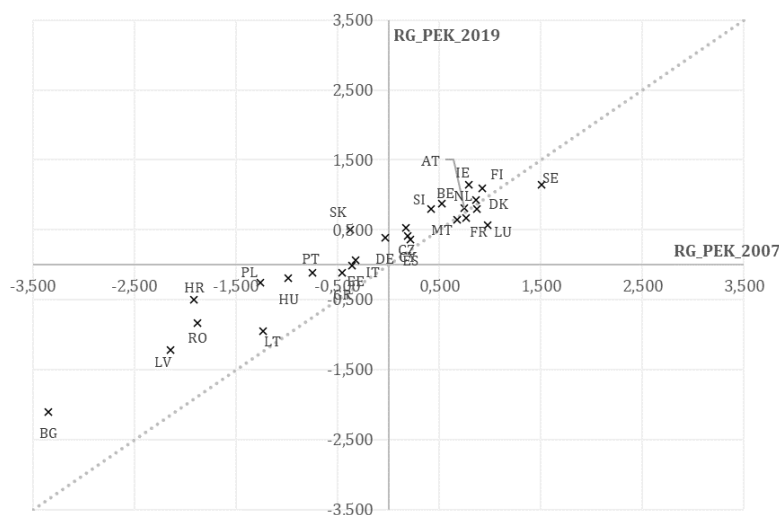


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Na wykresie 6.9. zaprezentowano klasyfikację gospodarek UE-27 pod względem oszacowanych wartości zmiennej ukrytej poziomu rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym (**RG_PEK**) dla roku 2007 i 2019. W 2007 roku najwyższy poziom **RG_EKO** odnotowano w Szwecji, natomiast w 2019 w Irlandii. W obu analizowanych latach najniższy poziom rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym odnotowano w Bułgarii. Wśród krajów EŚW-11 najwyższe wartości omawianej zmiennej

ukrytej odnotowano w przypadku Słowenii (11. w 2007 oraz 8. miejsce w 2019 roku), najniższe – w przypadku Bułgarii (27. pozycja w obu badanych latach). Zgodność obu rankingów **RG_PEK** była bardzo wysoka ($r_s = 0,932$).

Wykres 6.10. Zmiany wartości zmiennej ukrytej **RG_PEK** w roku 2019, w stosunku do 2007



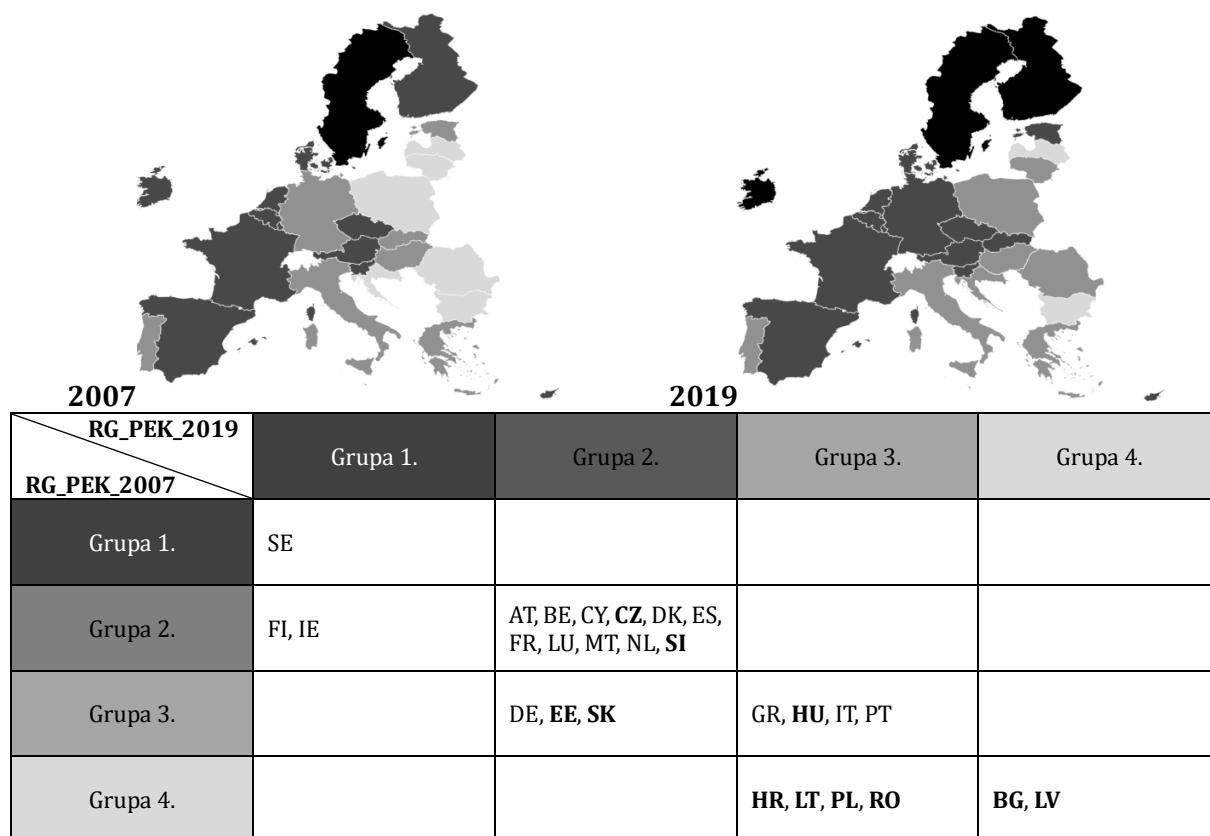
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Na przestrzeni analizowanych lat w przypadku większości gospodarek UE-27 odnotowano wzrost wartości zmiennej ukrytej **RG_PEK** (wykres 6.10.). Oznacza to, że w ich przypadku nastąpiła poprawa poziomu rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym. W przypadku pięciu gospodarek UE-27 odnotowano obniżenie poziomu rozwoju w analizowanym wymiarze w 2019 roku, w stosunku do roku 2007. Były to: Dania, Francja, Luksemburg, Malta i Szwecja.

Szwecja była jedyną gospodarką, która zarówno w roku 2007, jak i 2019, została zaliczana do grupy o względnie bardzo wysokim poziomie rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym (rysunek 6.9.). W obu badanych latach grupę gospodarek o względnie wysokim poziomie analizowanej zmiennej ukrytej tworzyło jedenaście gospodarek: Austria, Belgia, Cypr, Czechy, Dania, Hiszpania, Francja, Luksemburg, Malta, Niderlandy i Słowenia. Wśród gospodarek UE-27 o względnie umiarkowanym poziomie rozwoju w wymiarze pozaekonomicznym, w obu badanych latach, znalazły się Grecja, Węgry, Włochy i Polska. Natomiast do czwartej grupy, zarówno w roku 2007, jak i 2019, przynależały Bułgaria i Łotwa.

W badanych latach zmiany wartości zmiennej ukrytej **RG_PEK** spowodowały, że część gospodarek UE-27 została zaliczona do grupy o względnie wyższym poziomie rozwoju w wymiarze ekonomicznym. Były to: Finlandia i Irlandia (z drugiej do pierwszej); Niemcy, Estonia i Słowacja (z trzeciej do drugiej), także Chorwacja, Litwa, Polska i Rumunia (z czwartej do drugiej).

Rysunek 6.9. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej **RG_PEK** w 2007 i 2019

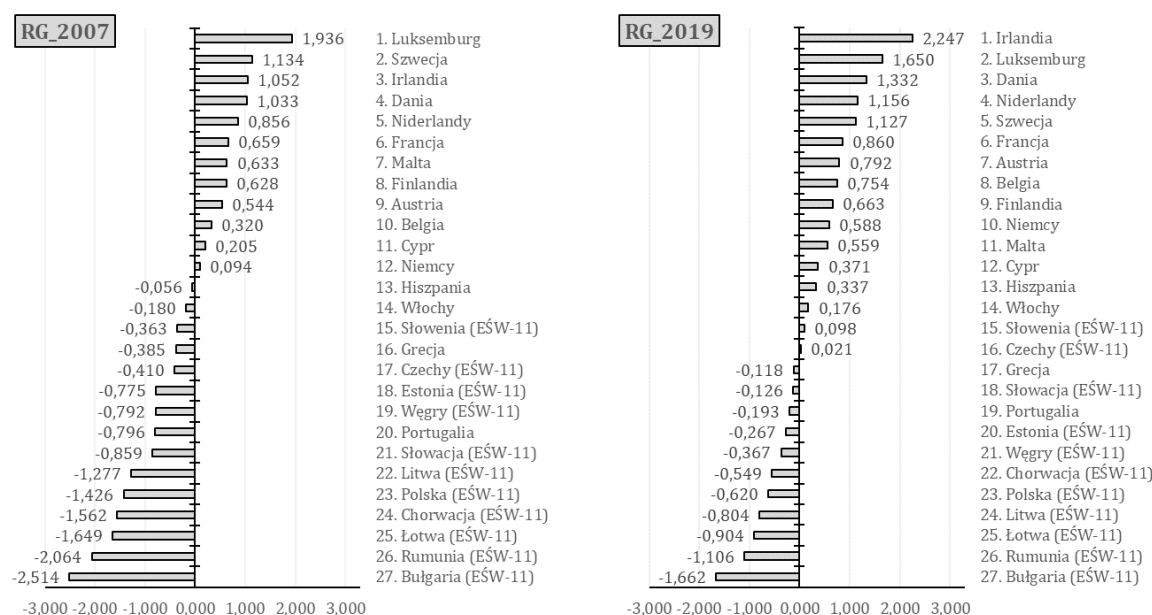


* wyróżniono kraje EŚW-11

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Uporządkowanie krajów UE-27 pod względem poziomu rozwoju gospodarczego (**RG**) zostało przedstawione na wykresie 6.11. Wśród wszystkich gospodarek UE-27, najbardziej rozwinięty w 2007 roku był Luksemburg, natomiast w 2019 – Irlandia. Zarówno w roku 2007, jak i 2019, najslabiej rozwiniętym krajem była Bułgaria. Wśród gospodarek EŚW-11 najlepiej rozwinięta była Słowenia, która w obu analizowanych latach zajmowała 15. pozycję w ogólnym rankingu **RG**. Natomiast najsłabszą gospodarką wśród EŚW-11 w tym zakresie była Bułgaria. Zgodność przygotowanych rankingów była bardzo wysoka ($r_s = 0,977$).

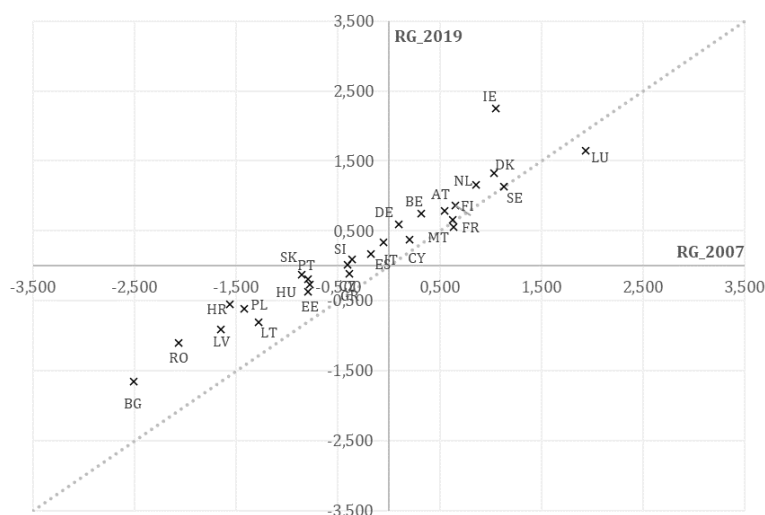
Wykres 6.11. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej **RG** w roku 2007 i 2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Zmiany wartości zmiennej ukrytej **RG** w roku 2019, w odniesieniu do roku 2007, przedstawiono na wykresie 6.12. Większość gospodarek UE-27 zdołała poprawić poziom rozwoju gospodarczego na przestrzeni analizowanych lat. Wyjątkami były: Francja, Szwecja i Luksemburg.

Wykres 6.12. Zmiany wartości zmiennej ukrytej **RG** w roku 2019, w stosunku do 2007

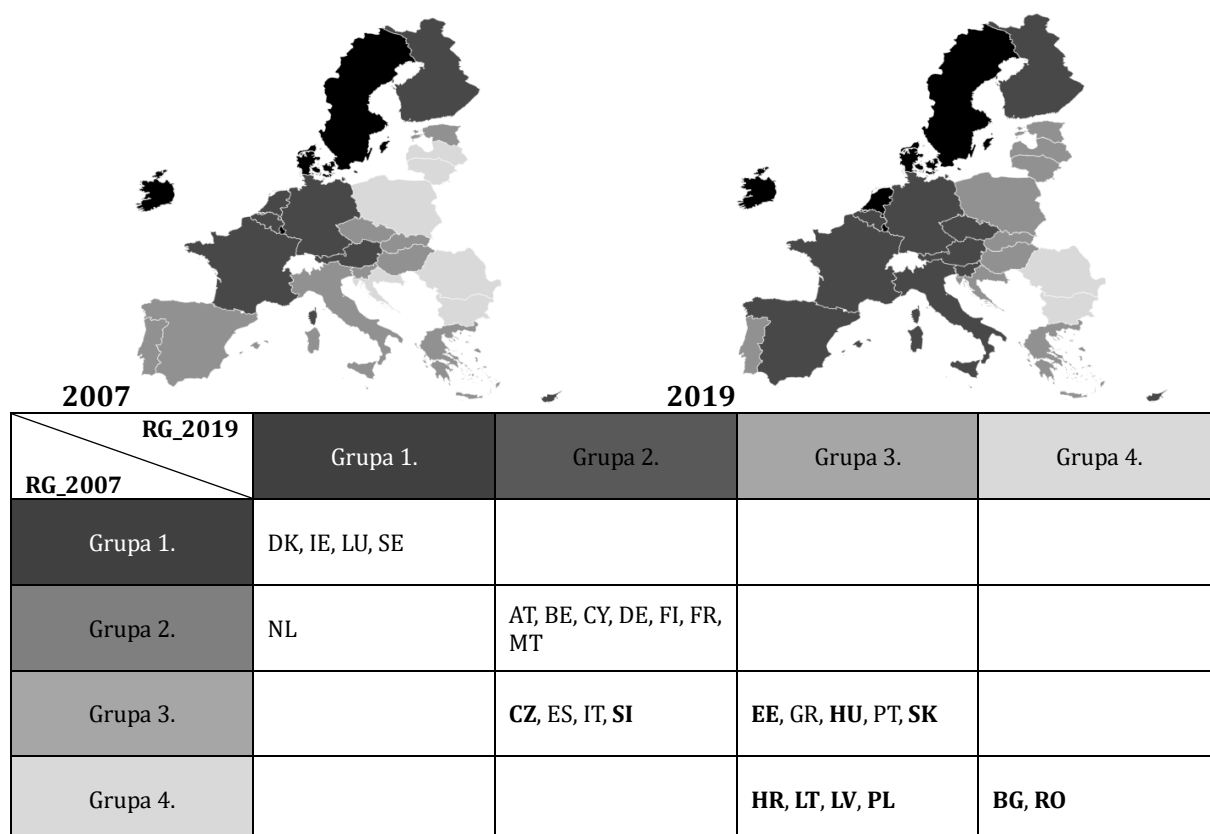


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Na rysunku 6.10. przedstawiono podział krajów UE-27 na cztery grupy typologiczne według malejącego poziomu rozwoju gospodarczego (**RG**) w roku 2007 i 2019. W obu analizowanych latach grupę pierwszą tworzyły: Dania, Irlandia, Luksemburg i Szwecja; drugą: Austria, Belgia, Cypr, Niemcy, Finlandia, Francja i Malta; trzecią: Estonia, Grecja, Węgry, Portugalia i Słowacja; oraz czwartą: Bułgaria i Rumunia.

Znaczna część gospodarek UE-27 utrzymała przynależność do grupy typologicznej w 2019, w porównaniu do roku 2007 (rysunek 6.10.). Niderlandy awansowały z grupy względnie wysokiego do względnie bardzo wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego. W 2007 roku, Czechy, Hiszpania, Włochy i Słowenia, należały do grupy względnie umiarkowanego poziomu rozwoju, podczas gdy w 2019 były już częścią grupy gospodarek UE-27 o względnie wysokim poziomie RG. Ponadto, Chorwacja, Litwa, Łotwa i Polska, awansowały z grupy o względnie niskim do względnie umiarkowanym poziomie rozwoju gospodarczego w 2019, w odniesieniu do 2007 roku.

Rysunek 6.10. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej **RG** w 2007 i 2019



* wyróżniono kraje EŚW-11

źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Biorąc pod uwagę uzyskane wyniki z uogólnionego panelowego modelu PLS-SEM, przy ich uzupełnieniu o wnioski z dwóch przekrojowych modeli PLS-SEM szacowanych osobno na podstawie danych z 2007 i 2019 roku, można stwierdzić, że:

- jakość instytucji silnie, pozytywnie, a także istotnie ($p < 1\%$) oddziaływała na poziom rozwoju gospodarczego wśród krajów UE-27; przy czym, zarówno instytucje formalne, jak i nieformalne, pozytywnie i istotnie ($p < 1\%$) determinują rozwój tych gospodarek;
- siła wpływu instytucji nieformalnych na rozwój gospodarczy była większa, w porównaniu do instytucji formalnych; przy czym, na przestrzeni lat stopniowo się to zmienia, z biegiem czasu rola instytucji formalnych staje się coraz większa, czego przyczyną może być wzrost

aktywności państwa, w krajach UE-27 po wielkim kryzysie finansowym w latach 2008-2009;

- ważniejszym komponentem ogólnego poziomu rozwoju gospodarczego jest jego wymiar ekonomiczny (odzwierciedlający aspekty związane z wartością produkcji, strukturą gospodarki, jej produktywnością i poziomem innowacyjności) niż pozaekonomiczny, (który odnosi się do stanu zdrowia społeczeństwa, włączenia społecznego, a także stopnia negatywnych efektów środowiskowych); rola aspektów ekonomicznych wzrosła na przestrzeni analizowanych lat (w modelu PLS-SEM szacowanym na podstawie danych z 2007 roku to wymiar pozaekonomiczny silniej tworzył ogólny poziom rozwoju; w 2019 było już odwrotnie);
- gospodarki UE-16 i EŚW-11 istotnie różnią się między sobą zarówno pod względem jakości instytucji, jak i poziomu rozwoju gospodarczego; analiza wartości zmiennych ukrytych w modelu, które były traktowane jako zmienne syntetyczne, ujawniła, że kraje EŚW-11 są, średnio rzecz biorąc, klasyfikowane niżej w rankingach, a także trafiają do grup o względnie niższym poziomie poszczególnych kategorii bezpośrednio nieobserwowalnych;
- gospodarki UE-16 i EŚW-11 jedynie częściowo istotnie różnią się pod względem oszacowań modelu PLS-SEM; największe różnice zaobserwowano w przypadku modelu szacowanego na podstawie danych z roku 2019 – szczególnie w zakresie istotnie niższego znaczenia instytucji w rozwoju w przypadku gospodarek EŚW-11; taki stan rzeczy świadczy o stopniowym odchodzeniu przez te gospodarki od instytucji kapitalizmu (stopniowe odwracanie procesu transformacji ustrojowej, która miała miejsce w latach 90. XX w.);
- wysoka zgodność przygotowanych rankingów pod względem poszczególnych zmiennych ukrytych ma swoje uzasadnienie teoretyczne; po pierwsze, potwierdza, że instytucje mają tendencję do długiego trwania (strona egzogenicznej zmiennej ukrytej jakości instytucji); po drugie, gospodarki UE-27 należą do tych najbardziej rozwiniętych na świecie, zatem w ich przypadku nie działa tak zwany efekt „niskiej bazy” (strona endogenicznej zmiennej ukrytej poziomu rozwoju gospodarczego);
- oszacowania modelu PLS-SEM, obejmującego gospodarki UE-27, nie były istotnie różne w 2019, w porównaniu do roku 2007; na tej podstawie można stwierdzić, że opracowany model PLS-SEM wyróżnia się stabilnością, a także uniwersalnością; można go zatem uznać za wartościowe narzędzie monitorowania zależności rozwoju od instytucji.

Uzyskane wyniki empiryczne są w zgodzie z wnioskami sformułowanymi na podstawie analizy przyczynowo-skutkowej, a także przytoczonymi badaniami empirycznymi innych naukowców, we wcześniejszych częściach pracy. Nie ulega wątpliwości, że instytucje mają znaczenie w gospodarce. Ich oddziaływanie na proces rozwoju gospodarczego jest bardzo silne. Wydaje się, że ten związek

można uznać za przyczynowy – wyniki badań teoretycznych, dedukcyjnych, ale także empirycznych są względem siebie zgodne.

Przeprowadzone empiryczne badanie zależności poziomu rozwoju gospodarczego od jakości instytucji umożliwiło wyciągnięcie wielu ważnych wniosków empirycznych, jednak nie jest pozbawione niedoskonałości. Po pierwsze, znaczącym ograniczeniem badań była niska dostępność danych statystycznych, której konsekwencją było przyjęcie stosunkowo krótkiego okresu badawczego. Taki stan rzeczy uniemożliwił dokonanie bardziej szczegółowej analizy zmian w zakresie wartości oszacowań parametrów na przestrzeni lat. Po drugie, pomiar jakości instytucji był przybliżony, szczególnie dotyczy to jakości instytucji nieformalnych. Po trzecie, do estymacji wykorzystano niewielką, choć spełniającą wymagania statystyczne, liczebność populacji (27 gospodarek UE). Po czwarte, modelowanie przeprowadzono przy wykorzystaniu metody, która nie jest wolna od wad, wśród których największą jest jej nieparametryczny charakter. Pomimo tego, w niniejszej pracy udało się utworzyć rzetelne i stosunkowo uniwersalne narzędzie, do monitorowania jakości instytucji i poziomu rozwoju gospodarek UE-27, a także badania zależności występujących pomiędzy tymi kategoriami bezpośrednio nieobserwowalnymi.

Zakończenie

Wydaje się, że zależność poziomu rozwoju gospodarczego od jakości instytucji nie została w zadowalającym stopniu wyjaśniona w ramach badań ekonomicznych. Pomimo, że nie ma wątpliwości co do tego, że instytucje mają znaczenie, to jednak ciągle pozostaje do rozstrzygnięcia kwestia, które z nich najsilniej oddziałują na przebieg procesów zachodzących w gospodarce. W niniejszej pracy podjęto próbę ograniczenia tej luki badawczej, przy czym bazowano na przykładzie wysoko rozwiniętych gospodarek Unii Europejskiej w roku 2007 i 2019. W pracy skupiono uwagę na problemie znacznej skali nierówności rozwojowych występujących pomiędzy gospodarkami UE-27, a także niskiego tempa rozwoju unijnych gospodarek potransformacyjnych.

Rozwój gospodarczy należy do grupy najważniejszych kategorii nie tylko w ekonomii, ale także w teorii nauk społecznych. Nie bez przyczyny stale podejmowane są badania, które mają na celu wyjaśnienie jego istoty i skupione są na analizie jego wymiarów, ale także uwarunkowań o różnorodnym charakterze. Krytyczny przegląd teoretycznego dorobku dotyczącego rozwoju gospodarczego umożliwił diagnozę osiągnięć myśli ekonomicznej w tym zakresie. Studia literaturowe ujawniły, że zręby teorii rozwoju gospodarczego stopniowo ewoluowały od czasów ekonomicznej myśli starożytności. Początkowo były to teorie dotyczące pojedynczych wymiarów rozwoju, z czasem jednak zaczęły przyjmować bardziej usystematyzowaną formę holistycznych modeli teoretycznych. Szczególną intensyfikację badań na rozwoju obserwuje się od początku XX w., kiedy to zaczęły powstawać grupy zbliżonych do siebie teorii, w pracy zostały one określone mianem nowoczesnych. Współcześnie, wśród wielu teorii rozwoju gospodarczego, należy wyróżnić badania prowadzone przy zastosowaniu perspektywy instytucjonalnej. Można wręcz uznać za konieczne uwzględnienie czynników instytucjonalnych w analizach ekonomicznych. To właśnie instytucje, które zaliczane są do „głębokich” czynników wzrostu, a jednocześnie kluczowych wymiarów rozwoju, mogą okazać się rozwiązaniem zagadki rozwoju.

Pomiar poziomu rozwoju nie jest kwestią oczywistą. Wszystko za sprawą jego wielowymiarowej, a przez to złożonej, natury. Choć w literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele autorских podejść do pomiaru tej kategorii, to wydaje się, że ciągle najczęściej w tym celu korzysta się PKB per capita lub wskaźnika rozwoju społecznego HDI. Niestety, takie podejście pomiarowe jest niewystarczające pożądanym jest jego rozszerzenie o inne miary. W niniejszej rozprawie zastosowano dekompozycję rozwoju gospodarczego na dwa wymiary: ekonomiczny (wartość oraz efektywność produkcji, struktura gospodarki, a także sprawność działalności innowacyjnej)

i pozaekonomiczny (stan zdrowia, włączenie społeczne, stopień nierówności dochodowych i ubóstwa, a także jakość środowiska i działania związane z jego poprawą). Na podstawie przesłanek merytorycznych, ale także statystycznych, wybrano po osiem zmiennych definiujących każdy z wymiarów. W ten sposób uzyskano zbiór indykatorów, który posłużył do analizy poziomu rozwoju gospodarek UE-27 w badanych latach.

Przeprowadzona analiza danych statystycznych, dotyczących roku 2007 i 2019, potwierdziła, że gospodarki UE-27 są silnie zróżnicowane pod względem rozwoju zarówno w wymiarze ekonomicznym, jak i pozaekonomicznym. Średnio większe dysproporcje rozwojowe odnotowano w przypadku indykatorów dotyczących wymiaru ekonomicznego. Ponadto, na mocy testu Manna-Whitneya stwierdzono istotne (zwykle były one istotne na poziomie $p < 1\%$) różnice w poziomie median, w przypadku większości zmiennych rozwoju, pomiędzy dwoma podgrupami UE-27 – krajami UE-16 oraz EŚW-11, na niekorzyść tych drugich. Ilościowa analiza rozwoju ujawniła także, że potrasformacyjne gospodarki UE, pomimo tego, że w większości przypadków odnotowały poprawę wartości indykatorów rozwoju w roku 2019, w porównaniu do roku 2007, to jednak dynamika tych zmian była zbyt niska, by mogły skutecznie dogonić pozostałe gospodarki UE-27.

Wydaje się, że różnice jakości instytucji są jednym z głównych powodów występowania znaczących dysproporcji rozwojowych pomiędzy gospodarkami UE-27, szczególnie pomiędzy UE-16, a EŚW-11. Takie przypuszczenie wydaje się być zasadnym, biorąc pod uwagę fakt, że w gospodarkach EŚW-11 na początku lat 90. XX w. rozpoczęły się istotne zmiany ustrojowe, które doprowadziły do ewolucji elementów matrycy instytucjonalnej tych gospodarek. Kraje EŚW-11 przyjęły, a następnie stopniowo przyswajały, szereg instytucji, które doprowadziły do przekształcenia ich ustrojów z socjalistycznych w kapitalistyczne. Zmianie uległa proporcja wartości wzorca matrycy instytucjonalnej, z przewagi cech matrycy X na Y. Nic zatem dziwnego, że wskazane gospodarki „odstają” od pozostałych w Unii Europejskiej. Budowanie instytucji rynkowych wspierających rozwój zaczęło się w tych gospodarkach znacznie później, niż w krajach UE-16.

Perspektywa instytucjonalna umożliwia nowe spojrzenie na kategorie, które powszechnie zaliczane są do grupy *stricte* ekonomicznych. Badanie instytucji poszerza obszar badań ekonomicznych, przez co umożliwia pełniejsze zrozumienie, dotychczas w pełni niewyjaśnionych, procesów zachodzących we współczesnych gospodarkach. Instytucje, rozumiane jako powszechne normy społeczne o różnych charakterze (formalnym lub nieformalnym), generują szereg bodźców warunkujących powstawanie i utrzymywanie się relacji występujących w gospodarce, a także przebieg procesów w niej zachodzących. Wydaje się zatem, że analiza ich działania może znacząco przyczynić się do zrozumienia natury samego rozwoju. Oddziaływanie instytucji na rozwój gospodarczy następuje za pośrednictwem dwóch kanałów – bezpośredniego, a także pośredniego. Z jednej strony instytucje warunkują poziom, ale i dynamikę wzrostu gospodarczego, czyli bazowego

wymiaru rozwoju. Z drugiej zaś, oddziałują na jego inne determinanty (czyli wymiary rozwoju). Pozostaje jednak ciągle pytanie, które z nich oddziałują silniej, a które słabiej.

W pracy układ instytucjonalny został zdekomponowany na dwa podsystemy instytucji: formalnych, a także nieformalnych. Ponadto, w ich ramach, na podstawie analizy teoretycznej, wskazano zbiór norm społecznych o potencjalnie najsilniejszym oddziaływaniu na poziom rozwoju współczesnych gospodarek. Wśród instytucji formalnych szczególną uwagę skupiono na prawach własności, a także regulatorach działalności gospodarczej. Obie znalazły się na liście Daniego Rodrika obejmującej instytucje formalne o nadrzędnym znaczeniu dla funkcjonowania gospodarki rynkowej i wykazywały procesowy charakter. W ramach podsystemu instytucji nieformalnych uwagę skupiono na trzech, wybranych elementach kultury ekonomicznej. Analizie poddano zależność rozwoju gospodarczego od stopnia skłonności do zdobywania i pogłębiania wiedzy, do oszczędzania, a także poziomu zaufania społecznego (interpersonalnego i organizacyjnego). Przy wyborze wymienionych instytucji pomocne okazały się wnioski z badań Mariana Grondony i Lawrence'a E. Harrisona dotyczących cech kultur sprzyjających postępowi.

Analiza oparta na konstrukcjach logicznych ujawniła, że instytucja praw własności należy do grupy fundamentalnych czynników rozwoju współczesnych gospodarek. Prawa własności pełnią istotną rolę w dynamizowaniu aktywności gospodarczej jednostek. Wszystko za sprawą czterech powodów. Po pierwsze, umożliwiają one swobodne przenoszenie uprawnień własnościowych do zasobów gospodarczych. Sprawiają, że zasoby mogą być przedmiotem obrotu rynkowego, zatem mogą stać się podstawą tworzenia nowych wartości w gospodarce. Pod drugie, stwarzają względnie bezpieczne warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Redukują niepewność gospodarowania, przez co przyczyniają się do ograniczania ryzyka gospodarczego, a także redukcji kosztów transakcyjnych. Ponadto, zabezpieczają przez przywłaszczeniem, ale i nielegalnym wywłaszczeniem. Po trzecie, pełnią istotną rolę w usprawnianiu przepływu informacji, oraz redukowaniu jej asymetrii. Oraz, po czwarte, mogą zostać wykorzystane w celu zabezpieczenia transakcji.

Prawa własności oddziałują także na inne wymiary rozwoju gospodarczego. Po pierwsze, pełnią ważną rolę w ograniczaniu ryzyka inwestycyjnego. Są w stanie zapewnić pełną kontrolę nad zwrotem z inwestycji, poprzez zabezpieczenie wyłączności do korzystania z niego. Po drugie, wyłączne, egzekwowalne, transferowalne oraz właściwie zabezpieczone prawa własności są czynnikiem poprawy atrakcyjności inwestycyjnej, a w konsekwencji są bodźcem przyciągającym kapitał z zagranicy. Po trzecie, dostrzegalne jest ich pozytywne oddziaływanie na dynamikę wymiany międzynarodowej, szczególnie w zakresie napływu dóbr z zagranicy. W warunkach właściwie zabezpieczonych praw własności, eksporterzy mogą mieć pewność co do bezpieczeństwa podejmowanych transakcji. Po czwarte, prawa własności pełnią także ważną rolę w zakresie wykorzystania i akumulacji kapitału rzeczowego. Brak właściwie określonych uprawnień własnościowych w stosunku do kapitału powoduje, że nie może stać się on przedmiotem obrotu rynkowego,

gospodarczego wykorzystania, budowania nowej wartości, bądź wykorzystania w formie zastawu (zabezpieczenia). Po piąte, instytucje wpływają także na sprawność funkcjonowania rynku pracy. Poza tym, że są one spoiwem pracy i jej wynagradzania, to stwarzają bezpieczne warunki do zakładania i prowadzenia przedsiębiorstw, które są pracodawcami. Ponadto, właściwie zabezpieczone, ale przede wszystkim transferowalne, prawa własności stwarzają pracownikom możliwość wykorzystania zarobionych pieniędzy do nabycia tytułów własności do zasobów. W takich warunkach ludzie będą odczuwać większy sens i motywację do pracy. Wysoka jakość praw własności może okazać się czynnikiem napływu wykwalifikowanej i doświadczonej siły roboczej. Po szóste, przyczyniają się one do wzrostu poziomu innowacyjności przedsiębiorstw. Posiadanie uprawnień własnościowych co do zasobów wytwórczych nadaje przedsiębiorcom pełną wolność wyboru, a także zmian, technik produkcji, zatem umożliwia poszukiwanie bardziej efektywnych metod wytwarzania. Dzięki zabezpieczonym prawom własności przedsiębiorcy mogą korzystać z efektów wdrożenia innowacji. Wreszcie, po siódme, prawa własności pełnią ważną rolę w utrzymaniu jakości środowiska, a także właściwego wykorzystania zasobów naturalnych. Uprawnienia własnościowe obarczają właścicieli odpowiedzialnością za posiadane zasoby środowiskowe, przy tym zwiększa się ich zainteresowanie nimi. Taki stan rzeczy wzmaga postawy racjonalizacji wykorzystania tych zasobów w działalności.

Jedynie związek praw własności ze stopniem nierówności społecznych okazał się być niejednoznaczny. Z jednej strony, prawa własności mają zdolność do utrwalania przeszłego podziału zasobów. Sprawiają, że są one dziedziczone z pokolenia na pokolenie, zatem przyczyniają się do tworzenia nierównych szans dla jednostek funkcjonujących w społeczeństwie. Z drugiej strony, prawa własności umożliwiają skuteczne nakładanie oraz pobieranie podatków, w szczególności majątkowych, w konsekwencji zwiększając redystrybucyjne możliwości państwa, które prowadzą do redukcji nierówności społecznych.

Analiza związków przyczynowo-skutkowych umożliwiła wyciągnięcie wniosków na temat zależności wymiarów rozwoju gospodarczego od regulatorów działalności gospodarczej. Po pierwsze, ujawniono, że regulacje działalności gospodarczej nie tylko tworzą odpowiednie ramy prawne dla funkcjonowania przedsiębiorstw, ale także skłaniają je do działań efektywnych ekonomicznie i przyczyniają się do obniżenia poziomu kosztów transakcyjnych. Po drugie, ich wysoka jakość sprzyja tworzeniu sprzyjającego klimatu inwestycyjnego w gospodarce. Odpowiednie otoczenie regulacyjne sprawia, że przedsiębiorcy nie są zmuszeni do ponoszenia dodatkowych nakładów, głównie w postaci czasu i środków finansowych, na czynności natury proceduralnej. Im większa liczba formalności i im więcej one czasu zajmują, tym niższa skłonność przedsiębiorców do inwestowania, kreowania i implementowania innowacji, tworzenia i powiększania kapitału, a także ekspansji międzynarodowej. Po trzecie, oddziaływanie omawianych regulatorów na działalność innowacyjną przedsiębiorstw wydaje się być niejednoznaczne. System regulacji z jednej strony

tworzy otoczenie umożliwiające realizację funkcji celu przedsiębiorstw, jednak z drugiej może wprowadzać szereg ograniczeń, które przyczynią się do ograniczenia działalności innowacyjnej. Ponadto, regulacyjna aktywność państwa (ale także organów ugrupowań integracyjnych) może stać się (i staje się) wyznacznikiem potrzeb innowacyjnych, zastępując tym samym bodźce generowane przez konsumentów (rynek), ale i samych producentów. Po czwarte, omawiane regulacje obejmują także szereg instrumentów służących ograniczeniu szkodliwej, względem środowiska naturalnego, aktywności przedsiębiorstw. Regulacje mogą być bodźcami, skłaniającymi przedsiębiorców do poszukiwania neutralnych środowiskowo rozwiązań w prowadzonej działalności gospodarczej. Przyczyniają się one zatem do ochrony środowiska naturalnego.

Zarówno prawa własności, jak i regulatory działalności gospodarczej, kształtowane są przez państwo. Zatem ich postać, a także kierunek zmian, wyznaczają osoby będące przy władzy, które zwykle zamiast kierować się kategoriami ekonomicznymi, mogą uzależniać swoje decyzje od przesłanek wyłącznie politycznych. Oznacza to, że instytucje formalne są wysoce podatne na naciski ze strony grup interesu, które mogą lobbować za korzystnymi z ich perspektywy rozwiązaniami instytucjonalnymi (i nie tylko). Nie bez powodu są one określane mianem „instytucji państwa” – ich sprawność działania jest zatem silnie uzależniona od podmiotów państwa.

Przedmiotem rozważań w pracy była także zależność rozwoju od wybranych instytucji nieformalnych, będących elementami kultury ekonomicznej. W pracy skupiono uwagę na skłonności do zdobywania wiedzy i oszczędzania, jako instytucjonalnych elementach kapitału ludzkiego, a także zaufaniu społecznym, będącym najważniejszą instytucjonalną częścią kapitału społecznego.

Skonstruowane analityczne modele logiczne umożliwiły określenie znaczenia skłonności do zdobywania i pogłębiania wiedzy w rozwoju gospodarczym. Mając na uwadze, że wzrost omawianej skłonności silnie przyczynia się do zwiększenia zasobu wiedzy w gospodarce, należy stwierdzić, że oddziaływanie tej instytucji na rozwój jest wieloaspektowe. Po pierwsze, skłonność do zdobywania wiedzy przyczynia się do tworzenia warunków sprzyjających usprawnianiu procesu produkcji. Wiedza stanowi podstawę opracowywania, a następnie implementowania metod i organizacji produkcji, prowadzących do wzrostu wydajności pracy, a nawet poprawy ogólnej efektywności procesu wytwórczego. Jej postęp przyczynia się do optymalizacji wykorzystania zasobów w przedsiębiorstwie (ograniczenia marnotrawstwa), poprawy umiejętności przewidywania możliwych konsekwencji działań, a także uwalnia w ludziach mechanizm uczenia się na błędach. Po drugie, skłonność do zdobywania i pogłębiania wiedzy, której wyrazem jest zasób wiedzy, stanowi istotny czynnik działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Wiedza wpływa na przebieg każdego z etapów procesu innowacyjnego, jednak ma szczególne znaczenie w początkowych jego fazach. Innowacje, których powstanie ściśle warunkuje stopień wykorzystania wiedzy (głównie specjalistycznej), generują szereg efektów w gospodarce, także tych o charakterze pozaekonomicznym. Po trzecie, większy zasób wiedzy wśród członków społeczeństwa jest istotnym czynnikiem

napływu kapitału zagranicznego. Zagraniczni inwestorzy będą wybierać gospodarki, w których ludzie posiadają wysoką skłonność do zdobywania wiedzy, a w konsekwencji wiedzę, ponieważ umożliwi im to tworzenie przewag konkurencyjnych, a także osiąganie zysków nadzwyczajnych. Po czwarte, widoczne jest także oddziaływanie wiedzy na stan zdrowia społeczeństwa. Wyższa skłonność do zdobywania wiedzy sprawia, że ludzie będą dążyć do pozyskania specjalistycznej wiedzy medycznej, czego konsekwencją będzie wzrost świadomości zdrowotnej, a nawet zwiększenie liczby osób wykonujących zawody ochrony zdrowia. Wreszcie, po piąte, wraz ze wzrostem skłonności do zdobywania i pogłębiania wiedzy, pojawia się w ludziach wzrost świadomości społecznej (rośnie uwrażliwienie na problemy różnej natury), intensyfikacja obywatelskiego uczestnictwa, a także wzmożenie oczekiwań co do różnych sfer życia społeczno-gospodarczego (wyższe wymagania, które również są bodźcem wzmagającym dalszy rozwój gospodarki).

Przedmiotem rozważań w pracy była także zależność rozwoju gospodarczego od skłonności do oszczędzania. Przeprowadzone analizy przyczynowo-skutkowe ujawniły, że oddziaływanie tej instytucji, której wyrazem jest poziom oszczędności w gospodarce, na rozwój gospodarczy jest pozytywne, przy tym także wielokanałowe. Po pierwsze, szczególnie znaczący okazuje się bezpośredni związek oszczędności i inwestycji. Zaoszczędzone przez gospodarstwa domowe środki trafiają do przedsiębiorstw w postaci źródeł finansowania ich działalności. Transformacja oszczędności w inwestycje odbywa się za sprawą mechanizmu stopy procentowej. Poziom oszczędności wyznacza wielkość środków, możliwych do wykorzystania w gospodarce. Większa skłonność do oszczędzania, która prowadzi do wzrostu poziomu oszczędności, przyczynia się do wzrostu inwestycji, dzięki którym możliwa jest akumulacja kapitału zarówno materialnego, jak i niematerialnego. Po drugie, oszczędności, których poziom zależy od instytucji skłonności do oszczędzania, przyczyniają się do zmian strukturalnych w produkcji. Oznacza to, że przyczyniają się do wydłużenia procesu produkcji (większa liczba etapów), co prowadzi do wypracowywania bardziej efektywnych, „okrężnych” metod produkcji. Po trzecie, wzrost skłonności do oszczędzania, który umożliwia zwiększenie zasobu oszczędności, przyczynia się do poprawy stabilizacji makroekonomicznej oraz niezależności międzynarodowej gospodarki. Po czwarte, skłonność do oszczędzania wyzwala postawy w ludziach do tworzenia buforu finansowego, na wypadek wydarzeń niespodziewanych, ale i spodziewanego spadku dochodu w przyszłości. Oszczędności zatem minimalizują ryzyko wystąpienia ubóstwa i ograniczają jego skalę.

Ostatnią funkcją poddaną analizie w pracy był związek zaufania społecznego (interpersonalnego i organizacyjnego) i rozwoju gospodarczego. Badana instytucja charakteryzuje się szerokim spektrum oddziaływania na przebieg procesów zachodzących w gospodarce. Po pierwsze, zaufanie pełni istotną rolę w tworzeniu warunków sprzyjających rozwojowi. Przyczynia się do redukcji kosztów transakcyjnych, usprawnia przepływ wiarygodnych informacji, ogranicza oportunistyczne zachowania jednostek, wzmacnia współpracę, a także sprzyja decentralizacji działalności

gospodarczej. Po drugie, pełni ważną rolę w tworzeniu warunków, ale i zachęt, inwestycyjnej działalności przedsiębiorstw, w konsekwencji przyczyniając się także do intensyfikacji działań skierowanych na akumulację kapitału. Nieodłącznym elementem procesu inwestowania jest niepewność (wynikająca głównie z rozbieżności czasowych pojawiających się przy zawieraniu transakcji, ale także możliwego oportunizmu stron), którą redukuje wzrost zaufania skutecznie. Po trzecie, warunki zaufania sprzyjają napływowi inwestycji podejmowanych przez przedsiębiorców zagranicznych. W gospodarkach o wysokim zaufaniu społecznym ludzie są mniej skłonni do dokonywania skrajnych podziałów nieznanych im osób, ale i przedsiębiorstw, na „wrogów i przyjaciół”. W takich warunkach, lokalna społeczność nie tylko szybciej zaakceptuje obce im jednostki, grupy czy organizacje z zewnątrz, ale także będzie bardziej skłonna do dzielenia się posiadanymi zasobami, również inicjowania i podejmowania współpracy. Po czwarte, zaufanie pełni ważną rolę w indukowaniu przedsiębiorczej i innowacyjnej aktywności ludzi. W związku z tym, że wyzwala w ludziach kreatywność i podwyższa skłonność do podejmowania ryzyka, sprawia, że są oni bardziej otwarci na zmiany, mają odwagę do podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej, poszukują nowych możliwości wykorzystania posiadanych zasobów, chętniej nawiązują relacje, podejmują więcej prób wchodzenia na nowe rynki, ale także są bardziej skłonni do współpracy, która umożliwi im uzyskanie dodatkowych, unikalnych korzyści. Po piąte, widoczny jest także wpływ zaufania na poprawę funkcjonowania rynku pracy. Gdy zaufanie wykracza poza najbliższe osoby z rodziny, na decyzje dotyczące zatrudnienia większy wpływ mają kompetencje, niż znajomości. Zaufanie względem podmiotów edukacyjnych poprawia ich wiarygodność, sprawia, że referencje edukacyjne będą miały większe znaczenie w procesie rekrutacji. Wzrost zaufania społecznego przyczynia się zatem do ograniczania niesprawiedliwości społecznych na rynku pracy i stwarzania równych szans, których brak leży u podstaw występowania nierówności społecznych. Po szóste, zaufanie pełni ważną rolę w poprawie zdrowia społeczeństwa. Wzrost zaufania wiąże się z ograniczeniem negatywnych emocji związanych z niepewnością, które mogą przyczynić się do pogorszenia zdrowia, zwłaszcza psychicznego. Zaufanie ogranicza obawy przed kradzieżą, wykorzystaniem, niesprawiedliwym traktowaniem czy nieprawdziwymi informacjami. Uruchamia także mechanizmy nieformalnej wzajemnej pomocy i przyczynia się do wzrostu poczucia przynależności do społeczności. Po siódme, zaufanie społeczne oddziałuje na pozostałe elementy układu instytucji w gospodarce. Inicjuje proces ich powstawania, a także przyspiesza asymilację ich zmian. Ogranicza skalę niepokoju społecznych i przejawów sprzeciwu członków społeczeństwa, wobec reguł gry wprowadzanych i zarządzanych przez rządzących. Ponadto, stwarza warunki wzajemnej tolerancji i akceptacji, które sprzyjają ewolucji innych instytucji nieformalnych.

Ilościowa analiza instytucji formalnych i nieformalnych państw UE-27 w roku 2007 i 2019, chociaż przybliżona, to umożliwiła sformułowanie ważnych wniosków empirycznych. Pomiar jakości instytucji formalnych został przeprowadzony przy wykorzystaniu indykatorów, które

występowały w postaci zmiennych syntetycznych, dotyczących takich kwestii jak: poziom rządów prawa, stopień ochrony praw własności, czy sprawność regulatorów działalności gospodarczej. Z kolei ocena jakości reguł nieformalnych została przeprowadzona na podstawie indykatorów, zarówno w postaci zmiennych prostych, jak i syntetycznych; będących wyrazem: skłonności do zdobywania wiedzy ogólnej, specjalistycznej i przez całe życie, skłonności do oszczędzania oraz zaufania społecznego. Na podstawie zarówno przesłanek merytorycznych, jak i statystycznych, wyłoniono po sześć indykatorów poszczególnych podsystemów instytucji. Analiza ich właściwości statystycznych ujawniła, że gospodarki UE-27 były umiarkowanie (silnie, w przypadku miar instytucji nieformalnych w 2007) zróżnicowane pod względem jakości instytucji. Ponadto, podobnie jak w przypadku indykatorów rozwoju, zauważalne były istotne różnice w wartości poszczególnych miar pomiędzy gospodarkami UE-16 a EŚW-11. W obu analizowanych latach unijne gospodarki potrasformacyjne charakteryzowały się istotnie niższą jakością zarówno instytucji formalnych, jak i nieformalnych, w stosunku do krajów „starej” Unii. Można zatem przypuszczać, że taki stan rzeczy przekłada się na istotnie niższy poziom rozwoju tych gospodarek, w porównaniu do krajów UE-16.

Wnioskowanie o relacji poziomu rozwoju uzależnionego od jakości instytucji możliwe było za sprawą modelowania równań strukturalnych (SEM). Utworzono hierarchiczny model SEM, który służył realizacji empirycznych założeń badawczych pracy. Wybór metody badawczej został podyktowany głównie przesłankami merytorycznymi. Zarówno rozwój, jak i instytucje, są kategoriami bezpośrednio nieobserwowalnymi (ukrytymi), zatem wybrano metodę, która jednocześnie pozwala na pomiar poszczególnych zmiennych ukrytych, jak i badanie związków występujących pomiędzy nimi. Modele SEM mogą być szacowane metodą kowariancyjną (CB-SEM) lub cząstkowych najmniejszych kwadratów (PLS-SEM). W pracy zdecydowano się na szacowanie metodą PLS, która jest bardziej użyteczna, w porównaniu do CB, w badaniach prowadzonych na podstawie danych makroekonomicznych.

Ekonometryczna analiza zależności poziomu rozwoju od jakości instytucji, przeprowadzona na bazie utworzonego hierarchicznego modelu PLS-SEM, stanowiła uogólnienie i podsumowanie rozważań prowadzonych w pracy. Dzięki trzem skonstruowanym modelom (dwa modele przekrojowe, dotyczące 2007 i 2019 roku i jeden panelowy, obejmujący dane zarówno z roku 2007, jak i 2019) PLS-SEM, możliwe było sformułowanie następujących wniosków. Po pierwsze, ujawniono, że jakość instytucji silnie, pozytywnie i istotnie statystycznie oddziałuje na poziom rozwoju gospodarczego w krajach UE-27, zarówno w roku 2007, jak i 2019. Po drugie, znaczenie w dynamizowaniu tego procesu miała zarówno jakość reguł formalnych, jak i nieformalnych; przy czym siła oddziaływania tych drugich na rozwój była większa. Po trzecie, na przestrzeni analizowanych lat zaobserwowano wzrost roli instytucji formalnych w tworzeniu ogólnej jakości instytucji. Może być on spowodowany intensyfikacją aktywności państwa po wielkim kryzysie finansowym w roku

2008. Po czwarte, wśród dwóch komponentów rozwoju gospodarczego większe znaczenie ma jego wymiar ekonomiczny, niż pozaekonomiczny. Znaczenie wzrostu gospodarczego, struktury gospodarki, jej produktywności, a także poziomu innowacyjnego zwiększyło się w 2019 roku, w porównaniu do roku 2007. Po piąte, wyniki modelowania potwierdziły, że gospodarki UE-16 i EŚW-11 istotnie różnią się zarówno pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, jak i jakości instytucji. Analiza wartości zmiennych ukrytych wykazała, że kraje EŚW-11 są, przeciętnie, klasyfikowane niżej w rankingach, a także trafiają do grup o względnie niższym poziomie poszczególnych zmiennych ukrytych. Po szóste, oszacowania modelu PLS-SEM dla dwóch grup UE-27, krajów UE-16 i EŚW-11, w większości przypadków nie różnią się istotnie od siebie. Warto jednak zwrócić uwagę na kwestię tego, że w modelu PLS-SEM szacowanym na podstawie danych z 2019 roku wystąpiły istotne różnice pomiędzy dwoma grupami. Ujawniły one, że w przypadku gospodarek EŚW-11 oddziaływanie jakości instytucji na poziom rozwoju gospodarczego było istotnie słabsze niż w krajach UE-16. Taki stan rzeczy świadczy o stopniowym odchodzeniu tych gospodarek od instytucji współczesnego kapitalizmu. Wreszcie, po siódme, w przypadku przygotowanych rankingów pod względem poszczególnych zmiennych ukrytych uzyskano wysoką (nieraz bardzo) zgodność. Świadczy ona o tendencji do długiego trwania instytucji, ale także o braku występowania efektu „niskiej bazy” w przypadku rozwoju gospodarczego.

Uzyskane wyniki modelowania pozostają w zgodzie z wnioskami sformułowanymi na podstawie przeprowadzonych analiz przyczynowo-skutkowych, a także przytoczonymi badaniami empirycznymi innych badaczy. Ponadto oszacowania modelu PLS-SEM, dotyczącego danych z roku 2007 i 2019, nie były od siebie istotnie różne, co potwierdza jego stabilność, ale i uniwersalność. Wypracowano zatem rzetelne narzędzie do monitorowania poziomu rozwoju i jakości instytucji, a także badania zależności występujących pomiędzy nimi.

Zasadniczym ograniczeniem badań empirycznych była niska dostępność danych statystycznych, która skutkowałą przyjęciem stosunkowo krótkiego okresu pomiędzy przekrojami badawczymi. Ponadto, pomiar instytucji był wysoce przybliżony, przez co uzyskane wyniki empiryczne należało interpretować z dużą dozą ostrożności. Dodatkowo, zastrzeżenia mogło budzić wykorzystanie stosunkowo niewielkiej, chociaż spełniającej wymagania statystyczne, liczebności zbiorowości statystycznej. Należy także pamiętać, że zastosowana metoda modelowania ma charakter nieparametryczny.

W pracy wykorzystano autorskie podejście do analizy danych panelowych przy wykorzystaniu PLS-SEM. Wskazane podejście, które polegało na estymacji modelu na podstawie zestawu danych przekrojowych ułożonych w stos, umożliwiło wyciągnięcie dodatkowych, generalnych wniosków dotyczących oszacowań, ale i ich różnic na przestrzeni lat, umożliwiło to także przeprowadzenie dynamicznej analizy porównawczej obiektów (gospodarek UE-27) pod względem wartości poszczególnych zmiennych ukrytych.

Wybrany zestaw instytucji formalnych i nieformalnych, chociaż umożliwił wyjaśnienia znaczącej części zmienności rozwoju gospodarczego krajów UE-27, to jednak wydaje się być stale niewystarczający i niepełny. Ciągłe pozostaje część zmienności rozwoju w tych gospodarkach, która nie została wyjaśniona. Nie ulega zatem wątpliwości, że badania należy kontynuować. Wskazany zbiór instytucji można uzupełniać o kolejne zmienne, których uwzględnienie przyczyni się do pełniejszego zrozumienia rozwoju. Wydaje się, że poszukiwania należy zawęzić do instytucji nieformalnych, które co prawda są trudniejszym obszarem badawczym, ale jednak ich poznanie oraz zrozumienie mechanizmów ich działania może okazać się właściwym kluczem do rozwiązania zagadki rozwoju. Celem kolejnych badań autora będzie identyfikacja znaczenia pozostałych elementów kultury ekonomicznej w rozwoju gospodarczym.

Aneks

Załącznik 1. Opis indykatorów rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (EKO).....	275
Załącznik 2. Uzupełnienie analizy statystycznej indykatorów RG_EKO	279
Załącznik 3. Opis indykatorów rozwoju gospodarczego w wymiarze pozaekonomicznym (PEK).....	281
Załącznik 4. Uzupełnienie analizy statystycznej indykatorów RG_PEK	285
Załącznik 5. Opis indykatorów instytucji formalnych (F).....	287
Załącznik 6. Uzupełnienie analizy statystycznej indykatorów INS_F	291
Załącznik 7. Opis indykatorów instytucji nieformalnych (NF).....	293
Załącznik 8. Uzupełnienie analizy statystycznej indykatorów INS_NF	297
Załącznik 9. Uzupełnienie wyników modelowania PLS-SEM.....	299

Załącznik 1.

Opis indykatorów rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (EKO)

RG_EKO1	
Pełna nazwa [PL]:	Realny PKB per capita (tys. EUR, ceny stałe 2010)
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Real GDP per capita</i>
Opis indykatora:	Stosunek realnego PKB do średniej liczby ludności w danym roku. PKB per capita mierzy wartość całkowitej końcowej produkcji dóbr oraz usług wytworzonych przez gospodarkę w określonym czasie, w przeliczeniu na jednego mieszkańca.
Jednostka danych:	tys. EUR, ceny stałe z roku 2010
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: SDG_08_10)
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_08_10/default/table
Data dostępu:	20.05.2024 r.
RG_EKO2	
Pełna nazwa [PL]:	Wartość dodana brutto w działalności zawodowej, naukowej i technicznej; oraz działalności w zakresie usług administrowania i wspierającej (% PKB)
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Gross value added in professional, scientific and technical activities; administrative and support service activities (% of GDP)</i>
Opis indykatora:	Wartość produkcji globalnej w działalności zawodowej, naukowej i technicznej; oraz działalności w zakresie usług administrowania i wspierającej pomniejszona o zużycie pośrednie odniesiona do wartości PKB w określonym czasie.
Jednostka danych:	% PKB
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: NAMA_10_A10)
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NAMA_10_A10/default/table?lang=en
Data dostępu:	20.05.2024 r.
RG_EKO3	
Pełna nazwa [PL]:	Zatrudnieni w sektorze usług (% zatrudnienia ogółem)
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Employment in services (% of total employment)</i>
Opis indykatora:	Odsetek osób w wieku produkcyjnym, zaangażowanych w działalność produkcyjną lub świadczeniem usług w sektorze usług (handel hurtowy i detaliczny, działalność restauracyjna i hotelarska, podsektor finansowy i ubezpieczeń, podsektor nieruchomości, usługi komunalne, społeczne i osobiste) w zatrudnieniu ogółem.
Jednostka danych:	% całkowitego zatrudnienia
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Światowy Bank
Link:	https://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.ZS?view=chart
Data dostępu:	20.05.2024 r.

RG_EK04	
Pełna nazwa [PL]:	Zatrudnieni w działalności zawodowej, naukowej i technicznej; oraz działalności w zakresie usług administrowania i wspierającej (% zatrudnienia ogółem)
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Employed in professional, scientific and technical activities; administrative and support service activities (% total employment)</i>
Opis indykatora:	Odsetek osób w wieku produkcyjnym, zaangażowanych w działalność produkcyjną lub świadczeniem usług w działalności profesjonalnej, naukowej, technicznej oraz administracyjnej, a także wspierającej w zatrudnieniu ogółem.
Jednostka danych:	% całkowitego zatrudnienia
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: NAMA_10_A10_E)
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/nama_10_a10_e/default/table?lang=en
Data dostępu:	20.05.2024 r.
RG_EK05	
Pełna nazwa [PL]:	Produktywność energetyczna
Pełna nazwa [ENG]:	Energy productivity
Opis indykatora:	Wielkość produkcji globalnej na jednostkę dostępnej energii brutto. Stosunek uzyskanych wyników gospodarczych do wkładu energetycznego, który umożliwił osiągnięcie tych rezultatów.
Jednostka danych:	EUR na kilogram ekwiwalentu ropy naftowej
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: SDG_07_30)
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_07_30/default/table?lang=en&category=sdg.sdg_07
Data dostępu:	20.05.2024 r.
RG_EK06	
Pełna nazwa [PL]:	Wydatki przedsiębiorstw na B+R (% PKB)
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Business enterprise R&D expenditures (% of GDP)</i>
Opis indykatora:	Wydatki na B+R w sektorze przedsiębiorstw jako % PKB. Badania naukowe oraz prace rozwojowe (B+R) obejmują prace twórcze podejmowane systematycznie w celu podwyższenia zasobów wiedzy oraz wykorzystania tego zasobu do opracowania nowych zastosowań.
Jednostka danych:	% PKB
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: RD_E_BERDSIZE)
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/RD_E_BERDSIZE/default/table?lang=en
Data dostępu:	20.05.2024 r.

RG_EK07	
Pełna nazwa [PL]:	Zgłoszenia patentowe do Europejskiego Urzędu Patentowego (EUP) na milion mieszkańców
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Patent applications to the European Patent Office per million inhabitants</i>
Opis indykatora:	Liczba wniosków patentowych złożonych w Europejskim Urzędzie Patentowym, niezależnie od tego czy zostały one przyznane, czy nie – w przeliczeniu na milion mieszkańców.
Jednostka danych:	liczba / milion mieszkańców
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: SDG_09_40)
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_09_40/default/table?lang=en&category=sdg.sdg_09
Data dostępu:	20.05.2024 r.
RG_EK08	
Pełna nazwa [PL]:	Eksport produktów zaawansowanych technologicznie (% eksportu)
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Total high-tech trade – exports (% total exports)</i>
Opis indykatora:	Wartość eksportu produktów wysoko zaawansowanych technologicznie per capita w danej gospodarce.
Jednostka danych:	% eksportu
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: HTEC_TRD_TOT4)
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/HTEC_TRD_TOT4/default/table?lang=en&category=scitech.htec.htec_eco.htec_eco_trd
Data dostępu:	20.05.2024 r.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 2.

Uzupełnienie analizy statystycznej indykatorów **RG_EKO**

Tabela Z2.1. Obiekty nietypowe* w roku 2007 oraz 2019 dla zmiennych **RG_EKO**

	wartości odstające	RG_EKO1	RG_EKO2	RG_EKO3	RG_EKO4	RG_EKO5	RG_EKO6	RG_EKO7	RG_EKO8
2007	powyżej	LU	NL, FR, BE		NL			LU, NL	LU, MT
	poniżej								
	współczynnik asymetrii	1,68	0,89	-0,53	0,97	0,52	0,95	1,36	1,60
2019	powyżej	LU			NL, BE	IE, DK		LU	IE
	poniżej								
	współczynnik asymetrii	1,40	0,68	-0,38	0,73	1,55	0,65	1,35	1,78

* wyróżniono obiekty, które zostały uznane za odstające zarówno w roku 2007, jak i 2019

Źródło: opracowanie własne.

Tabela Z2.2. Dyskryminacja* grup gospodarek pod względem poziomu **RG_EKO** w 2007 i 2019

RG_EKO1	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	LU, DK	IE, SE, NL, FI, AT, BE, DE, FR, IT	CY, ES, GR, SI, PT, MT, CZ, EE, SK, HR, HU, LV, LT, PL	RO, BG
2019	LU, IE, DK	SE, NL, AT, FI, BE, DE, FR	IT, CY, ES, MT, SI, PT, CZ, GR, SK, EE, LT, HU, PL, HR, LV	RO, BG
RG_EKO2	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	NL, FR, BE, DE	SE, LU, IT, SI, MT, IE, AT	CY, HU, HR, EE, ES, DK, SK, FI, CZ, PL, PT, GR, LV, LT	BG, RO
2019	MT, BE, NL, FR, LU	IE, DE, SE, CY	AT, IT, SI, HU, ES, DK, EE, SK, FI, PL, RO, PT, HR, CZ, LV, LT	BG, GR
RG_EKO3	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	LU, NL	SE, BE, DK, FR, CY, MT, FI, IE, DE, AT, ES, GR, IT	HU, LV, EE, LT, PT, HR, BG, SK, CZ	SI, PL, RO
2019	LU, NL, MT, SE	DK, CY, BE, FR, IE, ES, FI, GR, DE, AT	IT, PT, LV, EE, LT, HR, BG, HU	SI, SK, CZ, PL, RO
RG_EKO4	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	NL, BE, LU, FR	DE, SI, IT, AT, FI, ES, SE, DK	IE, PT, MT, SK, CZ, GR, HU, LV, CY	EE, BG, PL, LT, HR, RO
2019	NL, BE, LU, MT, FR	DE, FI, SI, ES, IT, AT, SE, PT	HU, DK, IE, SK, CY, CZ, LV, GR, LT, EE	BG, HR, PL, RO
RG_EKO5	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	DK, IE, LU, IT, AT	DE, FR, GR, SE, ES, PT, NL, CY	BE, FI, SI, HR, LV, HU, SK, MT, CZ, PL	LT, RO, EE, BG
2019	IE, DK, LU	IT, AT, DE, FR, ES, SE, NL	PT, CY, GR, BE, SI, FI, HR, RO, SK, LT, HU, LV, PL, CZ, EE	MT, BG
RG_EKO6	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	FI, SE, DK, DE, AT	LU, BE, FR, NL, SI	IE, CZ, ES, IT, PT, EE, HU, MT, HR, LT, RO, SK, LV, PL, GR	BG, CY
2019	SE, BE, AT, DE, FI, DK	SI, NL, FR, CZ, HU	IT, IE, EE, PL, PT, ES, LU, GR, BG, HR, SK, LT	MT, CY, RO, LV

RG_EK07	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.**	
2007	LU, NL, FI, DE, SE	DK, BE, AT, FR	IE, IT, MT, SI , CY, ES, HU , EE , CZ , LV , HR , GR, PT, SK , LT , PL , BG , RO	
2019	LU, SE, DK, NL, DE	FI, AT, BE, IE, FR	MT, IT, SI , CY, ES, EE , PT, CZ , GR, PL , LV , LT , HU , SK , BG , HR , RO	
RG_EK08	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	MT, LU, IE	HU , NL, FI, FR, CY, CZ , SE, DE	DK, AT, EE , LT , PT, BE, HR , IT, SK , LV , SI , ES, GR, RO , BG , PL	–
2019	IE, MT, FR, NL	CZ , HU , DE, LU, AT	BE, SE, EE , LV , DK, RO , SK , PL , LT , HR , IT, SI , BG , FI, ES, PT	GR, CY

* wyróżniono kraje EŚW-11

grupa krajów o względnie przeciętnym oraz niskim poziomie zmiennej **RG_EK07

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Załącznik 3.

Opis indykatorów rozwoju gospodarczego w wymiarze pozaekonomicznym (PEK)

RG_PEK1		
Pełna nazwa [PL]:	Wskaźnik umieralności niemowląt (liczba na 1 000 urodzeń żywych)	
Pełna nazwa [ENG]:	Infant mortality rate	
Opis indykatora:	Stosunek liczby zgonów dzieci poniżej 1 roku życia w danym roku do liczby urodzeń w tym samym roku. Wartość wyrażona jest na 1 000 urodzeń żywych.	
Jednostka danych:	liczba na 1 000 urodzeń żywych	
Charakter zmiennej:	destymulanta	
Braki w danych:	brak	
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: DEMO_MINFIND)	
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/DEMO_MINFIND/default/table?lang=en	
Data dostępu:	20.05.2024 r.	
RG_PEK2		
Pełna nazwa [PL]:	Udział osób o dobrym lub bardzo dobrym postrzeganym stanie zdrowia (% osób w wieku od 16 lat wzwyż)	
Pełna nazwa [ENG]:	Share of people with good or very good perceived health (% of people in age from 16 and over)	
Opis indykatora:	Jest to subiektywna miara tego, jak ludzie oceniają swój ogólny stan zdrowia w skali od „bardzo dobrego” do „bardzo złego”. Indykator powstał na podstawie danych EU Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC).	
Jednostka danych:	% osób w wieku 16 i więcej	
Charakter zmiennej:	stymulanta	
Braki w danych:	Brak obserwacji w 2007 roku dla Chorwacji – obserwacja została uzupełniona na podstawie modelu trendu (szereg czasowy z lat 2010-2019; prognoza wsteczna).	
	Postać modelu: $\hat{Y}_t = \frac{1,923t^{***}}{(0,351)} - \frac{3\,819,35^{***}}{(706,775)}; t \in \{2010, 2011, \dots, 2018, 2019\}$	wartość prognozy wstecznej (rok 2007, Chorwacja): 40,167 R ² = 0,790 Średni względny błąd prognozy <i>ex ante</i> = 7,79% wartość p w teście normalności rozkładu reszt (Doornik-Hansen) = 0,990
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: SDG_03_20)	
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_03_20/default/table?lang=en&category=sdg.sdg_03	
Data dostępu:	20.05.2024 r.	

RG_ PEK3		
Pełna nazwa [PL]:	Młodzi ludzie, który nie pracują, ani nie uczestniczą w kształceniu, czy szkoleniu (% osób w wieku 15-24)	
Pełna nazwa [ENG]:	Young people neither in employment nor in education and training (% of people in age from 15 to 24)	
Opis indykatora:	Odsetek osób w wieku od 15 do 24 lat, którzy spełniają dwa warunki: a) są niezatrudnieniu (bezrobotni) oraz b) nie biorą udziału w żadnym procesie kształcenia lub szkolenia.	
Jednostka danych:	% osób w wieku 15-24	
Charakter zmiennej:	destymulanta	
Braki w danych:	brak	
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: TESEM150)	
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tesem150/default/table?lang=en	
Data dostępu:	20.05.2024 r.	
RG_ PEK4		
Pełna nazwa [PL]:	Współczynnik Giniego ekwiwalentnego dochodu rozporządzalnego	
Pełna nazwa [ENG]:	Gini coefficient of equivalised disposable income	
Opis indykatora:	Współczynnik koncentracji (Giniego) dochodu rozporządzalnego ludności.	
Jednostka danych:	brak – wskaźnik przyjmujący wartości od 0 do 100	
Charakter zmiennej:	destymulanta	
Braki w danych:	Brak obserwacji w 2007 roku dla Chorwacji – obserwacja została uzupełniona na podstawie modelu trendu (szereg czasowy z lat 2010-2021; prognoza wsteczna).	
	Postać modelu: $\hat{Y}_t = \frac{-0,251t^{***}}{(0,026)} + \frac{536,802^{***}}{(51,987)} ; t \in \{2010,2011,...,2020,2021\}$	wartość prognozy wstecznej (rok 2007, Chorwacja): 32,245 R² = 0,904 Średni względny błąd prognozy <i>ex ante</i> = 1,29% wartość p w teście normalności rozkładu reszt (Doornik-Hansen) = 0,149
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: ILC_DI12)	
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ILC_DI12/default/table?lang=en	
Data dostępu:	20.05.2024 r.	

RG_ PEK5		
Pełna nazwa [PL]:	Osoby zagrożone ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (% ludności w wieku 18 lat i więcej)	
Pełna nazwa [ENG]:	Persons at risk of poverty or social exclusion (% of population aged 18 and over)	
Opis indykatora:	Odsetek osób w wieku 18 i więcej zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w danym roku.	
Jednostka danych:	% populacji w wieku 18 i więcej	
Charakter zmiennej:	destymulanta	
Braki w danych:	Brak obserwacji w 2007 roku dla Chorwacji – obserwacja została uzupełniona na podstawie modelu trendu (szereg czasowy z lat 2010-2020; prognoza wsteczna).	
	Postać modelu: $\hat{Y}_t = \frac{-0,954t^{***}}{(0,079)} + \frac{1946,980^{***}}{(159,506)} ; t \in \{2010,2011,...,2019,2020\}$	wartość prognozy wstecznej (rok 2007, Chorwacja): 36,029 R² = 0,942 Średni względny błąd prognozy <i>ex ante</i> = 3,78% wartość p w teście normalności rozkładu reszt (Doornik-Hansen) = 0,447
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: ILC_PEPS02)	
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ILC_PEPS02/default/table?lang=en	
Data dostępu:	20.05.2024 r.	
RG_ PEK6		
Pełna nazwa [PL]:	Wskaźnik recyklingu odpadów komunalnych	
Pełna nazwa [ENG]:	Recycling rate of municipal waste	
Opis indykatora:	Udział odpadów komunalnych poddanych recyklingowi w całkowitej ilości wygenerowanych odpadów komunalnych. Recykling obejmuje przetworzenie materia- łowe, kompostowanie oraz fermentację beztlenową.	
Jednostka danych:	% wytworzonych odpadów komunalnych	
Charakter zmiennej:	stymulanta	
Braki w danych:	brak	
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: CEI_WM011)	
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/CEI_WM011/default/table?lang=en&category=cei.cei_wm	
Data dostępu:	20.05.2024 r.	
RG_ PEK7		
Pełna nazwa [PL]:	Udział energii odnawialnej w końcowym zużyciu energii brutto (%)	
Pełna nazwa [ENG]:	Share of renewable energy in gross final energy consumption (%)	
Opis indykatora:	Udział zużycia energii odnawialnej w końcowym zużyciu energii brutto.	
Jednostka danych:	% zużycia całkowitego	
Charakter zmiennej:	stymulanta	
Braki w danych:	brak	
Źródło:	Eurostat (kod zmiennej: SDG_07_40)	
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_07_40/default/table?lang=en&category=sdg.sdg_07	
Data dostępu:	20.05.2024 r.	

RG_PEK8	
Pełna nazwa [PL]:	Śmiertelność wynikająca z zanieczyszczeń powietrza (w przeliczeniu na milion mieszkańców)
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Air pollution effects: Mortality, Per 1 000 000 inhabitants</i>
Opis indykatora:	Szacunkowa śmiertelność wynikająca z narażenia na wdychanie pyłowych zanieczyszczeń powietrza (PM 2.5) w przeliczeniu na milion mieszkańców danego kraju.
Jednostka danych:	liczba na milion mieszkańców
Charakter zmiennej:	destymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	OECD
Link:	https://data.oecd.org/air/air-pollution-effects.htm
Data dostępu:	20.05.2024 r.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 4.

Uzupełnienie analizy statystycznej indykatorów **RG_PEK**

Tabela Z4.1. Obiekty nietypowe* w roku 2007 oraz 2019 dla zmiennych **RG_PEK**

	wartości odstające	RG_PEK1	RG_PEK2	RG_PEK3	RG_PEK4	RG_PEK5	RG_PEK6	RG_PEK7	RG_PEK8
2007	powyżej	RO		BG		RO, BG		SE	BG
	poniżej								
	współczynnik asymetrii	1,50	-0,40	0,51	0,26	1,78	0,49	1,04	1,08
2019	powyżej	MT, RO, BG		IT	BG			SE	BG
	poniżej								
	współczynnik asymetrii	0,94	-0,63	0,73	0,63	0,63	-0,31	0,64	1,19

* wyróżniono obiekty, które zostały uznane za odstające zarówno w roku 2007, jak i 2019

Źródło: opracowanie własne.

Tabela Z4.2. Dyskryminacja* grup gospodarek pod względem poziomu **RG_PEK** w 2007 i 2019

RG_PEK1	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	RO, BG, LV	MT, LT, SK, PL, HU, HR, EE	NL, DK, BE, DE, FR, AT, CY, GR, PT, ES, IE, CZ, IT, SI, FI, SE	LU
2019	MT, RO, BG, SK	LU, HR, PL, FR, BE, GR, HU, NL	LV, LT, DE, DK, AT, PT, IE, CY, ES, CZ, IT	SI, FI, SE, EE
RG_PEK2	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	IE, SE, CY, GR, NL	DK LU, MT, BE, AT, FR, FI, RO, ES	IT, BG, CZ, DE, SI, PL, EE, SK	LT, HU, PT, LV, HR
2019	IE, GR, CY	SE, ES, NL, MT, BE, IT, LU, AT, RO, DK, FI, BG	FR, SI, DE, SK, CZ, HR, PL, HU	EE, PT, LV, LT
RG_PEK3	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	BG, IT, RO	HR, SK, ES, LV, HU, MT, GR, BE, PT, FR, PL	IE, CY, EE, DE, SE, AT, LT, FI, CZ, SI	LU, DK, NL
2019	IT, RO, BG, CY	GR, ES, HR, HU, FR, SK, IE, BE	MT, LT, FI, PL, PT, LV, EE, DK, AT, SI	DE, CZ, LU, SE, NL
RG_PEK4	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	RO, PT, LV, BG, GR	LT, EE, HR, PL, IT, ES, IE, DE, CY	NL, LU, FR, MT, BE, AT, FI, HU	CZ, DK, SK, SE, SI
2019	BG, LT, LV, RO	ES, IT, LU, PT, CY, GR, EE, DE	HR, FR, PL, IE, MT, HU, SE, AT, DK, NL, FI	BE, CZ, SI, SK
RG_PEK5	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	BG, RO, HR, LV	PL, GR, LT, HU, CY, IT	PT, EE, ES, IE, BE, DE, SK, MT, FR, FI, SI, DK, AT, NL, LU, CZ	SE
2019	BG, RO, GR, LV, LT	EE, IT, ES, HR, CY, PT	IE, MT, LU, PL, BE, DE, HU, SE, DK, NL, FR, AT, FI	SK, SI, CZ
RG_PEK6	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	DE, AT, BE, NL, SE, LU	DK, FI, IE, FR, ES	IT, EE, SI, BG, GR, PT, HU, CZ, PL, LT	SK, CY, LV, MT, HR, RO
2019	DE, SI, AT, NL, BE	DK, IT, LT, LU, SE, FI, FR, LV	SK, ES, IE, HU, BG, PL, CZ, EE, HR, PT	GR, CY, RO, MT
RG_PEK7	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	SE, LV, FI, AT	HR, PT, SI, RO, DK, EE, LT	DE, IT, ES, FR, BG, HU, GR, CZ, SK, PL, CY, IE	NL, BE, LU, MT
2019	SE, FI, LV, DK	AT, EE, PT, HR, LT, RO	SI, BG, GR, IT, ES, DE, FR, SK, CZ, PL, CY, HU, IE	BE, NL, MT, LU

RG_PEK8	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	BG, LV, HR, HU	SK, RO, PL, LT, CZ, GR	IT, SI , BE, CY, DE, MT, AT, DK, NL, EE , PT, FR, LU, ES	IE, SE, FI
2019	BG, RO, HR, PL, HU	SK, LV, CZ, GR, LT	IT, SI , CY, MT, DE, BE, NL, AT, DK, PT, FR, ES, LU	EE , IE, FI, SE

* wyróżniono kraje EŚW-11

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Załącznik 5.

Opis indykatorów instytucji formalnych (F)

INS_F1	
Pełna nazwa [PL]:	Rządy prawa – <i>WGI</i>
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Rule of Law – Worldwide Governance Indicators (WGI)</i>
Opis indykatora:	Syntetyczna miara rządów prawa, opracowana przez Światowy Bank w ramach WGI. Agreguje szereg zmiennych odzwierciedlających jakość prawa, ochrony praw własności, a także procesu sądowniczego (i jego niezależności); funkcjonowania policji i sądów, oraz poszanowania równości w społeczeństwie (m. in. wobec prawa). Zmienne te pochodzą z różnych źródeł – innych organizacji statystycznych, badań ankietowych, a także opinii ekspertów.
Jednostka danych:	miara syntetyczna, przyjmująca wartości w przedziale od -2,50 do 2,50.
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Światowy Bank (<i>Worldwide Governance Indicators – WGI</i>)
Link:	https://info.worldbank.org/governance/wgi/
Data dostępu:	20.05.2024 r.
INS_F2	
Pełna nazwa [PL]:	Integralność systemu prawnego – <i>Fraser Institute</i>
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Integrity of the legal system – Fraser Institute</i>
Opis indykatora:	Zmienna syntetyczna integralności systemu prawnego, która powstaje za sprawą agregacji dwóch filarów <i>International Country Risk Guide</i> : „prawa” („ocenia siłę i bezstronność systemu prawnego”) i „porządku” („ocenia powszechne przestrzeganie prawa”), a także miar V-DEM (<i>Varieties of Democracy</i>) dotyczących: niezależności sądów, kontroli sądów, przejrzystości przepisów z przewidywanym egzekwowaniem i dostępu do wymiaru sprawiedliwości dla mężczyzn.
Jednostka danych:	miara syntetyczna, przyjmująca wartości w przedziale od 0,00 do 10,00.
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	<i>Fraser Institute</i>
Link:	https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom
Data dostępu:	20.05.2024 r.

INS_F3	
Pełna nazwa [PL]:	Prawne egzekwowanie umów – <i>Fraser Institute</i>
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Legal enforcement of contracts – Fraser Institute</i>
Opis indykatora:	Syntetyczna miara prawnego egzekwowania kontraktów, która odzwierciedla czas oraz koszt procesu ściągania niezapłaconych należności (długów). Powstaje na bazie danych <i>Doing Business</i> (liczba dni od pozwu do wyroku sądowego, a także całkowity koszt procesu sądowego, wyrażony jako % długu) oraz <i>Business Environment Risk Intelligence</i> (ogólna miara jakości egzekwowania umów).
Jednostka danych:	miara syntetyczna, przyjmująca wartości w przedziale od 0,00 do 10,00.
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	<i>Fraser Institute</i>
Link:	https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom
Data dostępu:	20.05.2024 r.
INS_F4	
Pełna nazwa [PL]:	Ochrona praw własności – <i>Fraser Institute</i>
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Property rights – Fraser Institute</i>
Opis indykatora:	Syntetyczna miara odzwierciedlająca ochronę praw własności w gospodarce. Bazuje ona na danych ankietowych, pozyskanych przez Światowe Forum Ekonomiczne, na potrzeby <i>Global Competitiveness Report</i> („prawa własności, w tym do aktywów finansowych, są słabo zdefiniowane i nie są chronione przez prawo lub są jasno zdefiniowane i dobrze chronione przez prawo”), a także wykorzystująca dane dotyczące jakości praw własności i ich ochrony z badania <i>Country Policy and Institutional Assessment</i> prowadzonego przez Bank Światowy.
Jednostka danych:	miara syntetyczna, przyjmująca wartości w przedziale od 0,00 do 10,00.
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	<i>Fraser Institute</i>
Link:	https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom
Data dostępu:	20.05.2024 r.
INS_F5	
Pełna nazwa [PL]:	Wolność inwestycyjna – <i>Heritage Foundation</i>
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Investment Freedom – Heritage Foundation</i>
Opis indykatora:	Syntetyczna miara wolności inwestycyjnej <i>Heritage Foundation</i> . Powstaje ona na bazie jakościowej analizy regulacji napływu kapitału zagranicznego. Każdy kraj rozpoczyna z oceną 100,00. Następnie, odejmowane są stopniowo punkty (od 25,00 do 5,00) za: uciążliwość biurokracji, brak przejrzystości zasad w zakresie napływu kapitału, ograniczenia w zakupie nieruchomości oraz wyboru sektora działalności przez inwestorów zagranicznych, możliwość wyłączenia bez odpowiedniej rekompensaty (przejęcie kapitału), czy brak szansy na repatriację zysków.
Jednostka danych:	miara syntetyczna, przyjmująca wartości w przedziale od 0,00 do 100,00.
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	<i>Heritage Foundation</i>
Link:	https://www.heritage.org/index/pages/about
Data dostępu:	20.05.2024 r.

INS_F6	
Pełna nazwa [PL]:	Regulacje działalności gospodarczej – <i>Fraser Institute</i>
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Business regulation – Fraser Institute</i>
Opis indykatora:	Syntetyczna miara jakości regulatorów działalności gospodarczej, która bazuje na następujących indykatorach: „zgodność z wymogami administracyjnymi (zezwoenia, przepisy, sprawozdawczość) wydanych przez rząd twojego kraju jest (1 = uciążliwa; 7 = nieuciążliwa)” – <i>Global Competitiveness Report</i> ; „ryzyko, że normalne operacje biznesowe staną się bardziej kosztowne ze względu na otoczenie regulacyjne (1 = niskie; 7 = wysokie) – <i>IHS Markit</i> ; czas (liczba dni) niezbędny do założenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, koszty (jako % PKB per capita) na rzecz organów regulacyjnych przy zakładaniu przedsiębiorstwa oraz minimalne wymogi kapitałowe – <i>Doing Business</i> ; rygorystyczna i bezstronna administracja publiczna – <i>Varieties of Democracy</i> ; czas (liczba dni) i koszt (% PKB per capita) uzyskania licencji budowlanej oraz czas niezbędny do wypełniania obowiązków podatkowych – <i>Doing Business</i> .
Jednostka danych:	miara syntetyczna, przyjmująca wartości w przedziale od 0,00 do 10,00.
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	<i>Fraser Institute</i>
Link:	https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom
Data dostępu:	20.05.2024 r.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 6.

Uzupełnienie analizy statystycznej indykatorów **INS_F**

Tabela Z6.1. Obiekty nietypowe w roku 2007 oraz 2019 dla zmiennych **INS_F**

	wartości odstające	INS_F1	INS_F2	INS_F3	INS_F4	INS_F5	INS_F6
2007	powyżej						
	poniżej		BG				
	współczynnik asymetrii	-0,29	-0,43	0,02	0,02	-0,07	0,18
2019	powyżej						
	poniżej					GR	
	współczynnik asymetrii	-0,07	-0,37	0,01	0,21	-0,82	0,00

Źródło: opracowanie własne.

Tabela Z6.2. Dyskryminacja* grup gospodarek pod względem poziomu **INS_F** w 2007 i 2019

INS_F1	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	DK, AT, FI, SE, NL, DE, LU, IE	MT, FR, BE, ES, EE, CY	PT, SI, HU, CZ, GR, LV, LT, IT	SK, PL, HR, BG, RO
2019	FI, AT, DK, SE, LU, NL	DE, FR, IE, BE, EE, PT, SI	CZ, ES, LT, LV, MT, CY, SK, HU	RO, PL, HR, IT, GR, BG
INS_F2	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	DK, FI, SE, NL, AT, IE, LU	DE, ES, FR, CY, BE, PT	CZ, MT, LV, PL, SI, HR, EE, GR, LT, IT	HU, SK, RO, BG
2019	DK, FI, IE, NL, AT, LU	SE, DE, ES, PT, FR, BE, CY, LV, CZ	EE, SI, GR, MT, LT, HR, IT	SK, HU, PL, RO, BG
INS_F3	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	DE, FI, LU, LT, LV, AT	DK, BE, FR, NL, IE, ES, HU, EE, SE	PT, HR, CZ, SI	BG, SK, PL, CY, GR, MT, IT, RO
2019	LU, DE, AT, DK, NL, BE	FI, LT, SE, EE, FR, LV, MT	ES, BG, RO, IE, HR, HU, PL, CZ, SI, PT	CY, SK, IT, GR
INS_F4	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	DK, AT, FI, SE, IE, NL	FR, BE, EE, CY, PT, DE	LV, HU, LT, GR, SK, SI, IT, CZ, ES, LU, MT	HR, RO, PL, BG
2019	FI, AT, LU, NL, DK	IE, BE, SE, EE, DE, FR, MT	CY, PT, ES, CZ, LT, LV, RO, SI, SK, IT	PL, GR, HU, BG, HR
INS_F5	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	LU, EE, IE, NL, BE, DE, DK, SE		AT, FI, IT, LV, ES, CZ, HU, LT, CY, SK, PT, SI, BG	MT, PL, HR, FR, RO, GR
2019	LU, EE, IE, NL, DK, AT	BE, SE, FI, IT, LV, ES, MT	DE, CZ, HU, LT, PL, CY, SK, HR, FR	PT, SI, BG, RO, GR
INS_F6	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	DK, EE, FI, LU	IE, SE, AT, DE, LV, BE, FR, LT, NL, HU	SI, SK, CY, ES, GR, RO, PT	BG, IT, HR, PL, CZ, MT
2019	EE, FI, DE, NL, DK, LU	IE, LT, SE, LV, BE, FR, AT, ES	PT, CY, MT, SI, CZ, PL, HU	GR, IT, SK, BG, RO, HR

* wyróżniono kraje EŚW-11

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Załącznik 7.

Opis indykatorów instytucji nieformalnych (NF)

INS_NF1	
Pełna nazwa [PL]:	Osoby przedwcześnie kończące naukę i szkolenie
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Early leavers from education and training</i>
Opis indykatora:	Odsetek osób w wieku od 18 do 24 lat, które nie uzyskały wykształcenia średniego i nie uczestniczą w dalszym kształceniu lub szkoleniu. „Licznik wskaźnika odnosi się do osób w wieku 18-24 lat, które spełniają dwa następujące warunki: najwyższy poziom edukacji, jaki ukończyły to 0, 1, lub 2 (ISCED 2011) oraz nie otrzymały żadnego wykształcenia ani szkolenia w ciągu czterech tygodni poprzedzających badanie”.
Jednostka danych:	% ludności w wieku 18-24 lat
Charakter zmiennej:	destymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Eurostat
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/edat_lfse_14/default/table?lang=en
Data dostępu:	20.05.2024 r.
INS_NF2	
Pełna nazwa [PL]:	Naukowcy i inżynierowie
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Scientists and engineers</i>
Opis indykatora:	Odsetek osób w wieku od 25 do 64 lat pracujących na stanowiskach, w których tworzą nową wiedzę naukową lub wykorzystują zasady inżynierii i technologii. Naukowcy i inżynierowie są osobami z „wykształceniem naukowym lub technologicznym, które są zaangażowane w pracę zawodową w zakresie działań naukowo-technicznych”.
Jednostka danych:	% ludności w wieku 25-64 lat
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Eurostat (oraz Światowy Bank w zakresie danych dot. populacji)
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hrst_st_nocc/default/table?lang=en https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.1564.TO
Data dostępu:	20.05.2024 r.

INS_NF3	
Pełna nazwa [PL]:	Osoby uczestniczące w edukacji i szkoleniach (ostatnie 4 tygodnie)
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Participation rate in education and training (last 4 weeks)</i>
Opis indykatora:	Udział osób uczestniczących, w przeciągu ostatnich czterech tygodni od badania, w edukacji i szkoleniach formalnych, a także nieformalnych. Jest to miara „uczenia się przez całe życie”, które obejmuje „wszystkie działania edukacyjne podejmowane w ciągu życia w celu poprawy wiedzy, umiejętności i kompetencji w perspektywie osobistej, obywatelskiej, czy społecznej”.
Jednostka danych:	% ludności w wieku 25-64 lat
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Eurostat
Link:	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/TRNG_LFSE_01_custom_10516470/default/table?lang=en
Data dostępu:	20.05.2024 r.
INS_NF4	
Pełna nazwa [PL]:	Stopa oszczędności brutto (% PNB)
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Gross savings (% of GNI)</i>
Opis indykatora:	Poziom dochodu narodowego brutto pomniejszonego o całkowitą konsumpcję plus transfery netto jako procent produktu narodowego brutto.
Jednostka danych:	udział oszczędności brutto w PNB
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Światowy Bank
Link:	https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.GN.ZS?view=chart
Data dostępu:	20.05.2024 r.
INS_NF5	
Pełna nazwa [PL]:	Zaufanie interpersonalne
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Interpersonal trust</i>
Opis indykatora:	Syntetyczna miara, która powstaje jako średnia ważona dwóch indykatorów: odsetku respondentów, który stwierdzili, że „większości ludzi można zaufać” przy pytaniu „ogólnie rzecz biorąc, czy zgodzisz się, że większości ludzi można ufać, czy że nie można być zbyt ostrożnym” w ramach badań <i>Integrated Value Survey</i> (waga 0,34) oraz odsetku respondentów, który odpowiedzieli twierdząco na pytanie „czy pomogłeś nieznanemu lub komuś, kogo nie znasz, kiedy potrzebował pomocy w ciągu ostatniego miesiąca?” w ramach badań prowadzonych przez <i>Gallup Institute</i> (waga 0,66).
Jednostka danych:	miara syntetyczna, przyjmująca wartości w przedziale od 0,00 do 100,00.
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Legatum Institute (Legatum Prosperity Index)
Link:	https://www.prosperity.com/
Data dostępu:	20.05.2024 r.

INS_NF6	
Pełna nazwa [PL]:	Pewność w stosunku do organizacji
Pełna nazwa [ENG]:	<i>Organizational trust* (Institutional trust)</i>
Opis indykatora:	Syntetyczna miara, która powstaje jako średnia ważona następujących indykatorów pochodzących z badań <i>Gallup Institute</i> : odsetek respondentów, który odpowiedzieli twierdząco na pytania: 1) „Czy masz zaufanie do lokalnej policji?” (waga: 0,27); 2) „Czy masz zaufanie do instytucji finansowych lub banki” (waga: 0,13); 3) „Czy masz zaufanie do systemu sądownictwa i sądów?” (waga: 0,13); 4) „Czy masz zaufanie do rządu krajowego?” (waga: 0,13); 5) „Czy masz zaufanie do wojska?” (waga: 0,07); a także miary powstającej w ramach <i>Global Competitiveness Index</i> – ocena ekspertów Światowego Forum Ekonomicznego w skali od 1 do 7 dotycząca pytania „Jak oceniasz standardy etyczne polityków w swoim kraju?” (waga: 0,27).
Jednostka danych:	miara syntetyczna, przyjmująca wartości w przedziale od 0,00 do 100,00.
Charakter zmiennej:	stymulanta
Braki w danych:	brak
Źródło:	Legatum Institute (Legatum Prosperity Index)
Link:	https://www.prosperity.com/
Data dostępu:	20.05.2024 r.

* W pracy stosowane jest ujęcie procesowe instytucji, zatem przyjęto, by poprawić klarowność wywodu, o określaniu miary *Legatum Institute*, która dotyczy pewności względem organizacji, mianem zaufania organizacyjnego, nie instytucjonalnego.

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 8.

Uzupełnienie analizy statystycznej indykatorów **INS_NF**

Tabela Z8.1. Obiekty nietypowe* w roku 2007 oraz 2019 dla zmiennych **INS_NF**

	wartości odstające	INS_NF1	INS_NF2	INS_NF3	INS_NF4	INS_NF5	INS_NF6
2007	powyżej	PT, MT, ES		DK, FI, SE	LU	DK	
	poniżej						
	współczynnik asymetrii	1,43	0,75	1,55	0,40	1,19	0,44
2019	powyżej			SE	IE		
	poniżej				GR		
	współczynnik asymetrii	0,49	0,51	1,08	0,62	0,79	0,31

* wyróżniono obiekty, które zostały uznane za odstające zarówno w roku 2007, jak i 2019

Źródło: opracowanie własne.

Tabela Z8.2. Dyskryminacja* grup gospodarek pod względem poziomu **INS_NF** w 2007 i 2019

INS_NF1	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	PT, ES, MT	IT, RO, LV, BG, EE, GR	DK, FR, DE, CY, LU, BE, IE, NL, HU, AT, FI, SE, LT, SK	CZ, PL, HR, SI
2019	ES, RO, MT, BG, IT	HU, EE, PT, DE, DK, CY	LV, BE, SK, FR, AT, NL, FI, LU, CZ, SE	PL, IE, SI, GR, LT, HR
INS_NF2	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	IE, SE, FI, BE, DK	NL, DE, LU, FR, SI, ES	LT, PL, EE, GR, RO, CY, LV, CZ, HU, AT, PT, BG	HR, IT, MT, SK
2019	SE, FI, DK, NL, IE	LU, BE, AT, PT, SI, DE, EE, MT, LT	CZ, PL, ES, BG, RO, FR, HU, HR, LV	GR, CY, SK, IT
INS_NF3	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	DK, FI, SE, NL	SI, AT, ES	CY, DE, IE, BE, LV, LU, EE, IT, FR, CZ, MT, LT, PL, PT, SK, HU, HR, GR	BG, RO
2019	SE, FI, DK	EE, NL, FR, LU, AT, IE, MT	SI, ES, PT, DE, BE, IT, CZ, LV, LT, CY, HU, PL, GR, SK, HR	BG, RO
INS_NF4	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	LU, SE	FI, CZ, SI, BE, AT, DE, IE, NL, DK, EE, SK	FR, LV, ES, IT, HR, PL, RO, HU, LT	MT, CY, PT, GR, BG
2019	IE, MT	EE, NL, SE, DK, DE, CZ, HU, AT, SI, LU	BG, BE, HR, FI, FR, ES, LV, LT, IT, PL, SK, RO	PT, CY, GR
INS_NF5	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	DK, SE, FI, NL	AT, IE, ES, DE, BE, LU	EE, CZ, IT, HU, LT, MT, SI, GR	FR, PL, LV, BG, RO, HR, PT, SK, CY
2019	DK, FI, NL, SE, AT	DE, ES, IE, EE, LT	IT, BE, LU, FR, HU, SI, MT, SK, BG, RO, PT, LV, PL, CY	HR, CZ, GR
INS_NF6	Grupa 1.	Grupa 2.	Grupa 3.	Grupa 4.
2007	FI, DK, LU, AT	NL, DE, SE, IE, CY, BE, MT, PT, FR	SI, ES, EE, HR, GR, HU, IT, RO	LV, CZ, SK, BG, LT, PL
2019	FI, LU, DK, NL, DE	SE, AT, MT, IE, BE, FR, EE, PT	CZ, LT, PL, SK, SI, ES, HU, HR, GR	CY, RO, IT, BG, LV

* wyróżniono kraje EŚW-11

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych.

Załącznik 9.

Uzupełnienie wyników modelowania PLS-SEM

Tabela Z9.1. Trafność różnicowa indykatorów refleksyjnych w modelu PLS-SEM szacowanym na podstawie danych z roku 2007 (analiza ładunków krzyżowych)*

Zmienna ukryta	Indykator	INS_F	INS_NF	RG_EKO	RG_PEK
INS_F	INS_F1	0,866	0,830	0,825	0,865
	INS_F3	0,824	0,621	0,491	0,323
	INS_F4	0,875	0,735	0,572	0,681
	INS_F5	0,779	0,615	0,510	0,457
	INS_F6	0,862	0,719	0,473	0,426
INS_NF	INS_NF2	0,709	0,828	0,529	0,574
	INS_NF3	0,680	0,878	0,494	0,628
	INS_NF4	0,631	0,719	0,571	0,632
	INS_NF5	0,729	0,903	0,582	0,604
	INS_NF6	0,777	0,858	0,806	0,726
RG_EKO	RG_EKO1	0,669	0,742	0,930	0,702
	RG_EKO3	0,671	0,631	0,905	0,721
	RG_EKO5	0,577	0,610	0,805	0,590
	RG_EKO6	0,301	0,304	0,647	0,521
RG_PEK	RG_PEK2	0,374	0,546	0,664	0,675
	RG_PEK4	0,414	0,546	0,461	0,731
	RG_PEK5	0,636	0,637	0,643	0,915
	RG_PEK8	0,679	0,699	0,696	0,880

* pogrubioną czcionką oznaczono wartości ładunków czynnikowych, normalną – krzyżowych
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela Z9.2. Trafność różnicowa indykatorów refleksyjnych w modelu PLS-SEM szacowanym na podstawie danych z roku 2019 (analiza ładunków krzyżowych)*

Zmienna ukryta	Indykator	INS_F	INS_NF	RG_EKO	RG_PEK
INS_F	INS_F1	0,950	0,894	0,672	0,718
	INS_F3	0,872	0,707	0,467	0,266
	INS_F4	0,938	0,856	0,706	0,689
	INS_F5	0,804	0,682	0,604	0,442
	INS_F6	0,919	0,795	0,610	0,493
INS_NF	INS_NF2	0,790	0,941	0,589	0,575
	INS_NF3	0,771	0,884	0,574	0,642
	INS_NF4	0,527	0,646	0,562	0,406
	INS_NF5	0,785	0,875	0,566	0,539
	INS_NF6	0,859	0,908	0,718	0,713
RG_EKO	RG_EKO1	0,729	0,720	0,940	0,653
	RG_EKO3	0,629	0,580	0,813	0,536
	RG_EKO5	0,448	0,522	0,848	0,511
	RG_EKO6	0,359	0,419	0,625	0,416
RG_PEK	RG_PEK2	0,120	0,273	0,543	0,494
	RG_PEK4	0,233	0,365	0,224	0,802
	RG_PEK5	0,435	0,530	0,392	0,928
	RG_PEK8	0,742	0,700	0,688	0,798

* pogrubioną czcionką oznaczono wartości ładunków czynnikowych, normalną – krzyżowych
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela Z9.3. Podmodel pomiarowy zmiennych ukrytych rzędu pierwszego (model panelowy)

Zmienna ukryta	Indykator	Trafność zbieżna			Spójność wewnętrzna	
		Ładunek	Istotność <i>p</i> (test t-Studenta)	AVE	Alfa Cronbacha	Rzetelność kompozytowa
INS_F	INS_F1	0,902	0,000	0,666	0,873	0,908
	INS_F3	0,769	0,000			
	INS_F4	0,862	0,000			
	INS_F5	0,756	0,000			
	INS_F6	0,780	0,000			
INS_NF	INS_NF2	0,812	0,000	0,689	0,885	0,916
	INS_NF3	0,888	0,000			
	INS_NF4	0,688	0,000			
	INS_NF5	0,866	0,000			
	INS_NF6	0,879	0,000			
RG_EKO	RG_EKO1	0,927	0,000	0,669	0,829	0,888
	RG_EKO3	0,864	0,000			
	RG_EKO5	0,823	0,000			
	RG_EKO8	0,629	0,000			
RG_PEK	RG_PEK2	0,629	0,000	0,609	0,781	0,860
	RG_PEK4	0,723	0,000			
	RG_PEK5	0,889	0,000			
	RG_PEK8	0,854	0,000			

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela Z9.6. Trafność różnicowa indykatorów refleksyjnych w modelu PLS-SEM szacowanym na podstawie danych z roku 2007 i 2019 (analiza ładunków krzyżowych)*

Zmienna ukryta	Indykator	INS_F	INS_NF	RG_EKO	RG_PEK
INS_F	INS_F1	0,902	0,826	0,728	0,772
	INS_F3	0,769	0,547	0,390	0,222
	INS_F4	0,862	0,702	0,563	0,616
	INS_F5	0,756	0,651	0,557	0,486
	INS_F6	0,780	0,740	0,543	0,469
INS_NF	INS_NF2	0,643	0,812	0,548	0,521
	INS_NF3	0,728	0,888	0,550	0,615
	INS_NF4	0,589	0,688	0,571	0,552
	INS_NF5	0,754	0,866	0,564	0,551
	INS_NF6	0,821	0,879	0,762	0,714
RG_EKO	RG_EKO1	0,703	0,727	0,927	0,670
	RG_EKO3	0,657	0,641	0,864	0,658
	RG_EKO5	0,506	0,587	0,823	0,544
	RG_EKO6	0,327	0,351	0,629	0,473
RG_PEK	RG_PEK2	0,290	0,428	0,615	0,629
	RG_PEK4	0,337	0,442	0,340	0,723
	RG_PEK5	0,572	0,586	0,550	0,889
	RG_PEK8	0,719	0,714	0,703	0,854

* pogrubioną czcionką oznaczono wartości ładunków czynnikowych, normalną – krzyżowych

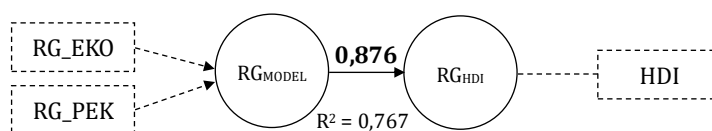
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela Z9.7. Podmodel pomiarowy zmiennej ukrytej rzędu drugiego – INS (model panelowy)

Zmienna ukryta	Indykator	Waga	Istotność <i>p</i> (test t-Studenta)	VIF
INS	INS_F	0,490	0,000	3,778
	INS_NF	0,547	0,000	3,778

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela Z9.8. Analiza redundancji zmiennej ukrytej rzędu drugiego – RG (model panelowy)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela Z9.9. Podmodel pomiarowy zmiennej ukrytej rzędu drugiego – RG (model panelowy)

Zmienna ukryta	Indykator	Waga	Istotność <i>p</i> (test t-Studenta)	VIF
RG	RG_EKO	0,580	0,000	2,665
	RG_PEK	0,507	0,000	2,480

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela Z9.10. Podmodel strukturalny (model panelowy)

Relacja	Współczynnik strukturalny	Istotność <i>p</i> (test t-Studenta)	R ²	Q ²
INS → RG	0,782	0,000	0,612	0,531
Relacje substytucyjne:				
INS_F → RG	0,383	0,000	0,612	0,531
INS_NF → RG	0,428	0,000		

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela Z9.11. Istotność różnic w podmodelach pomiarowych zmiennych ukrytych rzędu pierwszego (2007 a 2019)

Zmienna ukryta	Indykator	Ładunek czynnikowy		Istotność <i>p</i> różnic (test permutacji)
		2007	2019	
INS_F	INS_F1	0,866	0,950	0,341
	INS_F3	0,824	0,872	0,688
	INS_F4	0,875	0,938	0,360
	INS_F5	0,779	0,804	0,861
	INS_F6	0,862	0,919	0,539
INS_NF	INS_NF2	0,828	0,941	0,348
	INS_NF3	0,878	0,884	0,915
	INS_NF4	0,719	0,646	0,557
	INS_NF5	0,903	0,875	0,687
	INS_NF6	0,858	0,908	0,383
RG_EKO	RG_EKO1	0,930	0,940	0,635
	RG_EKO3	0,905	0,813	0,141
	RG_EKO5	0,805	0,848	0,580
	RG_EKO8	0,647	0,625	0,941
RG_PEK	RG_PEK2	0,675	0,494	0,365
	RG_PEK4	0,731	0,802	0,690
	RG_PEK5	0,915	0,928	0,148
	RG_PEK8	0,880	0,798	0,337

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela Z9.12. Istotność różnic w podmodelach pomiarowych zmiennej ukrytej INS (2007 a 2019)

Zmienna ukryta	Indykator	Waga		Istotność <i>p</i> różnic (test permutacji)
		2007	2019	
INS	INS_F	0,499	0,521	0,700
	INS_NF	0,542	0,510	0,602

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela Z9.13. Istotność różnic w podmodelach pomiarowych zmiennej ukrytej **RG** (2007 a 2019)

Zmienna ukryta	Indykator	Waga		Istotność <i>p</i> różnic (test permutacji)
		2007	2019	
RG	RG_EKO	0,555	0,641	0,793
	EG_PEK	0,516	0,476	0,274

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Tabela Z9.14. Istotność różnic w podmodelach strukturalnych (2007 a 2019)

Relacja wewnętrzna	Współczynnik strukturalny		Istotność <i>p</i> różnic (test permutacji)
	2007	2019	
INS → RG	0,793	0,750	0,596
Relacje substytucyjne:			
INS_F → RG	0,396	0,391	0,934
INS_NF → RG	0,430	0,383	0,388

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników modelowania.

Bibliografia

Publikacje zwarte:

1. Abramovitz M., David P. A., *Convergence and deferred catch-up-productivity leadership and waning of American exceptionalism*, (in:) *The mosaic of economic growth*, (eds.) Landau R., Taylor T., Wright G., Stanford University Press, Stanford 1996.
2. Acemoğlu D., *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton 2009.
3. Acemoğlu D., Robinson J. A., *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomyślności i ubóstwa*, Wydawnictwo Zys i S-ka, Poznań 2014.
4. Ahmed P. K., Shepherd C. D., *Innovation management: Context, strategies, systems and processes*, Pearson, Harlow 2010.
5. Amsden A., *The Rise of "the Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Countries*, Oxford University Press, Oxford 2001.
6. Aristotle, *Politics*, Kitchener 1999.
7. Arrow K. J., *Observations on social capital*, (in:) *Social capital: a multifaceted perspective*, (eds.) Dasgupta P., Saregeldin I., The World Bank, Washington 1999.
8. Bajerowska A., *Transferencja wiedzy specjalistycznej*, Wydawnictwo Naukowe Instytutu Kulturologii i Lingwistyki Antropocentrycznej, Warszawa 2014.
9. Bal-Woźniak T., *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, PWE, Warszawa 2012.
10. Barro R. J., *Determinants of economic growth: A cross-country empirical study*, MIT Press, Cambridge 1997.
11. Bastiat F., *"Economic Sophism" and "What is Seen and What is Not Seen"*, Liberty Fund, Indiana 2016.
12. Baum B., *J. S. Mill and Liberal Socialism*, (in:) *J. S. Mill's Political Thought: A Bicentennial Reassessment*, (eds.) Urbinati N., Zakaras A., Cambridge University Press, Cambridge 2007.
13. Beck K., Grodzicki M., *Konwergencja realna i synchronizacja cykli koniunkturalnych w Unii Europejskiej. Wymiar strukturalny*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2014.
14. Becker G. S., *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Third Edition*, NBER, Cambridge 1994.
15. Bell D., *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*, Basic Books, New York 1973.
16. Bergheim S., *Long-Run Growth Forecasting*, Springer, Berlin 2008.
17. Besley T., Ghatak M., *Property Rights and Economic Development*, (in:) *Handbook of Development Economics*, (eds.) Rodrik D., Rosenzweig M., Elsevier, North-Holland 2010.
18. Blaug M., *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
19. Blaug M., *Teoria Ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
20. Bochenek M., *Historia Rozwoju Ekonomii. Tom 5. Od keynesizmu do syntezy neoklasycznej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016.
21. Bochenek M., *Problem racjonalności w polskiej myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1999.
22. Boehlke J., *Intense Economic Growth in Economic History and Economic Theory*, (in:) *Economic Miracles in the European Economies*, (ed.) Osińska M., Springer, Cham 2019.
23. Böhm-Bawerk von E., *The Positive Theory of Capital*, G. E. Stechert & Co., New York 1930.

24. Borkowska B., Klimczak M., Klimczak B., *Ekonomia instytucjonalna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2019.
25. Borner S., Bodmer F., Kobler M., *Institutional Efficiency and its Determinants. The Role of Political Factors in Economic Growth*, OECD Publishing, Paris 2004.
26. Borys T., *Kategoria jakości w statystycznej analizie porównawczej*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1984.
27. Bourdieu P., *The Forms of Capital*, (in:) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, (eds.) Richardson J. G., Greenwood Press, New York 1986.
28. Braf E., *Knowledge or Information*, (in:) *Organizational Semiotics. IFIP — The International Federation for Information Processing*, (eds.) Liu K., Clarke R. J., Andresen P. B., Stamper R. K., Abou-Zeid E. S., Springer, Boston 2002.
29. Brémont J., Couet J. F., Salort M. M., *Kompendium wiedzy o ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
30. Bucholc M., *Ryzyko przeszczepu kultury gospodarczej*, (w:) *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, (red.) Kochanowicz J., Mandes S., Marody M., Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007.
31. Burger J. R., *Malthus on Population*, (in:) *Encyclopedia of Evolutionary Psychological Science*, (eds.) Shackelford T., Weekes-Shackelford V., Springer, Cham 2020.
32. Burszta W. J., *Świat jako więzienie kultury. Pomyślenia*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 2008.
33. Cantillon R., *An Essay on Economic Theory (Essai sur la Nature du Commerce en Général)*, Ludvig von Mises Institute, Auburn 2010.
34. Chen D. H. C., Dahlman C. J., *The Knowledge Economy, The KAM methodology and World Bank Operations*, World Bank Institute, Washington 2006.
35. Chesbrough H. W., *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston 2003.
36. Chin W. W., Dibbern J., *An Introduction to a Permutation Based Procedure for Multi-Group PLS Analysis: Results of Tests of Differences on Simulated Data and a Cross Cultural Analysis of the Sourcing of Information System Services Between Germany and the USA*, (in:) *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*, (eds.) Esposito Vinzi V., Chin W. W., Henseler J., Wang H., Springer, Berlin 2010.
37. Chin W. W., *How to Write Up and Report PLS Analyses*, (in:) *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*, (eds.) Esposito Vinzi V., Chin W. W., Henseler J., Wang H., Springer, Berlin 2010.
38. Chin W. W., *The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling*, (in:) *Modern Methods For Business Research*, (ed.) Marcoulides G. A., Lawrence Erlbaum Associates, London 1998.
39. Ciborowski R. W., *Międzynarodowy transfer technologii a innowacyjność krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Białystok 2016.
40. Ciborowski R. W., *Wpływ zmian w polityce ekonomicznej i globalizacji na postęp techniczny i konkurencyjność gospodarki Wielkiej Brytanii*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004.
41. Czarnowski S., *Kultura*, (w:) *Wiedza o kulturze. Część 1. Antropologia kultury. Zagadnienia i wybór tekstów*, (red.) Mencwel A., Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2001.
42. Czech S., Moszyński M., *Państwo jako element instytucjonalnego porządku kapitalizmu*, (w:) *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, (red.) Ząbkowicz A., Miszewski M., Chmielnicki P., Czech S., Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Sosnowiec, Kraków 2018.
43. Czech S., *Od konfliktu do kooperacji. Instytucjonalizacja konfliktu interesów zbiorowych w szwedzkim modelu gospodarczym*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2019.
44. Czech S., Zachorowska-Mazurkiewicz A., *Instytucje w społeczeństwie i gospodarce*, (w:) *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, (red.) Ząbkowicz A., Miszewski M., Chmielnicki P., Czech S., Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Sosnowiec, Kraków 2018.

45. Davenport T. H., Prusak L., *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*, Harvard Business Press, Boston 1998.
46. Dobler C., *The Impact of Formal and Informal Institutions on Economic Growth*, Peter Lang, Frankfurt am Main 2011.
47. Domański S. R., *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWE, Warszawa 1993.
48. Douglas M., *Jak myślą instytucje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
49. Drucker P., *Spółeczeństwo postkapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
50. Duesenberry J. S., *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge 1949.
51. Durlauf S. N., Johnson P. A., Temple J. R. W., *Growth Econometrics*, (in:) *Handbook of economic growth*, (eds.) Aghion P., Durlauf S. N., Elsevier, Amsterdam 2005.
52. Dzionek-Kozłowska J., *Model homo oeconomicus. Geneza, ewolucja, wpływ na rzeczywistość gospodarczą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2018.
53. Ekelund R. B., *Mercantilism*, (in:) *The Encyclopedia of Public Choice*, (eds.) Rowley C. K., Schneider F., Springer, Boston 2004.
54. *Ekonomia rozwoju*, (red.) B. Fiedor, K. Kociszewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.
55. Esposito Vinzi V., Trinchera L., Amato S., *PLS Path Modeling: From Foundations to Recent Developments and Open Issues for Model Assessment and Improvement*, (in:) *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*, (eds.) Esposito Vinzi V., Chin W. W., Henseler J., Wang H., Springer, Berlin 2010.
56. Etounga-Manguelle D., *Czy Afryce potrzebny jest program dostosowania kulturowego?* (w:) *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (red.) Harrison L. E., Huntington S. P., Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003.
57. Fafchamps M., *Market Institutions in Sub-Saharan Africa. Theory and Evidence*, The MIT Press, Cambridge 2004.
58. Filipowicz K., Tokarski T., *Podstawowe modele wzrostu gospodarczego w teorii ekonomii*, (w:) *Zróżnicowanie rozwoju współczesnej Europy*, (red.) Nowosad A., Wisła R., Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2016.
59. Fisher I., *The Theory of Interest. As Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*, Macmillan, New York 1930.
60. Florczak W., *Kapitał ludzki a rozwój gospodarczy*, (w:) *Gospodarka oparta na wiedzy*, (red.) Welfe W., PWE, Warszawa 2007.
61. Friedman M., *A Theory of Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton 1957.
62. Fukuyama F., *Kapitał społeczny*, (w:) *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (red.) Harrison L. E., Huntington S. P., Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003.
63. Fukuyama F., *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, The Free Press, New York 1995.
64. Furubotn E. G., Richter R., *Institutions and economic theory: the contribution of the new institutional economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 2003.
65. Galor O., *Unified growth theory*, Princeton University Press, Princeton 2011.
66. Gardocka A., *Kultura ekonomiczna jako instytucja*, (w:) *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, (red.) Kopycińska D., Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.
67. Gardocka-Jałowiec A., *Zmiany konsumpcji a kreowanie innowacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2015.
68. Głowiński M., Kostkiewiczowa T., Okopień-Sławińska A., Sławiński J., *Słownik terminów literackich*, Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 2008.
69. Godłów-Legiędź J., *Doktryna społeczno-ekonomiczna Friedricha von Hayeka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.

70. Godłów-Legiędź J., *Polska transformacja w świetle sporów o runek, sprawiedliwość i ekonomię*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2020.
71. Godłów-Legiędź J., *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?* C. H. Beck, Warszawa 2010.
72. Goldin C., *Human Capital*, (in:) *Handbook of Cliometrics*, (eds.) Diebolt C., Hauptert M., Springer, Berlin 2016.
73. Gołaszewska-Kaczan U., *Kapitał ludzki i kapitał społeczny – konceptualizacja pojęć, zależności*, (w:) *Fundusze europejskie w polityce spójności*, (red.) Augustyn A., Ostapowicz H., Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013.
74. Greif A., Kingston C., *Institutions: Rules or Equilibria?* (in:) *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting*, (eds.) Schofield N., Caballero G., Springer, Berlin 2011.
75. Grondona M., *Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego*, (w:) *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (red.) Harrison L. E., Huntington S. P., Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003.
76. Grootaert Ch., Bastelaer van T., *Social Capital: From Definition to Measurement*, (in:) *Understanding and Measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practitioner*, (eds.) Grootaert Ch., Bastelaer van T., The World Bank, Washington 2002.
77. Grossman G. M., Helpman E., *Innovation and Growth in The Global Economy*, MIT Press, Cambridge 1991.
78. Gruszevska E., *Ekonomiczne aspekty praw własności. Perspektywa instytucjonalna*, (w:) *Instytucjonalne i strukturalne aspekty rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Księga poświęcona pamięci dr. hab. Adama Sadowskiego Profesora Uniwersytetu w Białymstoku*, (red.) Przygodzka R., Gruszevska E., Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2020.
79. Gruszevska E., *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013.
80. Gurria A., *Przedmowa*, (w:) Sliglitz J. E., Fitoussi J.-P., Durand M., *Poza PKB. Mierzymy to co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2019.
81. Hair J. F., Hult G. T. M., Ringle Ch. M., Sarstedt M., *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*, SAGE Publications, Los Angeles 2017.
82. Hair J. F., Hult G. T. M., Ringle Ch. M., Sarstedt M., Danks N. P., Ray S., *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R*, Springer, Cham 2021.
83. Hair J. F., Sarstedt M., Ringle Ch. M., Gudergan S. P., *Advanced Issues in Partial Least Squares Structural Equation Modeling*, SAGE Publications, Los Angeles 2018.
84. Hall E. T., *Beyond Culture*, Anchor Books, New York 1976.
85. Hardt Ł., *O granicach ekonomii*, (w:) *Ekonomia jest piękna? Księga dedykowana Profesorowi Jerzemu Wilkinowi*, (red.) Hardt Ł., Milczarek-Andrzejewska D., Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2015.
86. Harrison L. E., *Upowszechnianie pozytywnych zmian kulturowych*, (w:) *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (red.) Harrison L. E., Huntington S. P., Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003.
87. Hayek F. A., *Droga do zniewolenia*, Wydawnictwo Arcana, Kraków 2003.
88. Hayek F. A., *Konstytucja wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
89. Hayek von F. A., *Economic Freedom and Representative Government*, (in:) *Explorations in Economic Liberalism*, (ed.) Wood G. E., Palgrave Macmillan, London 1996.
90. Hazlitt H., *Economics in one lesson*, Foundation for Economic Education, New York 1952.
91. Helpman E., *The Mystery of Economic Growth*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 2004.
92. Henseler J., Ringle Ch. M., Sarstedt M., *Using Partial Least Squares Path Modeling in Advertising Research: Basic Concepts and Recent Issues*, (in:) *Handbook of Research on International Advertising*, (ed.) Okazaki S., Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2012.

93. Hodgson G. M., *The Evolution of Institutional Economics. Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*, Routledge, New York 2004.
94. Hofstede G., Hofstede G. J., *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, PWE, Warszawa 2007.
95. Honore A. M., *Ownership*, (in:) *Oxford Essays in Jurisprudence*, (ed.) Guest A. G., Oxford University Press, Londyn 1961.
96. Hoogvelt A. M. M., *The Third World in Global Development*, Palgrave, London 1982.
97. Hume D., *A Treatise of Human Nature*, Clarendon Press, Oxford 1986.
98. Iwanek M., Wilkin J., *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1997.
99. Jarecki W., Kunasz M., Mazur-Wierzbicka E., Zwiech P., *Gospodarowanie kapitałem ludzkim*, Wydawnictwo ZAPOL, Szczecin 2010.
100. Jordana J., Levi-Faur D., *The politics of regulation in the age of governance*, (in:) *The Politics of Regulation. Institutions and Regulatory Reforms for the Age of Governance* (eds.) Jordana J., Levi-Faur D., Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2004.
101. Kaasa A., Parts E., Haldaru H., *The Role of Human and Social Capital for Innovation in Catching-Up Economies*, (in:) *Innovation Systems in Small Catching-Up Economies. Innovation, Technology, and Knowledge Management*, (eds.) Carayannis E., Varblane U., Roolaht T., Springer, New York 2012.
102. Kacprzyk A., *Instytucjonalne determinanty wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
103. Kalecki M., *Socjalizm. Wzrost gospodarczy i efektywność inwestycji*, PWE, Warszawa 1984.
104. Karwińska A., *Kultura*, (w:) *Kultura a rozwój*, (red.) Hausner J., Karwińska A., Purchla J., Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2013.
105. Keynes J. M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Palgrave Macmillan, Cham 2018.
106. Kiełczewski D., *Koncepcja zintegrowanej teorii ekonomicznej zrównoważonego rozwoju. Między mainstreamem a heterodoksją ekonomiczną*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2021.
107. Kłoskowska A., *Kultura*, (w:) *Encyklopedia Kultury Polskiej XX wieku. Pojęcia i problemy wiedzy o kulturze*, (red.) Kłoskowska A., Wydawnictwo „Wiedza o Kulturze”, Wrocław 1991.
108. Knoll M., *Aristotle's Criticism of Plato's "Communist Ideals"*, (in:) *For Friends, All is Shared. Friendship and Politics in Ancient Greek Political Thought*, (eds.) Jinek J., Konrádová V., Oikoymenh, Praha 2016.
109. Knowles S., *Is Social Capital Part of the Institutions Continuum and is it a Deep Determinant of Development?* (in:) *Advancing Development. Studies in Development Economics and Policy*, (eds.) Mavrotas G., Shorrocks A., Palgrave Macmillan, London 2007.
110. Kock N., *Minimum Sample Size Estimation in PLS-SEM: An Application in Tourism and Hospitality Research*, (in:) *Applying Partial Least Squares in Tourism and Hospitality Research*, (eds.) Ali F., Rasoolimanesh S. M., Cobanoglu C., Emerald Publishing Limited, Leeds 2018.
111. Kock N., *WarpPLS User Manual: Version 8.0*, ScriptWarp Systems, Laredo 2023.
112. Kolenda M., *Taksonomia numeryczna. Klasyfikacja, porządkowanie i analiza obiektów wielocechowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006.
113. Kołodko G. W., *Kwadratura pięciokąta. Od załamania do trwałego wzrostu*, poltex, Warszawa 1993.
114. Kołodko G. W., *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
115. Korenik D., *Oszczędzanie indywidualne w Polsce. Produkty różnych pośredników i ich atrakcyjność*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
116. Kroeber A. L., Kluckhohn C., *Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions*, Cambridge, Massachusetts 1952.
117. Krzyminiewska G., *Kultura ekonomiczna mieszkańców obszarów wiejskich. Problemy – Przekształcenia – Wyzwania*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2013.

118. Kufel P., *Modele panelowe*, (w:) *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRET*, Kufel T., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
119. Kwiatkowski E., *Teoria trzech sektorów gospodarki: prezentacja i próba oceny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1980.
120. Kwon O. Y., *Social Trust and Economic Development The Case of South Korea*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2019.
121. Landes D., *Bogactwo i nędza narodów*, Wydawnictwo Muza, Warszawa 2005.
122. Landreth H., Colander D. C., *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
123. Lawson R., Murphy R., *Measuring institutions and policies across countries*, (in:) *Economic Behavior, Economic Freedom, and Entrepreneurship*, (eds.) Cebula R. J., Hall J. C., Mixon Jr F. G., Payne J. E., Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2015.
124. Lequiller F., Blades D., *Understanding National Accounts: Second Edition*, OECD Publishing, OECD 2014.
125. Libecap G. D., *Contracting for Property Rights*, (in:) *Property Rights: Cooperation, Conflict, and Law*, (eds.) Anderson T. L., McChesney F. S., Princeton University Press, Princeton 2003.
126. Lin C. Y.-Y., Edvinsson L., *National Intellectual Capital A Comparison of 40 Countries*, Springer, New York 2011.
127. Lin J. Y., Nugent J. B., *Institutions and Economic Development*, (in:) *Handbook of Development Economics*, (eds.) Behrman J., Srinivasan T. N., North-Holland, Amsterdam 1995.
128. Lin N., *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, Cambridge 2001.
129. Linton R., *The Cultural Background of Personality*, Routledge, London 1952.
130. Lipka A., *Inwestycje w kapitał ludzki w okresie koniunktury i dekonunktury*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
131. Lissowska M., *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2008.
132. List F., *National System of Political Economy*, J. B. Lippincott & CO., Philadelphia 1856.
133. Lohmöller J.-B., *Latent Variable Path Modeling with Partial Least Squares*, Springer, Berlin 1989.
134. Machaj M., *Stopa procentowa a struktura produkcji*, E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa: Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2020.
135. Mahoney J., Thelen K., *A Theory of Gradual Institutional Change*, (in:) *Explaining Institutional Change Ambiguity, Agency, and Power*, (eds.) Mahoney J., Thelen K., Cambridge University Press, Cambridge 2009.
136. Malina A., *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.
137. Malthus T. R., *An Essay on the Principle of Population*, Electronic Scholarly Publishing Project, London 1998.
138. Marciniak S., *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, C. H. Beck, Warszawa 2010.
139. Marguerat S. H., *Private Property Rights and The Environment*, Palgrave Macmillan, Cham 2019.
140. Marody M., Kochanowicz J., *Pojęcie „kultury ekonomicznej” w wyjaśnianiu polskich przemian*, (w:) *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, (red.) Kochanowicz J., Mandes S., Marody M., Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007.
141. Marx K., *Critique of the Gotha Programme*, (in:) *Karl Marx. selected writings*, (ed.) McLellan D., Oxford University Press, New York 1977.
142. Marx K., Engels F., *Manifesto of the Communist Party*, Charles H. Kerr & Company, Chicago 1910.
143. Meier G. M., *Ideas for Development*, (in:) *Frontiers of Development Economics. The Future Perspective*, (eds.) Meier G. M., Stiglitz J. E., Oxford University Press, Oxford 2000.

144. Meijerink G., *New institutional economics: Douglass North and Masahiko Aoki*, (in:) *Transformation and sustainability in agriculture*, (ed.) Vellema S., Wageningen Academic Publishers, Wageningen 2011.
145. Melnik S., *Liberalism, liberal policy and private property*, Liberal Institute, Potsdam 2010.
146. Menger C., *Principles of economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2007.
147. Meredyk K. S., *Przedmiot i metoda badań nauk ekonomicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003.
148. Michalczuk G., *Zasoby niematerialne jako czynnik wartości przedsiębiorstwa. Luka informacyjna sprawozdawczości finansowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013.
149. Milczarek D., *Instytucje a wzrost gospodarczy w świetle badań empirycznych*, (w:) *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, Brzozowski M., Gierałtowski P., Milczarek D., Siwińska-Gorzelak J., Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006.
150. Mises von L., *Human Action, A Treatise on Economics*, Ludvig von Mises Institute, Auburn 1998.
151. Młodak A., *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006.
152. Morawski Z., *Zarządzanie wiedzą. Organizacja – system – pracownik*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006.
153. Moszyński M., *Zasady liberalnego ładu gospodarczego – uniwersalizm czy specyficzność?* (w:) *Nauki ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*, (red.) Fiedor B., PWE, Warszawa 2015.
154. Muszyński K., *Polityka regulacji zatrudnienia w Polsce. Kryzys ekonomiczny a destandaryzacja stosunków pracy*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2019.
155. Nafziger E. W., *Economic Development*, Cambridge University Press, Cambridge 2006.
156. Nardo M., Saisana M., Saltelli A., Tarantola S., Hoffmann A., Giovannini E., *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*, OECD Publishing, Paris 2008.
157. Nawrot K. A., *Determinanty rozwoju gospodarczego państw ASEAN*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008.
158. Newton K., *Social and Political Trust*, (in:) *The Oxford Handbook of Political Behavior*, (eds.) Dalton R. J., Klingemann H.-D., Oxford Academic, Oxford 2009.
159. Nicoletti G., Golub S. S., Hajkova D., Mirza D., Yoo K.-Y., *Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment*, OECD Publishing, Paris 2003.
160. Noga M., *Kultura a ekonomia*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2021.
161. Nomura K., *Energy Productivity and Economic Growth*, Springer, Singapore 2023.
162. Nordhaus W. D., Tobin J., *Is Growth Obsolete?* (in:) *The Measurement of Economic and Social Performance*, (ed.) Moss M., National Bureau of Economic Research, New York 1973.
163. North D. C., *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 1990.
164. Nowak E., *Problemy doboru zmiennych do modelu ekonometrycznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1984.
165. Nurkse R., *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, Oxford University Press, New York 1961.
166. Oppenheimer F., *The State: Its History and Development viewed Sociologically*, B. W. Heusch, New York 1922.
167. Ostrom E., *Doing Institutional Analysis: Digging Deeper than Markets and Hierarchies*, (in:) *Handbook of New Institutional Economics*, (eds.) Ménard C., Shirley M., Springer, Berlin, Heidelberg 2008.
168. Ostrom E., *Incentives, Rules of the Game, and Development*, (in:) *Annual World Bank Conference on Development Economics*, (eds.) Bruno M., Pleskovic B., The World Bank, Washington 1995.
169. Ostrom E., *Social capital: A fad or a fundamental concept*, (in:) *Social capital: a multifaceted perspective*, (eds.) Dasgupta P., Saregeldin I., The World Bank, Washington 1999.
170. Ostrom E., *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, Oxford 2005.

171. Owczarczuk M., *Zmiany wybranych elementów kultury ekonomicznej mieszkańców obszarów wiejskich w Polsce*, (w:) *Instytucjonalne i strukturalne aspekty rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Księga poświęcona pamięci dr. hab. Adama Sadowskiego Profesora Uniwersytetu w Białymstoku*, (red.) Przygodzka R., Gruszevska E., Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2020.
172. Parente S. L., Prescott E. C., *Barriers to Riches*, University of Lausanne, Lausanne 1999.
173. Pearce D. W., Barbier E., Markandya A., *Sustainable Development. Economics and the Environment in the Third World*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 1990.
174. Pejovich S., *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 1990.
175. Perło D., *Modelowanie zrównoważonego rozwoju regionów*, Wydawnictwo Uniwersyteckie Trans Humana, Białystok 2014.
176. Piątek D., *Instytucje państwa a wzrost gospodarczy w krajach postsocjalistycznych*, Wydawnictwo UEP, Poznań 2016.
177. Pietrzak M., *Własność wspólna w kapitalizmie*, (w:) *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, (red.) Ząbkowicz A., Miszewski M., Chmielnicki P., Czech S., Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Sosnowiec, Kraków 2018.
178. Piketty T., *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
179. Platje J., *Bodźce i koszty transakcyjne a zmiany instytucjonalne oraz stan polskiej gospodarki w latach 1970-2000*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2007.
180. Plato, *The Laws*, Scotts Valley 2016.
181. Plato, *The Republic*, Oxford, New York 1970.
182. Polanyi M., *Personal Knowledge. Towards a Post-Critical Philosophy*, Haepner Torchbooks, New York 1964.
183. Prebisch R., *The economic development of Latin America and its principal problems*, United Nations, Department of Economic Affairs, New York 1950.
184. Putnam R. D., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York 2000.
185. Putnam R. D., Leonardi R., Nonetti R. Y., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton 1994.
186. Quiggin J., *Economics in Two Lessons: Why Markets Work So Well, and Why They Can Fail So Badly*, Princeton University Press, Princeton, Oxford 2019.
187. Radosevic S., *International Technology Transfer and Catch-up in Economic Development*, Edward Elgar Publishing, Northampton 1999.
188. Ricardo D., *On The Principles of Political Economic and Taxation*, Batoche Books, Kitchener 2001.
189. Robinson J. V., *The accumulation of capital*, Macmillan, London 1956.
190. Rodrik D., *Jedna ekonomia. Wiele recept. Globalizacja, Instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011.
191. Rodrik D., *What do we learn from country narratives?* (in:) *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, (ed.) Rodrik D., Princeton University Press, Princeton 2003.
192. Rogowski J., *Modele miękkie. Teoria i zastosowanie w badaniach ekonomicznych*, Wydawnictwo Filii Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku, Białystok 1990.
193. Rosenstein-Rodan P., *Notes of the theory of the "Big Push"*, (in:) *Economic Development for Latin America. International Economic Association Series*, (ed.) Ellis H. S., Palgrave Macmillan, London 1961.
194. Rostow W. W., *Politics and the Stages of Growth*, Cambridge University Press, Cambridge 1971.
195. Rothbard M. N., *For a New Liberty. The Libertarian Manifesto*, The Ludwig von Mises Institute, Auburn 2006.
196. Rothbard M. N., *Power & Market. Government and the Economy*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2006.

197. Rószkiewicz M., *Oszczędzanie. Postawy i zachowania polskich gospodarstw domowych wobec oszczędzania*, Aureus, Kraków 2008.
198. Ručinská S., Müller R., Nauwerth J. A., *Economic Development*, (in:) *Encyclopedia of Law and Economics*, (eds.) Marciano A., Ramello G., Springer, New York 2016.
199. Rutherford M., *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*, Cambridge University Press, Cambridge 1994.
200. Sanchez G., *PLS Path Modeling with R*, Trowchez Editions, Berkeley 2013.
201. Sandefur T., *Cornerstone of Liberty: Property Rights in 21st Century America*, Cato Institute, Washington 2016.
202. Sarstedt M., Henseler J., Ringle Ch. M., *Multi-Group Analysis in Partial Least Squares (PLS) Path Modeling: Alternative Methods and Empirical Results*, (in:) *Measurement and Research Methods in International Marketing*, (eds.) Sarstedt M., Schwaiger M., Taylor C.R., Emerald Publishing Limited, Leeds 2011.
203. Sarstedt M., Ringle Ch. M., Hair J. F., *Partial Least Squares Structural Equation Modeling*, (in:) *Handbook of Market Research*, (eds.) Homburg Ch., Klarmann M., Vomberg A., Springer, Cham 2017.
204. Saumik P., *Structural Transformation, Growth Incidence, and Inequality: A Framework*, (in:) *Kuznets Beyond Kuznets. Structural Transformation and Income Inequality in the Era of Globalization in Asia*, (ed.) Saumik P., Asian Development Bank Institute, Tokyo 2018.
205. Say J.-B., *A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*, Augustus M. Kelley Publishers, New York 1971.
206. Schultz T. W., *Human Capital: Policy Issues And Research Opportunities*, (in:) *Economic Research: Retrospect and Prospect*, (ed.) Schultz T. W., NBER Books, Cambridge 1972.
207. Schumpeter J. A., *Business Cycles*, McGraw-Hill Book Company, New York 1939.
208. Schumpeter J. A., *Capitalism, Socialism & Democracy*, Routledge, London, New York 2003.
209. Schumpeter J. A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960.
210. Scott J., *Institution*, (in:) *Sociology. The Key Concepts*, (ed.) Scott J., Routledge, London, New York 2006.
211. Scott W. R., *Institutions and Organizations. Ideas, Interests, and Identities*, SAGE Publications, Los Angeles 2014.
212. Seo S., *A Review and Comparison of Methods for Detecting Outliers in Univariate Data Sets*, University of Pittsburgh, Pittsburgh 2006.
213. Simon H. A., *Działanie administracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1976.
214. Skousen M., *Logika ekonomii*, Fijorr Publishing, Warszawa 2015.
215. Skrodzka I., *Kapitał ludzki a pozycja innowacyjna krajów Europy Środkowo-Wschodniej: modelowanie PLS-SEM*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2021.
216. Smith A., *The Theory of Moral Sentiments*, (ed.) K. Haakonssen, Cambridge University Press, Cambridge 2002.
217. Snowdon B., Vane H., Wynarczyk P., *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
218. Sobczyk M., *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
219. Solow R. M., *Notes on social capital and economic performance*, (in:) *Social capital: a multifaceted perspective*, (eds.) Dasgupta P., Saregeldin I., The World Bank, Washington 1999.
220. Soto de H., *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, Mises Institute, Auburn 2009.
221. Soto de H., *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, Black Swan, London 2001.
222. Soysa de I., Jütting J., *Informal Institutions and Development: How They Matter and What Makes Them Change*, (in:) *Informal Institutions. How Social Norms Help or Hinder Development*, (eds.) Jütting J., Drechsler D., Bartsch S., Soysa de I., OECD Development Centre, Paris 2007.

223. Staniek Z., *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2017.
224. Stankiewicz W., *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej, Warszawa 2014.
225. Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007.
226. Stiglitz J. E., *Challenges in the Analysis of the Role of Institutions in Economic Development*, (in:) *The Institutional Foundations of a Market Economy*, (ed.) Kochendörfer-Lucius G., Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung, Berlin 2001.
227. Stiglitz J. E., *Economics of the Public Sector*, W. W. Norton & Company, New York 2000.
228. Stiglitz J., *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
229. Sliglitz J. E., Fitoussi J.-P., Durand M., *Poza PKB. Mierzymy to co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2019.
230. Streeck W., Thelen K., *Introduction: Institutional Change in Advanced Political Economies*, (in:) *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*, (eds.) Streeck W., Thelen K., Oxford University Press, Oxford 2005.
231. Swingewood A., *A Short History of Sociological Thought*, Palgrave, London 1991.
232. Szarzec K., *Państwo jako właściciel przedsiębiorstw. Polityka, gospodarka, dziedzictwo historyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2022.
233. Szczukocka A., *Statystyczna ocena znaczenia sektora usług w gospodarce Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
234. Szpringer W., *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna. Ujęcie instytucjonalne*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010.
235. Sztompka P., *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2002.
236. Sztompka P., *Trust. A Sociological Theory*, Cambridge University Press, Cambridge 1999.
237. Taleb N. N., *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*, Random House, New York 2007.
238. Todaro M. P., Smith S. C., *Economic Development*, Pearson Education Limited, Boston 2011.
239. Tokarski T., *Ekonomia Matematyczna. Modele Makroekonomiczne*, PWE, Warszawa 2011.
240. Trębska J., *Analiza oszczędności sektorów instytucjonalnych na podstawie macierzy rachunkowości społecznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2020.
241. Trocki M., *Outsourcing. Metoda restrukturyzacji działalności gospodarczej*, PWE, Warszawa 2001.
242. Tropenaars A., Hampden-Turner Ch., *Siedem wymiarów kultury. Znaczenie różnic kulturowych w działalności gospodarczej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
243. Tsoulfidis L., *Competing Schools of Economic Thought*, Springer, Berlin 2010.
244. Tukey J. W., *Exploratory Data Analysis*, Addison-Wesley Publishing Company, Boston 1977.
245. Turgot A. R. J., *O tworzeniu i podziale bogactw*, Nakład Geberthnera i Wolfa, Warszawa 1927.
246. Tylor E. B., *Cywilizacja pierwotna: badania rozwoju mitologii, filozofii, wiary, mowy, sztuki i zwyczajów. Tom II*, Wydawnictwo „Głosu”, Warszawa 1898.
247. Uno K., *Economic Growth and Environmental Change in Japan; Net National Welfare and Beyond*, (in:) *Economy and Ecology: Towards Sustainable Development*, (eds.) Archibugi F., Nijkamp P., Springer, Dordrecht 1989.
248. Veblen T. B., *Absentee Ownership and Enterprise in Recent Times. The Case of America*, George Allen & Unwin, London 1924.
249. Veblen T. B., *Teoria klasy próżniaczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1971.
250. Wagner A., Spindler A., *School of Salamanca*, (in:) *Encyclopedia of Renaissance Philosophy*, (ed.) Sgarbi M., Springer, Cham 2018.
251. Wärneryd K.-E., *Oszczędzanie*, (w:) *Psychologia ekonomiczna*, (red.) Tyszką T., GWP, Gdańsk 2004.

252. Wärneryd K.-E., *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 1999.
253. Weatherall D., *David Ricardo. A Biography*, Martinus Nijhoff, The Hague 1976.
254. Wieser von F., *Social Economics*, Greenberg Publisher, New York 1927.
255. Wieser von F., *The Law of Power. Das Gesetz der Macht. 1926*, Bureau of Business Research, Lincoln 1983.
256. Wilkin J., *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2016.
257. Williamson O. E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
258. Wilson B., Henseler J., *Modeling Reflective Higher-order Constructs Using Three Approaches with PLS Path Modeling: A Monte Carlo Comparison*, (in:) *Australian and New Zealand Marketing Academy Conference*, (eds.) Thyne M., Deans K. R., Otago 2007.
259. Wold H., *Soft modeling: The basic design and some extensions*, (in:) *Systems Under Indirect Observation: Causality, Structure, Prediction* (eds.) Jöreskog K. G., Wold H., North Holland, Amsterdam 1982.
260. You J. S., *Trust and Corruption*, (in:) *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*, (ed.) Uslaner E. M., Oxford Academic, Oxford 2017.
261. Yu F.-L. T., *New perspectives on economic development. A human agency approach*, Wageningen Academic Publishers, Wageningen 2011.
262. Ząbkowicz A., *O władzy państwa, o koncentracji siły ekonomiczne i o kwestii społecznej*, (w:) *Społeczna Gospodarka Rynkowa a wartości europejskie*, (red.) Mączyńska E., Pysz P., Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2019.
263. Zenka A., *Wpływ państwa na równowagę systemu instytucjonalnego*, (w:) *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, (red.) Rudolf S., Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. Profesora Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2009.

Publikacje ciągłe:

264. Abbas A., Moosa I., Ramiah V., *The contribution of human capital to foreign direct investment inflows in developing countries*, "Journal of Intellectual Capital", 2022 vol. 23 no. 1.
265. Abuiyada R., *Traditional Development Theories have failed to Address the Needs of the majority of People at Grassroots Levels with Reference to GAD*, "International Journal of Business and Social Science", 2018 vol. 9 no. 9.
266. Acemoğlu D., Johnson S., Robinson J. A., *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, "The American Economic Review", 2001 vol. 91 no. 5.
267. Acemoğlu D., Johnson S., *Unbundling institutions*, "Journal of Political Economy", 2005 vol. 113 no. 5.
268. Adamczyk P., *Regionalne zróżnicowanie przemian w trójsektorowej strukturze osób pracujących w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej*, „Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich”, 2012 t. 99 nr 4.
269. Agarwal R., Karahanna E., *Time Flies When You're Having Fun: Cognitive Absorption and Beliefs about Information Technology Usage*, "MIS Quarterly", 2000 vol. 24 no. 4.
270. Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A., *Regulations and distrust*, "Quarterly Journal of Economics", 2010 vol. 125 no. 3.
271. Aghion P., Comin D., Howitt P., Tecu I., *When Does Domestic Savings Matter for Economic Growth?* "IMF Economic Review", 2016 vol. 64 no. 3.
272. Aghion P., Howitt P., *A Model of Growth Through Creative Destruction*, „Econometrica”, 1992 vol. 60 no. 2.
273. Aguinis H., Gottfredson R. K., H. Joo, *Best-Practice Recommendations for Defining, Identifying, and Handling Outliers*, "Organizational Research Methods", 2013 vol. 16 no. 2.

274. Akerlof G. A., *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior*, "American Economic Review", 2002 vol. 92 no. 3.
275. Alchian A. A., *Some Economics Of Property Rights*, "Il Politico", 1965 vol. 30 no. 4.
276. Alesina A., Ardagna S., Nicoletti G., Schiantarelli F., *Regulation and Investment*, "Journal of the European Economic Association", 2005 vol. 3 no. 4.
277. Alesina A., Guliano P., *Culture and Institutions*, "Journal of Economic Literature", 2015 vol. 53 no. 4.
278. Alonso J. A., Garcimartín C., *The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate*, "Journal of International Development", 2010 vol. 25 no. 2.
279. Alrawashdeh M. J., *An adjusted Grubbs' and generalized extreme studentized deviation*, "Demonstratio Mathematica", 2021 vol. 54 no. 1.
280. Alvarez-Cuadrado F., Van Long N., *The relative income hypothesis*, "Journal of Economic Dynamics & Control", 2011 vol. 35 no. 9.
281. Amable B., *Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production*, "Review of International Political Economy", 2000 vol. 7 no. 4.
282. Amable B., *Institutional complementarities in the dynamic comparative analysis of capitalism*, "Journal of Institutional Economics", 2016 vol. 12 no. 1.
283. Amemiya T., *The Economic Ideas of Classical Athens*, "The Kyoto Economic Review", 2004 vol. 73 no. 2 (155).
284. Amendola A., Easaw J., Savoia A., *Inequality in developing economies: the role of institutional development*, "Public Choice", 2013 vol. 155 no. 1/2.
285. Ando A., Modigliani F., *The "Life Cycle" Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests*, "The American Economic Review", 1963 vol. 53 no. 1.
286. Angeles L., *Institutions, property rights, and economic development in historical perspective*, "Kyklos", 2011 vol. 64 no. 2.
287. Antczak E., Miszczyńska K. M., *The self-perceived high level of health quality of Europeans – spatial analysis of determinants*, "Journal of Applied Economics", 2020 vol. 23 no. 1.
288. Aoki M., *Endogenizing institutions and institutional changes*, "Journal of Institutional Economics", 2007 vol. 3 no. 1.
289. Arrow K. J., *Gifts and Exchanges*, "Philosophy & Public Affairs", 1972 vol. 1 no. 4.
290. Arrow K. J., *The Economic Implications of Learning by Doing*, "The Review of Economic Studies", 1962 vol. 29 no. 3.
291. Assmann M.-L., Broschinski S., *Mapping Young NEETs Across Europe: Exploring the Institutional Configurations Promoting Youth Disengagement from Education and Employment*, "Journal of Applied Youth Studies", 2021 vol. 4 no. 2.
292. Bailey N., *Exploring the relationship between institutional factors and FDI attractiveness: A meta-analytic review*, "International Business Review", 2018 vol. 27 no. 1.
293. Balcerzak A. P., Rogalska E., *Ochrona własności intelektualnej w warunkach nowej gospodarki*, "Ekonomia i Prawo", 2008 t. 4 nr 1.
294. Băltătescu S., *Trust in Institutions and Well-Being: A State of the Art*, "Fascicula Sociologie-Filosofie-Asistență Socială", 2002, no. 1.
295. Barclay D., Thomson R., Higgins Ch., *The Partial Least Squares (PLS) Approach to Causal Modeling: Personal Computer Use as an Illustration*, "Technology Studies", 1995 vol. 2 no. 2.
296. Bardhan P., *Institutions matter, but which ones?* "Economics of Transition and Institutional Change", 2005 vol. 13 no. 3.
297. Barro R. J., *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, "The Quarterly Journal of Economics", 1991 vol. 106 no. 2.
298. Barro R. J., *Human Capital: Growth*, "American Economic Review", 2001 vol. 91 no. 2.
299. Barro R. J., *Inequality and Growth in a Panel of Countries*, "Journal of Economic Growth", 2000 vol. 5 no. 1.

300. Bartkowiak R., *Współczesne teorie ekonomiczne*, „Rocznik Nauk Rolniczych”, 2010 t. 97 nr 2.
301. Baruk J., *Rola wiedzy w procesach tworzenia i wdrażania innowacji*, „Marketing Instytucji Naukowych i Badawczych”, 2016 t. 21 nr 3.
302. Bassanini A., Ernst E., *Labour Market Institutions, Product Market Regulation, and Innovation: Cross-Country Evidence*, “OECD Economics Department Working Papers”, 2002 no. 316.
303. Bąk I., Cheba K., *Multidimensional Comparative Analysis of Sustainable Development in European Union*, “Proceedings of the 2017 International Conference: Economic Science for Rural Development”, 2017 no. 45.
304. Beck T., *Legal Institutions and Economic Development*, “CentER Discussion Paper Series”, 2010 vol. 94.
305. Becker G. S., *Fertility and the Economy*, “Journal of Population Economics”, 1992 vol. 5 no. 3.
306. Becker G. S., *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, “The Journal of Political Economy”, 1962 vol. 70 no. 5.
307. Becker J.-M., Klein K., Wetzels M., *Hierarchical Latent Variable Models in PLS-SEM: Guidelines for Using Reflective-Formative Type Models*, “Long Range Planning”, 2012 vol. 45 no. 5-6.
308. Becla A., *Wady i zalety metody KAM (Knowledge Assessment Methodology) służącej do identyfikacji poziomu zaawansowania gospodarki opartej na wiedzy*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2010 nr 139.
309. Béraud A., Numa G., *Leon Walras's Theory of Public Interest Goods: Toward an organic view of the state*, “Journal of the History of Economic Thought”, 2019 vol. 41 no. 4.
310. Berest J., *J. S. Mill Principles of Political Economic in Imperial Russia: Publication and Reception*, “Modern Intellectual History”, vol. 14 no. 1.
311. Bergh van den J. C. J. M., Nijkam P., *Operationalizing sustainable development: dynamic ecological economic models*, “Ecological Economics”, 1991 vol. 4 no. 1.
312. Bernholtz P., *The importance of Böhm-Bawerk's theory of capital and interest from a historical perspective*, “History of Economic Ideas”, 1993 vol. 1 no. 2.
313. Bertocco G., *The Relationship Between Saving and Credit from a Schumpeterian Perspective*, “Journal of Economic Issues”, 2009 vol. 43 no. 3.
314. Besley T. J., Persson T., *Taxation and development*, “CEPR Discussion Papers”, 2013 no. 9307.
315. Besley T., *Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana*, “The Journal of Political Economy”, 1995 vol. 103 no. 5.
316. Beugelsdijk S., Schaik von T., *Social capital and growth in European regions: an empirical test*, “European Journal of Political Economy”, 2005 vol. 21 no. 2.
317. Beverly S. G., Sherraden M., *Institutional determinants of saving: implications for low-income households and public policy*, “The Journal of Socio-Economics”, 1999 vol. 28 no. 4.
318. Bhagwati J., *Immiserizing Growth: A Geometrical Note*, “The Review of Economic Studies”, 1958 vol. 25 no. 3.
319. Bhandari H., Yasunobu K., *What is Social Capital? A Comprehensive Review of the Concept*, “Asian Journal of Social Science”, 2009 vol. 37 no. 3.
320. Bick A., *Bernard Mandeville and the 'economy' of the Dutch*, „Erasmus Journal for Philosophy and Economics”, 2008 vol. 1 no. 1.
321. Bilbao-Ubillos J., *The Limits of Human Development Index: The Complementary Role of Economic and Social Cohesion, Development Strategies and Sustainability*, “Sustainable Development”, 2011 vol. 21 no. 6.
322. Bjørnskov Ch., *How Does Social Trust Affect Economic Growth?* “Southern Economic Journal”, 2012 vol. 78 no. 4.
323. Bjørnskov Ch., *Social trust and patterns of growth*, “Southern Economic Journal”, 2022 vol. 89 no. 1.
324. Black J., *Critical Reflections on Regulation*, “Australasian Journal of Legal Philosophy”, 2002 no. 27.
325. Blind K., *The Impact of Regulation on Innovation*, „Nesta Working Paper”, 2012 no. 12/02.

326. Blind K., *The influence of regulations on innovation: A quantitative assessment for OECD countries*, "Research Policy", 2012 vol. 41 no. 2.
327. Bloch H., Tang S. H. K., *Deep determinants of economic growth: Institutions, geography and openness to trade*, „Progress in Development Studies”, 2004 vol. 4 no. 3.
328. Bloom N., Sadun R., Van Reenen J., *The Organization of Firms Across Countries*, "The Quarterly Journal of Economics", 2012 vol. 127 no. 4.
329. Boehlke J., *Własność w świetle ekonomicznej analizy prawa*, „Ekonomia i Prawo”, 2007 t. 3 nr 1.
330. Boettke P. J., Coyne C., *Entrepreneurship and Development: Cause or consequence?* "Advances in Austrian Economics", 2003 vol. 6.
331. Boettke P., Subrick J. R., *Rule of Law, Development, and Human Capabilities*, "Supreme Court Economic Review", 2003 vol. 10 no. 6.
332. Bombak A. E., *Self-Rated Health and Public Health: A Critical Perspective*, "Frontiers in Public Health", 2013 vol. 1 no. 15.
333. Bontis N., *National Intellectual Capital Index: A United Nations initiative for the Arab region*, "Journal of Intellectual Capital", 2004 vol. 5 no. 1.
334. Borkowski M., *Institutional equilibrium in EU economies in 2008 and 2018: SEM-PLS models*, "Statistics in Transition new series", 2022 vol. 23 no. 2.
335. Borkowski M., *The nature of institutions in a process approach*, "Ekonomia i Prawo. Economics and Law", 2023 vol. 22 no. 1.
336. Borkowski M., *The quality of formal institutional subsystems of OECD countries*, "Ekonomia i Prawo. Economics and Law", 2021 vol. 20 no. 1.
337. Bose D., Murshid A. P., Wurm M. A., *The Growth Effects of Property Rights: The Role of Finance*, "World Development", 2012 vol. 40 no. 9.
338. Bouderaux K., *The Role of Property Rights as an Institution: Implications for Development Policy*, "Mercaturs Policy Series", 2005 no. 2.
339. Bouma G., *Distinguishing institutions and organisations in social change*, "Journal of Sociology", 1998 vol. 34 no. 3.
340. Braun C. R., *Adam Smith's liberalism*, "The Review of Austrian Economics", 2019 vol. 34 no. 4.
341. Brousseau E., Garrouste P., Raynaud E., *Institutional Changes: Alternative Theories and Consequences for Institutional Design*, "Journal of Economic Behavior & Organization", 2011 vol. 79 no. 1-2.
342. Bukovová S., Foltínová L., *Sustainable Development and its Impact on the Quality of Human Capital*, "SHS Web of Conference" 2020 vol. 83 no. 1.
343. Burns S. B., Ioannidis J. P. A., *Determinants of economic growth: Different time different answer?* "Journal of Macroeconomics", 2020 vol. 63 no. 1.
344. Butkiewicz J. L., Yanikkaya H., *Institutional quality and economic growth: Maintenance of the rule of law or democratic institutions, or both?* "Economic Modelling", 2006 vol. 23 no. 4.
345. Canova L., Rattazzi A. M. M., Webley P., *The hierarchical structure of saving motives*, "Journal of Economic Psychology", 2005 vol. 26 no. 1.
346. Caramenti M., Castiglioni I., *Determinants of Self-Perceived Health: The Importance of Physical Well-Being but Also of Mental Health and Cognitive Functioning*, "Behavioral Sciences", 2022 vol. 12 no. 12.
347. Carmignani F., *The distributive effects of institutional quality when government stability is endogenous*, "European Journal of Political Economy", 2009 vol. 25 no. 4.
348. Castiglione C., Infante D., Smirnova J., *Environment and economic growth: is the rule of law the go-between? The case of high-income countries*, "Energy, Sustainability and Society", 2015 vol. 5 no. 26.
349. Chambers D., Munemo J., *Regulations, institutional quality and entrepreneurship*, "Journal of Regulatory Economics", 2019 vol. 55 no. 1.
350. Chang H.-J., *Institutions and economic development: theory, policy and history*, "Journal of Institutional Economics", 2011 vol. 7 no. 4.

351. Chavance B., *Formal and informal institutional change: the experience of postsocialist transformation*, "The European Journal of Comparative Economics", 2008 vol. 5 no 1.
352. Choi J. J., Lee S. M., Shoham A., *The Effects of Institutional Distance on FDI income: General environmental institutions (GEI) versus minority investor protection institutions (MIP)*, "International Business Review", 2016 vol. 25 no. 1.
353. Chotowski J., *Rynek jako podstawowa instytucja gospodarki – pojęcie, struktury, efektywność*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, 2013 nr 101.
354. Chowdhury F., Audretsch D. B., Belitski M., *Institutions and Entrepreneurship Quality*, "Entrepreneurship Theory and Practice", 2019 vol. 43 no. 1.
355. Chroust H., Affeldt R. J., *The Problem of Private Property According to St. Thomas Aquinas*, "Marquette Law Review", 1950-1951 vol. 34 no 3.
356. Ciborowski R. W., Gruszeńska E., Meredyk K. S., *Selected Problems of Economic Theory*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2017 vol. 89, no. 5.
357. Ciborowski R. W., Skrodzka I., *International technology transfer and innovative changes adjustment in EU*, "Empirical Economics", 2020 vol. 59 no. 1.
358. Ciborowski R. W., Skrodzka I., *International Technology Transfer, Innovation and Economic Development of European Union Countries in 2008-2017*, "European Research Studies Journal", 2019 vol. 22 no. 3.
359. Ciborowski R. W., *Territorial transfer of knowledge in terms of creative destruction*, "Studies in Logic, Grammar and Rhetoric", 2017 vol. 50 no. 1.
360. Ciborowski R., *Kapitał jako czynnik postępu technicznego – wybrane aspekty*, „Ekonomia XXI wieku”, 2015 t. 7 nr 3.
361. Cieślak E., *Wybrane alternatywne sposoby mierzenia poziomu rozwoju gospodarczego*, „Equilibrium”, 2008 t. 1 nr 1-2.
362. Cieślak K., Barford A., Vira B., *Young people not in Employment, Education or Training (NEET) in Sub-Saharan Africa: Sustainable Development Target 8.6 missed and reset*, "Journal of Youth Studies", 2022 vol. 25 no. 8.
363. Cingano F., *Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth*, "OECD Social, Employment and Migration Working Papers", 2014 no. 163.
364. Coglianese C., Keating E. K., Michael M. M., Healey T. J., *The Role of Government in Corporate Governance*, "Faculty Scholarship at Penn Carey Law" 2004 no. 1243.
365. Cohen J., *A Power Primer*, "Psychological Bulletin", 1992 vol. 112 no. 1.
366. Colander D., *The death of neoclassical economics*, "Journal of the History of Economic Thought", 2000 vol. 22 no. 2.
367. Coleman J. S., *Capital in the Creation of Human Capital*, "American Journal of Sociology", 1988, vol. 94.
368. Coltman T., Devinney T. M., Midgley D. F., Venaik S., *Formative versus reflective measurement models: Two applications of formative measurement*, "Journal of Business Research", 2008 vol. 61 no. 12.
369. Contractor F. J., Dangol R., Nuruzzaman N., Raghunath S., *How do country regulations and business environment impact foreign direct investment (FDI) inflows?* "International Business Review", 2020 vol. 29 no. 2.
370. Corradini C., *Social trust and new firm formation: a regional perspective*, "Small Business Economics", 2022 vol. 58 no. 1.
371. Coyne C. J., Lesson P. T., *The Plights of Underdeveloped Countries*, "Cato Journal", 2004 vol. 24 no. 3.
372. Crowley G. R., Sobel R. S., *Adam Smith: managerial insights from the father of economics*, "Journal of Management History", 2010 vol. 14 no. 4.
373. Cwik P. F., *The New Neo-Mercantilism: Currency Manipulation as a Form of Protectionism*, "Economic Affairs", 2011 vol. 31 no. 3.
374. Ćudić B., Skrodzka I., *'Soft' support infrastructure and the performance of small and medium-sized enterprises in European countries*, "Economic Annals", 2021 vol. 66 no. 230.

375. Dakhli M., Clercq de D., *Human capital, social capital, and innovation: a multi-country study*, "Entrepreneurship & Regional Development", 2004 vol. 16 no. 2.
376. Dasgupta P., Weale M., *On Measuring the Quality of Life*, "World Development", 1992 vol. 20 no. 1.
377. Dash G., Paul J., *CB-SEM vs PLS-SEM methods for research in social sciences and technology forecasting*, "Technological Forecasting & Social Change", 2021 vol. 173 no. 3.
378. Dawson J. W., *Regulation, Investment, and Growth Across Countries*, "Cato Journal", 2006 vol. 26 no. 3.
379. Dean A., Kretschmer M., *Can Ideas Be Capital? Factors of Production in the Postindustrial Economy: A Review and Critique*, "The Academy of Management Review", 2007 vol. 32 no. 2.
380. Dearmon J., Grier R., *Trust and development*, "Journal of Economic Behavior & Organization", 2009 vol. 71 no. 2.
381. Dearmon J., Grier R., *Trust and the accumulation of physical and human capital*, "European Journal of Political Economy", 2011 vol. 27 no. 3.
382. Deaton A., *Franco Modigliani and the life-cycle theory of consumption*, "BNL Quarterly Review", 2005 vol. 58 no. 233-234.
383. Deb S., *The Human Development Index and Its Methodological Refinements*, "Social Change", 2015 vol. 45 no. 1.
384. Demsetz H., *Toward a Theory of Property Rights*, "The American Economic Review", 1967 vol. 57 no. 2.
385. Desai M., *Human development. Concepts and measurement*, "European Economic Review", 1991 vol. 35 no. 2-3.
386. Dhrifi A., *Health-care expenditures, economic growth and infant mortality: Evidence from developed and developing countries*, "CEPAL Review", 2019 vol. 2018 no. 125.
387. Dickie J., *Trust and Conflict Resolution: Relationship Building for Learning*, "Procedia – Social and Behavioral Sciences", 2015 vol. 197 no. 25.
388. Dietrich H., Möller J., *Youth unemployment in Europe – business cycle and institutional effects*, "International Economics and Economic Policy", 2016 vol. 13 no. 1.
389. Dinar G. B., Aydin D. G., *Why Institutional Economics is Better Alternative to the Neoclassical Economics than the New Institutional Economics*, "International Journal of Economic Research", 2010 vol. 7 no. 2.
390. Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., A. Shleifer, *The Regulation of Entry*, "The Quarterly Journal of Economics", 2002 vol. 117 no. 1.
391. Domar E. D., *Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment*, "Econometrica", 1946 vol. 14 no. 2.
392. Duttagupta R., Narita F., *Emerging and developing economies: Entering a rough patch or protracted low gear?* "Journal of Policy Modeling", 2017 vol. 39 no. 4.
393. Działek J., *Kapitał społeczny – ujęcia teoretyczne i praktyka badawcza*, "Studia Regionalne i Lokalne", 2011 t. 45 nr 3.
394. Dzionek-Kozłowska J., Matera R., *O poszukiwaniu przyczyn bogactwa i nędzy narodów w teorii Daron Acemoglu i Jamesa A. Robinsona*, "Gospodarka Narodowa", 2016 t. 285 nr 5.
395. Earle T. C., *Trust, Confidence, and the 2008 Global Financial Crisis*, "Risk Analysis", 2009 vol. 29 no. 6.
396. Easterly W., Levine R., *Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development*, "Journal of Monetary Economics", 2003 t. 50 no. 1.
397. Edquist Ch., Zabala-Iturriagagoitia J. M., Barbero J., Zofio J. L., *On the meaning of innovation performance: Is the synthetic indicator of the Innovation Union Scoreboard flawed?* "Research Evaluation", 2018 vol. 27 no. 3.
398. Erdoğan E., Ener M., Arica F., *The Strategic Role of Infant Mortality in the Process of Economic Growth: An Application for High Income OECD Countries*, "Procedia - Social and Behavioral Sciences", 2013 vol. 99 no. 6.

399. Estrin S., Prevezer M., *The role of informal institutions in corporate governance: Brazil, Russia, India, and China compared*, "Asia Pacific Journal of Management", 2011 vol. 28 no. 31.
400. Fafchamps M., Minten B., *Returns to social network capital among traders*, "Oxford Economic Papers", 2002 vol. 54 no. 2.
401. Faundez J., *Douglass North's Theory of Institutions: Lessons for Law and Development*, "Hague Journal on the Rule of Law", 2016 nr 8.
402. Feldman M., Hadjimichael T., Lanahan L., Kemeny T., *The logic of economic development: a definition and model for investment*, "Environment and Planning C: Government and Policy", 2016 vol. 34 no. 1.
403. Feldstein M., Horioka Ch., *Domestic Saving and International Capital Flows*, "The Economic Journal", 1980 vol. 90 no. 358.
404. Ferrantino M. J., *The Effect of Intellectual Property Rights on International Trade and Investment*, "Weltwirtschaftliches Archiv", 1993 vol. 129 no. 2.
405. Festré A., Garrouste P., *Wieser as a Theorist of Institutional Change*, "Journal of the History of Economic Thought", 2016 vol. 38 no. 4.
406. Fiedor B., *Instytucje formalne i nieformalne w kształtowaniu trwałego rozwoju*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2015 t. 2 nr 40.
407. Filho F. F., Terra F. H. B., *Keynes' Interventionist-Reformist Economic Policies*, "Investigación económica", 2012 vol. 71 no. 281.
408. Fischer S., *The role of macroeconomic factors in growth*, "Journal of Monetary Economics", 1993 vol. 32 no. 3.
409. Fisher A., *Production, primary, secondary and tertiary*, "Economic Record" 1939 vol. 15 no. 1.
410. Flammang R. A., *Economic Growth and Economic Development: Counterparts or Competitors?*, "Economic Development and Cultural Change", 1979 vol. 28 no. 1.
411. Fleetwood S., *Structure, institution, agency, habit, and reflexive deliberation*, "Journal of Institutional Economics", 2008 vol. 4 no. 2.
412. Fogel R. W., *Health, Nutrition, and Economic Growth*, "Economic Development and Cultural Change", 2004 vol. 52 no. 3.
413. Fogel R. W., *Secular Trends in Physiological Capital: Implications for Equity in Health Care*, "Perspectives in Biology and Medicine", 2003 vol. 46 no. 3.
414. Forslund M., *Education and self-rated health: The moderating effect of primary care quality in 24 OECD countries, 2002 to 2018*, "Wellbeing, Space and Society", 2023 vol. 5.
415. Fredriksson G., Mani M., *The Rule of Law and the Pattern of Environmental Protection*, "IMF Working Papers", 2002 vol. 2 no. 49.
416. Fuentelsaz L., Garrido E., Maicas J. P., *The effect of informal and formal institutions on foreign market entry selection and performance*, "Journal of International Management", 2020 vol. 26 no. 2.
417. Fukuyama F., *Social Capital, Civil Society and Development*, "Third World Quarterly", 2001 vol. 22 no. 1.
418. Gancarczyk M., *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, 2002 nr 176.
419. Gannon B., Roberts J., *Social capital: exploring the theory and empirical divide*, "Empirical Economics", 2020 vol. 58 no. 4.
420. Gawel T., Klimczak M., *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii*, „Ekonomia i Prawo”, 2005 nr 1.
421. Gianetti B. F., Agostinho F., Almeida C. M. V. B., Huisingh D., *A review of limitations of GDP and alternative indices to monitor human wellbeing and to manage eco-system functionality*, "Journal of Cleaner Production", 2015 vol. 87 no. 1.
422. Giannone D., *Political and ideological aspects in the measurement of democracy: the Freedom House case*, "Democratization", 2010 vol. 17 no. 1.
423. Gini C., *Measurement of Inequality of Incomes*, "Economic Journal", 1921 vol. 31 no. 121.

424. Godłów-Legiędź J., *Kapitał fizjologiczny jako czynnik wzrostu gospodarczego i dobrobytu społecznego*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica”, 2007 nr 213.
425. Godłów-Legiędź J., *Zasada rządów prawa i przemiany ustrojowe w Polsce*, „Gospodarka Narodowa”, 2017 t. 3 nr 289.
426. Goldschmidt N., *Alfred Müller-Armack and Ludwig Erhard: Social Market Liberalism*, “Freiburg Discussion Papers on Constitutional Economics”, 2004 no. 04/12.
427. Gołaszewska-Kaczan U., *Wiedza jako element budujący kapitał ludzki*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2014 t. 70 nr 4.
428. Grandinetti R., *The explicit dimension: What we could not learn from Polanyi*, “The Learning Organization”, 2014 vol. 21 no. 5.
429. Groeneveld R. A., Meeden G., *Measuring Skewness and Kurtosis*, “The Statistician”, 1984 vol. 33 no. 4.
430. Groenewegen J., Kerstholt F., Nagelkerke A., *On Integrating New and Old Institutionalism: Douglass North Building Bridges*, “Journal of Economic Issues”, 1995 vol. 29 no. 2.
431. Grudzewski W. M., Hejduk I. K., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2004.
432. Gruszevska E., *Dezintegracja w zinstytucjonalizowanym świecie*, „Ekonomia i Prawo”, 2011 nr 7.
433. Gruszevska E., *Instytucje formalne i nieformalne. Skutki antynomii*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2017 nr 493.
434. Gruszevska E., *On the nature of institutions*, “Studia Sieci Uniwersytetów Pogranicza”, 2018 vol. 2.
435. Gruszevska E., *Rola instytucji nieformalnych w kształtowaniu ładu instytucjonalnego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2015 nr 405.
436. Gruszevska E., *Transformacja instytucji nieformalnych w Polsce*, „Gospodarka Narodowa”, 2012 t. 254 nr 3.
437. Gwartney J. D., Holcombe R. G., Lawson R. A., *Institutions and the Impact of Investment on Growth*, “Kyklos”, 2006 vol. 59 no. 2.
438. Haberla M., Kuźmińska-Haberla A., *Wiedza jako kluczowy czynnik rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw*, „Nauki o Zarządzaniu”, 2013 t. 2 nr 15.
439. Hair J. F., Matthews L. M., Matthews R., Sarstedt M., *PLS-SEM or CB-SEM: updated guidelines on which method to use*, “International Journal of Multivariate Data Analysis”, 2017 vol. 1 no. 2.
440. Hair J. F., Risher J., Sarstedt M., Ringle Ch. M., *When to use and how to report the results of PLS-SEM*, “European Business Review”, 2018 vol. 31 no. 1.
441. Hall R. E., Jones Ch. I., *Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?* “The Quarterly Journal of Economics”, 1999 vol. 114 no. 1.
442. Hall S. G., Ahmad M., *Can Trust Explain Social Capital Effect on Property Rights and Growth?* “Procedia Economics and Finance”, 2013 vol. 7 no. 55.
443. Hammami S., *Foreign direct investment inflows, intellectual property rights and economic freedom: Empirical evidence from middle- and low-income countries*, “African Journal of Science, Technology, Innovation and Development”, 2019 vol. 11 no. 7.
444. Harrod R. F., *An Essay in Dynamic Theory*, “The Economic Journal”, 1939 vol. 49 no. 193.
445. Hart A., *Mann-Whitney test is not just a test of medians: differences in spread can be important*, “British Medical Journal”, 2001 vol. 323 no. 7309.
446. Hattori R. A., Lapidus T., *Collaboration, trust and innovative change*, “Journal of Change Management”, 2004 vol. 4 no. 2.
447. Helliwell J. F., Wang S., *Trust and Wellbeing*, “International Journal of Wellbeing”, 2011 vol. 1 no. 1.
448. Hellwig Z., Siedlecka U., Siedlecki J., *Taksonometryczne modele zmian struktury gospodarczej Polski*, „Z Prac Instytutu Rozwoju i Studiów Strategicznych”, 1997 nr 28.
449. Helmke G., Levitsky S., *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda*, “Perspectives on Politics”, 2004 vol. 2 no. 4.
450. Herman E., *The Impact of Economic Growth Process on Employment in European Union Countries*, “The Romanian Economic Journal”, 2011 vol. 14 no. 42.

451. Hicks J., *Capital Controversies: Ancient and Modern*, "The American Economic Review", 1974 vol. 64 no. 2.
452. Hicks N., Sreeten P., *Indicators of Development: The Search for a Basic Needs Yardstick*, "World Development", 1979 vol. 7 no. 6.
453. Hindriks F., Guala F., *Institutions, rules, and equilibria: a unified theory*, "Journal of Institutional Economics", 2015 vol. 11 no. 3.
454. Hinton R. W. K., *The Mercantile System in the Time of Thomas Mun*, "The Economic History Review", 1955 vol. 7 no. 3.
455. Hodge V. J., Austin J., *A Survey of Outlier Detection Methodologies*, "Artificial Intelligence Review", 2004 vol. 22 no. 2.
456. Hodgson G. M., *On fuzzy frontiers and fragmented foundations: some reflections on the original and new institutional economics*, "Journal of Institutional Economics", 2014 vol. 10 no. 4.
457. Hodgson G. M., *Prospects for institutional research*, "RAUSP Management Journal", 2019 vol. 54 no. 1.
458. Hodgson G. M., *Taxonomic definitions in social science, with firms, markets and institutions as case studies*, "Journal of Institutional Economics", 2019 vol. 15 no. 2.
459. Hodgson G., *What Are Institutions?*, "Journal of Economic Issues", 2006 vol. 40 no. 1.
460. Hoffman A. M., *A Conceptualization of Trust in International Relations*, "European Journal of International Relations", 2002 vol. 8 no. 3.
461. Hofman A. A., Valderrama P., *Long Run Economic Growth Performance in Latin America – 1820-2016*, "Journal of Economic Surveys", 2020 vol. 35 no. 3.
462. Holmes Jr. R. M., Miller T., Hitt M. A., Salmador M. P., *The Interrelationships Among Informal Institutions, Formal Institutions, and Inward Foreign Direct Investment*, "Journal of Management", 2013 vol. 39 no. 2.
463. Höpner M., *What connects industrial relations and corporate governance? Explaining institutional complementarity*, "Socio-Economic Review", 2005 vol. 3 no. 2.
464. Horváth R., *Does trust promote growth?* "Journal of Comparative Economics", 2013 vol. 41 no. 3.
465. Humprey T. M., *Nonneutrality of Money in Classical Monetary Thought*, "Economic Review", 1991 vol. 77 no. 2.
466. Ivić M. M., *Economic Growth and Development*, "Journal of Process Management", 2015 vol. 3 no. 1.
467. Ivković A. F., *Limitations of the GDP as a measure of progress and well-being*, "Ekonomski Vjesnik/Econoviews", 2016 vol. 29 no. 1.
468. Ivus O., Park W., Saggi K., *Intellectual property protection and the industrial composition of multinational activity*, "Economic Inquiry", 2016 vol. 54 no. 2.
469. Iwacewicz-Orłowska A., *Determinanty poziomu ubóstwa na przykładzie Polski i Węgier – analiza porównawcza*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2017 t. 3 nr 51.
470. Iyere J., Stan A., *Human Capital: Definitions, Approaches and Management Dynamics*, "Journal of Business Administration and Education", 2014 vol. 5 no. 1.
471. Jabłoński A. W., *Instytucjonalne aspekty teorii polityki*, „Teoria Polityki”, 2017 nr 1.
472. Jalilian H., Kirkpatrick C., Parker D., *The Impact of Regulation on Economic Growth in Developing Countries: A Cross-Country Analysis*, "World Development", 2007 vol. 35 no. 1.
473. Jankowska D., Majka A., *Zmiany w zatrudnieniu w sektorze usług a rozwój gospodarczy regionu*, „Studia i Prace WNEiZ US”, 2016 t. 2 nr 45.
474. Jappelli T., M. Pagano, *Saving, Growth, and Liquidity Constraints*, "The Quarterly Journal of Economics", 1994 vol. 109 no. 1.
475. Jen M. H., Sund E. R., Johnston R., Jones K., *Trustful societies, trustful individuals, and health: An analysis of self-rated health and social trust using the World Values Survey*, "Health & Place", 2010 vol. 16 no. 5.

476. Jendrzyszczak M., *Idee sprawiedliwości oraz własności w interpretacji Platona i Arystotelesa*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 2015, nr 236.
477. Jiang J., Li Q., Kang R., Wang P., *Social Trust and Health: a Perspective of Urban-Rural Comparison in China*, „Applied Research Quality Life”, 2020 vol. 15 no. 3.
478. Johnson L. E., Ley R. D., Cate T., *The Concept of Equilibrium: Theoretical Element in Keynes' A Key Revolution*, „Atlantic Economic Journal”, 2004 vol. 32 no. 3.
479. Johnson S., McMillan J., Woodruff C., *Property Rights and Finance*, „American Economic Review”, 2002 vol. 92 no. 5.
480. Jöreskog K. G., *A General Method for Estimating a Linear Structural Equation System*, „ETS Research Bulletin Series”, 1970 vol. 1970 no. 1.
481. Jütting J., *Institutions and Development: A Critical Review*, „OECD Development Centre Working Papers”, 2003 no. 210.
482. Kadila-Tedika O., Agbor J., *Does Trust Matter for Entrepreneurship: Evidence from a Cross-Section of Countries*, „economies”, 2016 vol. 4 no. 1.
483. Kairimi M. S., Yusop Z., Hook L. S., Chin L., *Effect of Human Capital on Foreign Direct Investment Inflows*, „Journal of Economic Research” 2013 vol. 18 no. 1.
484. Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M., *The Worldwide Governance Indicators Project: Answering the Critics*, „World Bank Policy Research Working Paper”, 2007 no. 4149.
485. Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M., *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*, „Hague Journal on the Rule of Law”, 2011 vol. 3 no. 2.
486. Kerekes C. B., *Property Rights and Environmental Quality: A Cross-Country Study*, „Cato Journal”, 2011 vol. 31, no. 2.
487. Kerekes C. B., Williamson C. R., *Unveiling de Soto's mystery: property rights, capital formation, and development*, „Journal of Institutional Economics”, 2008 vol. 4 no. 3.
488. Khalil E. L., *Institutions, Naturalism and Evolution*, „Review of Political Economy”, 1999 vol. 11 no. 1.
489. Khanal A., Rahman M. M., Kanam R., Velayutham E., *The role of tourism in service sector employment: Do market capital, financial development and trade also play a role?* „PLOS ONE”, 2022 vol. 17 no. 8.
490. Kharellah M., Kirsten J. F., *The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries*, „Agrekon: Agricultural Economics Research, Policy and Practice in Southern Africa”, 2002 vol. 41 no. 2;
491. Khoury T. A., Peng M. W., *Does institutional reform of intellectual property rights lead to more inbound FDI? Evidence from Latin America and the Caribbean*, „Journal of World Business”, 2011 vol. 46 no. 3.
492. Kiatrungwilaikun N., Suriya K., *Rethinking Inequality and Growth: The Kuznets Curve after the Millennium*, „International Journal Of Intelligent Technologies And Applied Statistics” 2015 vol. 8 no. 2.
493. Kiełczewski D., *Prawo jako instytucja*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2010 t. 46 nr 2.
494. Killick T., *Trends in Development Economics and Their Relevance to Africa*, „The Journal of Modern African Studies”, 1980 vol. 18 no. 3.
495. Kim J., Mahoney J. T., *Property Rights Theory, Transaction Costs Theory, and Agency Theory: An Organizational Economics Approach to Strategic Management*, „Managerial and Decision Economics”, 2005 vol. 26 no. 4.
496. Kingston C., Caballero G., *Comparing theories of institutional change*, „Journal of Institutional Economics”, 2009 vol. 5 no. 2.
497. Kirdina S., *From Marxian School of Economic Thought to System Paradigm in Economic Studies: The Institutional Matrices Theory*, „Montenegrin Journal of Economics”, 2012 vol. 8 no. 2.
498. Kirdina S., *Institutions and the Importance of Social Control in a Nation's Development*, „Journal of Economic Issues”, 2014 vol. 48 no. 2.
499. Kirdina-Chandler S., *Institutional Matrices Theory, or X- and Y-Theory: A Response to F. Gregory Hayden*, „Journal of Economic Issues”, 2017 vol. 51 no. 2.

500. Klein P. A., *Changing Perspectives on the Factors of Production*, "Journal of Economic Issues", 1988 vol. 22 no. 3.
501. Kleszcz A., *Principal components of innovation performance in European Union countries*, "Wiadomości Statystyczne. The Polish Statistician", 2021 vol. 66 no. 8.
502. Knack S., Keefer P., *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, "The Quarterly Journal of Economics", 1997 vol. 112 no. 4.
503. Knack S., Keefer P., *Institutions and economic performance: cross country tests using alternative institutional measures*, "Economics and Politics", 1995 vol. 7 no. 3.
504. Knowles S., *Is Social Capital Part of the Institutions Continuum?* "CREDIT Research Paper", 2005 no. 05/11.
505. Kock N., Hadaya P., *Minimum sample size estimation in PLS-SEM: The inverse square root and gamma-exponential methods*, "Information Systems Journal", 2018 vol. 28 no. 1.
506. Komljenović M., *The EU and the Western Balkans' response during the migrant crisis*, "Energy, Sustainability and Society", 2022 vol. 44 no. 12.
507. Kostro K., *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka Narodowa”, 2005 nr 7-8.
508. Kostro K., *Zagadnienia kulturowe w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa”, 2009 nr 3.
509. Koumparoulis D. N., *Aristotle's Economic Thought*, "Educational Research", 2011 vol. 2 no. 13.
510. Krzyminiewska G., *Rozwój kultury ekonomicznej w warunkach zróżnicowania regionalnego obszarów wiejskich*, „Journal of A Agribusiness and Rural Development”, 2014 t. 1 nr 31.
511. Kubiczek A., *Jak mierzyć dziś rozwój społeczno-gospodarczy krajów?* „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2014 t. 2 nr 38.
512. Kumor P., *Wpływ poziomu gospodarczego na nierówności płac w Polsce – krzywa Kuznetsa*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, 2009 t. 12 nr 1.
513. Kunčič A., *Institutional quality data set*, "Journal of Institutional Economics", 2014 vol. 10 no 1.
514. Kurtz M. J., Schrank A., *Growth and Governance: Models, Measures, and Mechanisms*, "Journal of Politics", 2007 vol. 69 no. 2.
515. Kuznets S., *Modern Economic Growth: Findings and Reflections*, "The American Economic Review", 1973 vol. 63 no. 3.
516. Kwaśnicki W., *Rzeczy prawa a rozwój gospodarczy*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2009 t. 3 nr 74.
517. Kwiatkowska W., *The Service Sector in the Economy in Poland and European Union Countries*, "Olsztyn Economic Journal", 2015 vol. 10 no. 3.
518. Laroche M., Mérette M., Ruggeri G. C., *On the Concept and Dimensions of Human Capital in a Knowledge-Based Economy Context*, "Canadian Public Policy", 1999 vol. 25 no. 1.
519. Lauth H.-J., *Informal Institutions and Democracy*, "Democratization", 2000 vol. 7 no. 4.
520. Lawson T., *The Nature of Institutional Economics*, „Evolutionary Institutions Economic Review”, 2005 vol. 2 no. 1.
521. Leblang D. A., *Property Rights, Democracy and Economic Growth*, "Political Research Quarterly", 1996 vol. 49 no. 1.
522. Legiędź T., *Nowa ekonomia instytucjonalna a zmiany paradygmatu rozwoju gospodarczego*, „Ekonomia. Economics”, 2014 t. 4 nr 25.
523. Levi B., *Perceived health status in a comparative perspective: Methodological limitations and policy implications for Israel*, "Israel Journal of Health Policy Research", 2017 vol. 6 no. 2.
524. Lewis W. A., *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, "The Manchester School", 1954 vol. 22 no. 2.
525. Libecap G. D., *Property Rights in Economic History: Implications for Research*, "Explorations in Economic History", 1986 vol. 23 no. 3.
526. Liberda B., Tokarski T., *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w krajach OECD*, „Gospodarka Narodowa”, 2004 nr 3.

527. Liebowitz S. J., Margolis S. E., *Path dependence, lock-in, and history*, "Journal of Law, Economics, and Organization", 1995 t. 11 nr 1.
528. Lin J. Y., *New Structural Economics. A Framework for Rethinking Development*, "World Bank Research Observer", 2011 vol. 26 no. 2.
529. Lin L., Chang H.-L., Shahzad I., Waseem N., *A nexus between the rule of law, green innovation, growth and sustainable environment in top Asian countries: fresh insights from heterogeneous panel estimation*, "Economic Research-Ekonomska Istraživanja", 2022 vol. 35 no. 1.
530. Lin W. C., Tsai C. F., *Missing value imputation: a review and analysis of the literature (2006–2017)*, "Artificial Intelligence Review", 2020 vol. 53 no. 2.
531. Lissowska M., *Instytucje a polityka gospodarcza*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH”, 2017 nr 99.
532. Lissowska M., *New Research Problems for Institutional Economics Arising from the experience of transition to a market economy: the evolution of institutions*, "Journal of Economics and Business", 2006 vol. 9 no. 2.
533. Liu M., Chen Z., Sowah Jr J. K., Ahmed Z., Kirikkaleli D., *The dynamic impact of energy productivity and economic growth on environmental sustainability in South European countries*, "Gondwana Research", 2023 vol. 115 no. 8.
534. Lochner L., Moretti E., *The Effect of Education on Crime: Evidence from Prison Inmates, Arrests, and Self-Reports*, "The American Economic Review", 2004 vol. 94 no. 1.
535. Lowndes V., *Varieties of New Institutionalism: a critical appraisal*, "Public Administration", 1996 vol. 74 no. 2.
536. López-Bazo E., Moreno R., *Does human capital stimulate investment in physical capital? Evidence from a cost system framework*, "Economic Modelling", 2008 vol. 25 no. 6.
537. Lu J. W., Song Y., Shan M., *Social trust in subnational regions and foreign subsidiary performance: Evidence from foreign investments in China*, "Journal of International Business Studies", 2018 vol. 49 no. 6.
538. Lucas, Jr. R. E., *On the Mechanics of Development Planning*, "Journal of Monetary Economics", 1988 vol. 22 no. 1.
539. Łuczak A., Wysocki F., *Zastosowanie mediany przestrzennej Webera i metody TOPSIS w ujęciu pozytywnym do konstrukcji syntetycznego miernika poziomu życia*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 2013 nr 278.
540. Makieła K., Mazur B., Głowacki J., *The Impact of Renewable Energy Supply on Economic Growth and Productivity*, "Energies", 2022 vol. 13 no. 15.
541. Maleki A., Funk C., Moghaddam K., Tajeddin M., Simba A., *A cross-national study of entrepreneurial intent: the contextual effect of social trust and trust in government*, "Journal of Small Business & Entrepreneurship", 2023.
542. Malerba F., Montobbio F., *Structural Change in Innovative Activities in Four Leading Sectors*, "Revue économique", 2004, vol. 55 no. 6.
543. Mankiw N. G., Romer D., Weil D. N., *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, "The Quarterly Journal of Economics", 1992 vol. 107 no. 2.
544. Mansfield E., *International Technology Transfer: Forms, Resource Requirements, and Policies*, "The American Economic Review", 1975 vol. 65 no. 2.
545. Marinescu C., *Why Institutions Matter: From Economic Development to Development Economics*, "European Review", 2014 vol. 22 no. 3.
546. Matsuo H., *The Rule of Law and Economic Development: A Cause or a Result?* "Center for Asian Legal Exchange", 2005 no. 2.
547. Matysiak A., *Kapitał jako proces*, „Zeszyty Naukowe PTE”, 2008 nr 6.
548. Mauro P., *Corruption and Growth*, "The Quarterly Journal of Economics", 1995 vol. 110 no. 3.
549. Maynou L., Ordóñez J., Silva J. I., *Convergence and determinants of young people not in employment, education or training: An European regional analysis*, "Economic Modelling", 2022 vol. 110.

550. Mazhar U., Elgin C., *Environmental Regulation, Pollution and the Informal Economy*, "SBP Research Bulletin", 2013 vol. 9 no. 1.
551. Mazur S., *Zmiana instytucjonalna*, „Zarządzanie Publiczne”, 2013 nr 2-3 (24-25).
552. Mączyńska E., *Kapitał społeczny w społeczno gospodarczym rozwoju*, „Biuletyn PTE”, 2023 t. 102 nr 3.
553. Mączyńska E., *Refleksje na kanwie książki Diane Coyle pt. PKB: krótka, lecz emocjonująca historia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2018, „Biuletyn PTE”, 2019 t. 86 nr 3.
554. McCormack G., *Why 'Doing Business' with the World Bank May Be Bad for You*, "European Business Organization Law Review", 2018 vol. 19 no. 3.
555. McDermott R., *Why Information Technology Inspired But Cannot Deliver Knowledge Management*, "California Review Management", 1999 vol. 41 no. 4.
556. Melé D., *Early Business Ethics in Spain: The Salamanca School (1526–1614)*, "Journal of Business Ethics", 1999 vol. 22 no. 3.
557. Menard C., Shirley M. M., *The future of new institutional economics: from early intuitions to a new paradigm?* "Journal of Institutional Economics", 2014 vol. 10 no. 4.
558. Meng Y., Wang X., Zhang G., Zheng S., *Trust and corporate R&D investment: Cross-country evidence*, "Finance Research Letters", 2021 vol. 40.
559. Méon P.-G., Sekkat K., *The formal and informal institutional framework of capital accumulation*, "Journal of Comparative Economics", 2015 vol. 43 no. 3.
560. Mermaveliotakis G., *Surveying the Methodological and Analytical Foundations of the New Institutional Economics: A Critical Comparison with Neoclassical and (Old) Institutional Economics*, "Economic and Business Review", 2020 vol. 22 no. 3.
561. Michalczuk G., Fiedorczuk J., *Kapitał Intelktualny Kraju (NIC) – konceptualizacja pojęć*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2016 nr 449.
562. Miglietti S., *Sovereignty, Territory, and Population in Jean Bodin's République*, "French Studies", 2018 vol. 72 no. 1.
563. Milczarek A., *Wpływ dochodu na decyzje konsumenta na runku – analiza wybranych teorii konsumpcji*, „Studia i Prace WNEiZ US”, 2016 t. 44 nr 1.
564. Miliband R., *The Politics of Robert Owen*, "Journal of the History of Ideas", 1954 vol. 15 no. 2.
565. Mincer J., *Human Capital and Economic Growth*, "NBER Working Paper", 1981 no. 803.
566. Misaki K., *Leon Walras and The Wealth of Nations: what did he really learn from Adam Smith?*, "The European Journal of the History of Economic Thought", 2020 vol. 28 no. 3.
567. Misiewicz E. I., Roszkowska E., Rogowski J., *Ocena poziomu ładu gospodarczego województw Polski w 2015 r.*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2019 t. 97 nr 3.
568. Misztal P., *Feldstein-Horioka Hypothesis in Countries with Varied Levels of Economic Development*, "Contemporary Economics", 2011 vol. 5 no. 2.
569. Misztal P., *The relationship between savings and economic growth in countries with different level of economic development*, "e-Finanse: Financial Internet Quarterly", 2011 vol. 7 no. 2.
570. Miyamoto K., *Human capital formation and foreign direct investment in developing countries*, "OECD Development Center Working Paper", 2003 no. 211.
571. Młokosewicz M., Misiak-Kwit S., *The Impact of Trust on Entrepreneurship in Poland*, "Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation", 2017 vol. 13 no. 4.
572. Modigliani F., *Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations*, "The American Economic Review", 1986 vol. 76 no. 3.
573. Morris M. D., *A Physical Quality of Life Index*, "Urban Ecology", 1978 vol. 3 no. 3.
574. Morris S. D., Klesner J. L., *Corruption and Trust: Theoretical Considerations and Evidence From Mexico*, "Comparative Political Studies", 2010 vol. 43 no. 10.

575. Moszyński M., *Koncepcje ładu stanowionego Waltera Euckena i ładu spontanicznego Friedricha Augusta von Hayeka – próba analizy porównawczej*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici”, 2012 t. 43 nr 2.
576. Müller T., Schubert F., Henseler J., *PLS path modeling – a confirmatory approach to study tourism technology and tourist behavior*, „Journal of Hospitality and Tourism Technology”, 2018 vol. 9 no. 3.
577. Mulliqi A., Adnett N., Hisarcikilar M., Rizvanolli A., *Human capital and international competitiveness in Europe, with special reference to transition economies*, „Eastern European Economics”, 2018 vol. 56 no. 6.
578. Murphy L., Huggins R., Thomson P., *Social capital and innovation: A comparative analysis of regional policies*, „Environment and Planning C: Politics and Space”, 2016 vol. 34 no. 6.
579. Muszyński M., *Edukacja i uczenie się – wokół pojęć*, „Rocznik Andragogiczny”, 2014 t. 21.
580. Myrdal G. K., *What Is Development?* „Journal of Economic Issues”, 1974 vol. 8 no. 4.
581. Naanwaab C., Diarrassouba M., *Freedom, human capital, and foreign direct investment*, „Journal of Developing Areas”, 2016 t. 50 nr 1.
582. Nannestad P., *What Have We Learned About Generalized Trust, If Anything?* „Annual Review of Political Science”, 2008 vol. 11 no. 1.
583. Ndubuisi G., Otioma C., Tetteh G. K., *Digital infrastructure and employment in services: Evidence from Sub-Saharan African countries*, „Telecommunications Policy”, 2021 vol. 45 no. 8.
584. Nedanovski P., Kocavska K. S., *Rule Of Law And Economic Growth: Evidences From South East Europe*, „Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice”, 2020 vol. 32 no. 1.
585. Nelson R. R., *Bringing institutions into evolutionary growth theory*, „Journal of Evolutionary Economics”, 2002 vol. 12 no. 1.
586. Neves P. C., Alfonso O., Silva D., Sochirca E., *The link between intellectual property rights, innovation, and growth: A meta-analysis*, „Economic Modelling”, 2021 vol. 97 no. C.
587. Nevin S., *Richard Cantillon – The Father of Economics*, „History Ireland”, 2013 vol. 21 no. 2.
588. Nieman M. D., Thies C. G., *Property Rights Regimes, Technological Innovation, and Foreign Direct Investment*, „Political Science Research and Methods”, 2019 vol. 7 no. 3.
589. Nonaka I., Takeuchi H., *Kreowanie wiedzy w organizacji*, Poltext, Warszawa 2000.
590. Noonan R., Wold H., *Evaluating School Systems Using Partial Least Squares*, „Evaluation in Education”, vol. 7 no. 3.
591. Noorbakhs F., Paloni A., Youssef A., *Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence*, „World Development”, 2001 vol. 29 no. 9.
592. North D. C., *Economic Performance Through Time*, „The American Economic Review”, 1994 vol. 84 no. 3.
593. North D. C., *Institutions, Ideology, and Economic Performance*, „Cato Journal”, 1992 vol. 11 no. 3.
594. North D. C., *Transaction Costs, Institutions, and Economic History*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics”, 1984 vol. 140 no. 1.
595. North D. C., *Understanding the Process of Economic Change*, „Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Economic Growth”, 2003 no. 7.
596. Noteboom B., *Social Capital, Institutions and Trust*, „Review of Social Economy”, 2007 vol. 65 no. 1.
597. Nowak A. Z., Ryć K., *Oszczędności w okresie transformacji*, „Studia Europejskie”, 2002 t. 22 nr 2.
598. Nummela O., Ravio R., Uutela A., *Trust, self-rated health and mortality: A longitudinal study among ageing people in Southern Finland*, „Social Science & Medicine”, 2012 vol. 74 no. 10.
599. Obłąkowska-Kubiak K., *Kultura i gospodarka – od pogranicza nauk ku perspektywie ekonomicznej*, „Rynek – Społeczeństwo – Kultura”, 2013 nr 4.
600. Oczi J., Muszyńska J., Wędrowska E., *Kuznets Hypothesis of Income Inequality: Empirical Evidence from EU*, „Hradec Economic Days”, 2017 vol. 7 no. 1.
601. Ogus A., *Regulatory institutions and structures*, „Annals of Public and Cooperative Economics”, 2002 vol. 73 no. 4.

602. Olsson M., Currow D. C., Ekström M. P., *Exploring the most important factors related to self-perceived health among older men in Sweden: a cross-sectional study using machine learning*, "BMJ Open", 2022 vol. 12 no. 6.
603. Osano H. M., Koine P. W., *Role of foreign direct investment on technology transfer and economic growth in Kenya: a case of the energy sector*, "Journal of Innovation and Entrepreneurship", 2016 vol. 5 no. 31.
604. Ostrom E., *How Types of Goods and Property Rights Jointly Affect Collective Action*, "Journal of Theoretical Politics", 2003 vol. 15 no. 3.
605. Otfried G., *Friedrich List and his relevance for development policy*, "Intereconomic", 1977 vol. 12 no. 9/10.
606. Ouattara B., Standaert S., *Property rights revisited*, "European Journal of Political Economy", 2020 vol. 64 no. C.
607. Owczarczuk M., *Zmiany instytucjonalne w gospodarce – wybrane aspekty teoretyczne*, "Optimum. Studia Ekonomiczne", 2013 t. 62 nr 2.
608. Pajunen K., *Institutions and Inflows of Foreign Direct Investments: A Fuzzy-Set Analysis*, "Journal of International Business Studies", 2008 vol. 39 no. 4.
609. Paldam M., Svendsen G. T., *An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke*, "European Journal of Political Economy", 2000 vol. 16 no. 2.
610. Parto S., *Economic Activity and Institutions: Taking Stock*, "Journal of Economic Issues", 2005 vol. 39 no. 1.
611. Parysek J. J., *Rozwój społeczno-gospodarczy oraz czynniki i uwarunkowania rozwoju*, "Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN", 2018 t. 183.
612. Pejovich S., *Property Rights and Technological Innovation**, "Social Philosophy and Policy", 1996 vol. 13 no. 2.
613. Pejovich S., *The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, "Journal of Markets & Morality", 1999 vol. 2 no. 2.
614. Petrović D., Krstić M., *Transaction costs and the efficiency of institutions*, "Facta Universitatis", 2011 vol. 8 no. 4.
615. Phelps E. S., *Models of Technical Progress and the Golden Rule of Research*, "The Review of Economic Studies", 1966 vol. 33 no. 2.
616. Piątek D., *Rządy prawa (rule of law) jako czynnik wzrostu gospodarczego*, "Ekonomia i Prawo", 2008 t. 4.
617. Piątek D., Szarzec K., *Państwo a dobrobyt ekonomiczny – między wolnością a przymusem*, "Gospodarka Narodowa", 2009 t. 232 nr 5-6.
618. Pięta Ł., *Zrównoważony wzrost gospodarczy w teoriach i modelach wzrostu i rozwoju gospodarczego*, "Gospodarka w Praktyce i Teorii", 2017 t. 43 nr 2.
619. Platje J., *"Institutional Capital" as a factor of sustainable development – the importance of institutional equilibrium*, "Technological and Economic Development", 2006 vol. 14 no. 2.
620. Platteau J., *Behind the market stage where real societies exist - part I: The role of public and private order institutions*, "The Journal of Development Studies", 1994 vol. 30 no. 3.
621. Podgorna I., Babenko V., Honcharenko N., Sáez-Fernández F., Fernández J. A. S., Yakubovskiy S., *Modelling and Analysis of Socio-Economic Development of the European Union Countries through the DP2 Method*, "WSEAS Transactions on Business and Economics", 2020 vol. 17.
622. Pollet T. V., Meij van der L., *To Remove or not to Remove: the Impact of Outlier Handling on Significance Testing in Testosterone Data*, "Adaptive Human Behavior and Physiology", 2017 vol. 3 no. 43.
623. Portes A., *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, "Annual Review of Sociology", 1998 vol. 24.
624. Praag van C. M., *Some Classic Views on Entrepreneurship*, "De Economist", 1999 vol. 147 no. 3.
625. Prendergast R., *The Role of Knowledge in Economic Life – From Bacon to Marshall*, "Review of Political Economy", 2023 vol. 23 no. 4.

626. Prieger J. E., *Regulation, Innovation, and the Introduction of New Telecommunications Services*, "Review of Economics and Statistics", 2002 vol. 84 no. 4.
627. Próchniak M., *Realna konwergencja w krajach Unii Europejskiej. Próba szacunków funkcji produkcji*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH”, 2011 nr 87.
628. Przywara R., *Deindustrialization – Opportunity or Threat*, "Athens Journal of Business & Economics", 2017 vol. 3 no. 4.
629. Qadri F. S., Waheed A., *Human capital and economic growth: Cross-country evidence from low-, middle- and high-income countries*, "Progress in Development Studies", 2013 vol. 13 no. 2.
630. Quatraro F., *Innovation, structural change and productivity growth: evidence from Italian regions, 1980–2003*, "Cambridge Journal of Economics", 2009 vol. 33 no. 5.
631. Raaij van W. F., *Economic psychology*, "Journal of Economic Psychology", 1981 vol. 1 no. 1.
632. Ragman M. M., Alam K., Khanam R., *Socio-economic factors affecting high infant and child mortality rates in selected African countries: does globalisation play any role?* "Globalization and Health", 2022 vol. 18 no. 1.
633. Rahmani H., Groot W., *Risk Factors of Being a Youth Not in Education, Employment or Training (NEET): A Scoping Review*, "International Journal of Educational Research", 2023 vol. 120.
634. Raitano M., *Income Inequality in Europe Since the Crisis*, "Intereconomics", 2016 vol. 51 no. 2.
635. Ratajczak M., *Popularność ekonomii instytucjonalnej. Moda czy trwała zmiana?*, „Zeszyty Naukowe. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne”, 2011 nr 9.
636. Rato de R., *Building Better Institutions*, "Cato Journal", 2006 vol. 26 no. 2.
637. Reidpath D., Allotey P. A., *Infant Mortality Rate as an Indicator of Population Health*, "Journal of Epidemiology and Community Health", vol. 57 no. 5.
638. Rennings K., *Redefining innovation – eco-innovation research and the contribution from ecological economics*, "Ecological Economics", 2000 vol. 32 no. 2.
639. Richter R., *The New Institutional Economics: Its Start, its Meaning, its Prospects*, "European Business Organization Law Review", 2005 vol. 6 no. 2.
640. Rigobon R., Rodrik D., *Rule of law, democracy, openness, and income. Estimating the interrelationships*, "Economics of Transition", 2005 vol. 13 no. 3.
641. Ringle Ch. M., Sarstedt M., Straub D. W., *A Critical Look at the Use of PLS-SEM in "MIS Quarterly"*, "MIS Quarterly", 2012 vol. 36 no. 1.
642. Robbins B. G., *What is Trust? A Multidisciplinary Review, Critique, and Synthesis*, "Sociology Compass", 2016 vol. 10 no. 10.
643. Robinson J. A., *Measuring institutions in the Trobriand Islands: a comment on Voigt's paper*, "Journal of Institutional Economics", 2013 vol. 9 no. 1.
644. Robison L. J., Schmid A. A., Siles M. E., *Is Social Capital Really Capital?* "Review of Social Economy", 2002 vol. 60 no. 1.
645. Rocco L., Fumagalli E., Suhrcke M., *From social capital to health – and back*, "Health Economics", 2014 vol. 23 no. 5.
646. Rodriguez J. P., Loomis S. R., *A new view of institutions, human capital, and market standardization*, "Education, Knowledge and Economy", 2007 vol. 1 no. 1.
647. Rodrik D., *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, "Journal of Economic Literature", 2006 vol. 44 no. 4.
648. Rodrik D., Subramanian A., *The Primacy of Institutions (and what this does and does not mean)*, "Finance & Development", 2003 vol. 40 no. 2.
649. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F., *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*, „Journal of Economic Growth”, 2004 vol. 9 no. 2.
650. Rogers C., *Robert Owen, utopian socialism and social transformation*, "Journal of the History of the Behavioral Sciences", 2018 vol. 54 no. 4.

651. Romer P. M., *Endogenous Technological Change*, "Journal of Political Economy", 1990 vol. 98 no. 5.
652. Rosser J. B., Rosser M. V., *Complexity and institutional evolution*, „Evolutionary Institutions Economic Review”, 2017 vol. 14 no. 2.
653. Rossmann A., *Praworządność w perspektywie zasady podtrzymywania oraz pogłębiania komunikacji między ludźmi*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Iuridica”, 2019 nr 87.
654. Rostow W. W., *The Stages of Economic Growth*, "The Economic History Review", 1959 vol. 12 no. 1.
655. Roszkowska D., *Approaches to International Technology Transfer Measurement – an Overview*, "Optimum. Studia Ekonomiczne", 2013 vol. 65 no. 5.
656. Roth F., *Does Too Much Trust Hamper Economic Growth?* "Kyklos", 2009 vol. 62 no. 1.
657. Rothwell R., *The Impact of Regulation on Innovation: Some U.S. Data*, "Technological Forecasting and Social Change", 1980 vol. 17 no. 1.
658. Rószkiewicz M., *Zmienność stopy oszczędzania polskich gospodarstw domowych*, „Gospodarka Narodowa”, 2008 t. 225 nr 7-8.
659. Rzońca A., *Paradoks paradoksu zapobiegliwości*, „Bank i Kredyt”, 2007 nr 3.
660. Sala-i-Martin X., Doppelhofer G., Miller R., *Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates Approach*, "American Economic Review", 2004 vol. 94 no. 4.
661. Salinas A., Oritz C., Muffatto M., Changoluisa J., *Formal Institutions and Informal Entrepreneurial Activity: Panel Data Evidence from Latin American Countries*, "Entrepreneurship Research Journal", 2021, vol. 12 no. 1-4.
662. Sarbah A., Xiao W., *The Importance of Trust in the Development of Entrepreneurship*, "International Journal of Advancements in Research & Technology", 2013 vol. 2 no. 12.
663. Sarkodie A. A., Strezov V., *Empirical study of the Environmental Kuznets curve and Environmental Sustainability curve hypothesis for Australia, China, Ghana and USA*, "Journal of Cleaner Production", 2018 vol. 201.
664. Sarstedt M., Diamantopoulos A., Salzberger T., *Should we use single items? Better not*, "Journal of Business Research", 2016 vol. 69 no. 8.
665. Sarstedt M., Hair J. F., Cheah J.-H., Becker J.-M., Ringle Ch. M., *How to Specify, Estimate, and Validate Higher-Order Constructs in PLS-SEM*, "Australasian Marketing Journal", 2019 vol. 27 no. 3.
666. Sarstedt M., Hair J. F., Ringle Ch. M., Thiele K. O., Gudergan S. P., *Estimation issues with PLS and CB-SEM: Where the bias lies!* "Journal of Business Research", 2016 vol. 69 no. 1.
667. Schachter G., *Francois Quesnay: Interpreters and Critics Revisited*, "American Journal of Economics and Sociology", 1991 vol. 50 no. 3.
668. Schaeffer R. K., *The entelechies of mercantilism*, "Scandinavian Economic History Review", 1981 vol. 29 no. 2.
669. Schilirò D., *The Growth Conundrum: Paul Romer's Endogenous Growth*, "International Business Research", 2019 vol. 12 no. 10.
670. Schlager E., Ostrom E., *Property-Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis*, "Land Economics", 1992 vol. 68 no. 3.
671. Schneider P. H., *International trade, economic growth and intellectual property rights: A panel data study of developed and developing countries*, "Journal of Development Economics", 2005 vol. 78 no. 2.
672. Schofer E., Ramirez F. O., Meyer J. W., *The Societal Consequences of Higher Education*, "Sociology of Education", 2020 vol. 94 no. 1.
673. Schultz T. W., *Investment in Human Capital*, "The American Economic Review", 1961 vol. 51 no. 1.
674. Schultz T. W., *The Economic Importance of Human Capital in Modernization*, "Education Economics", 1993 vol. 1 no. 1.
675. Searle J. R., *What is an institution?* "Journal of Institutional Economics", 2005 vol. 1 no. 1.
676. Seyoum B., *Informal Institutions and Foreign Direct Investment*, "Journal of Economic Issues", 2011 vol. 45 no. 4.

677. Sierocińska K., *Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiar i typy*, „Studia Ekonomiczne”, 2011 t. 68 nr 1.
678. Simon H. A., *A Behavioral Model of Rational Choice*, “The Quarterly Journal of Economics”, 1955 vol. 69 no. 1.
679. Singh V. B., *Adam Smith's Theory of Economic Development*, “Science & Society”, 1959 vol. 23 no. 2.
680. Siroky D. S., Sigwart H.-J., *Principle and Prudence: Rousseau on Private Property and Inequality*, “Polity”, 2014 vol. 46 no. 3.
681. Skarbek D., *Qualitative research methods for institutional analysis*, “Journal of Institutional Economics”, 2020 vol. 16 no. 4.
682. Skórska A., *Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju przemysłu i usług high-tech w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, 2015 t. 29 nr 2.
683. Skrodzka I., *Knowledge-Based Economy in the European Countries – Cross-Country Analysis*, “Statistics in Transition: new series”, 2016 vol. 17 no. 2.
684. Skrzypek E., *Zarządzanie wiedzą jako podstawa efektywności zintegrowanego systemu zarządzania przedsiębiorstwem*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia”, 2001 t. 35.
685. Smith E. A., *The role of tacit and explicit knowledge in the workplace*, “Journal of Knowledge Management”, 2001 vol. 5 no. 4.
686. Sokoloff K. L., Engerman S. L., *Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World*, “Journal of Economic Perspectives”, 2000 vol. 14 no. 3.
687. Solow R. M., *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, “The Quarterly Journal of Economics”, 1956 vol. 70 no. 1.
688. Solow R. M., *Technical Change and the Aggregate Production Function*, “The Review of Economics and Statistics”, 1957 vol. 39 no. 3.
689. Solow R. M., *We'd Better Watch Out*, “The New York Times Book Review”, 1987 vol. 36.
690. Sønderskov K. M., Dinesen P. T., *Trusting the State, Trusting Each Other? The Effect of Institutional Trust on Social Trust*, “Political Behavior”, 2016 vol. 38 no. 1.
691. Song Q., Shepperd M., *Missing Data Imputation Techniques*, “International Journal of Business Intelligence and Data Mining”, 2007 vol. 2 no. 3.
692. Soszyńska E., *Postwaszyngtoński konsensus, czyli: czy istnieją reguły budowy zdrowej gospodarki?*, „Studia Ekonomiczne”, 2013 nr 139.
693. Spada A., Fiore M., Galati A., *The Impact of Education and Culture on Poverty Reduction: Evidence from Panel Data of European Countries*, “Social Indicators Research”, 2023 vol. 14.
694. Spadaro G., Gangl K., Van Prooijen J.-W., Van Lange P. A. M., Mosso C. O., *Enhancing feelings of security: How institutional trust promotes interpersonal trust*, “PLoS One”, 2020 vol. 15 no. 9.
695. Spithoven A., *Similarities and Dissimilarities between Original Institutional Economics and New Institutional Economics*, “Journal of Economic Issues”, 2019 vol. 53 no. 2.
696. Srinivasan T. N., *A New Paradigm or Reinvention of the Wheel?* “The American Economic Review”, 1994 vol. 84 no. 2.
697. Stam C., Andriessen D., *Intellectual Capital of the European Union 2008: Measuring the Lisbon Strategy for Growth and Jobs*, “Electronic Journal of Knowledge Management”, 2009 vol. 7 no. 4.
698. Stec M., Grzebyk M., *Socio-economic Development and the Level of Tourism Function Development in European Union Countries – a Comparative Approach*, “European Review”, 2020 vol. 30 no. 2.
699. Stoenoiu C. E., *Pattern of Energy Productivity and Gross Domestic Product Among European Countries*, “Problemy Ekorozwoju”, 2018 vol. 13 no. 2.
700. Strożek P., *Comparative Analysis of the Level of Knowledge-based Part of Economies in European Union Countries with KAM Methodology*, “Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe”, 2012 vol. 15 no. 4.

701. Subramanian A., *Innovativeness: Redefining the concept*, "Journal of Engineering and Technology Management", 1996 vol. 13 no. 3-4.
702. Sullivan J. D., Rogers J., Bettcher K. E., *The Importance of Property Rights to Development*, "The SAIS Review of International Affairs", 2007 vol. 27 no. 2.
703. Svensson J., *Investment, Property Rights and Political Instability: Theory and Evidence*, "European Economic Review", 1998 vol. 42 no. 7.
704. Swan T. W., *Economic Growth and Capital Accumulation*, "Economic Record", 1956 vol. 32 no. 2.
705. Szczepaniak J., *Instytucjonalizm – ewolucja i znaczenie*, „Krakowskie Studia Małopolskie”, 2005 nr 9.
706. Szeles M. R., *Comparative Examination of Self-Perceived Health and Other Measures of the Quality of Life Across the EU-27*, "Social Indicators Research", 2018 vol. 137 no. 1.
707. Sztompka P., *Trust, Distrust and Two Paradoxes of Democracy*, "European Journal of Social Theory", 1998 vol. 1 no. 1.
708. Tabellini G., *Culture and institutions: Economic Development in the Regions of Europe*, "Journal of the European Economic Association", 2010 vol. 8 no. 4.
709. Taferner B., *A next generation of innovation models? An integration of the innovation process model Big Picture®. Towards the different generations of models*, "Review of Innovation and Competitiveness: A Journal of Economic and Social Research", 2017 vol. 3 no. 3.
710. Tajima K., *The theory of institutions and collective action in Adam Smith's Theory of Moral Sentiments*, „The Journal of Socio-Economics”, 2007 vol. 36 no. 4.
711. Tarvid A., *The Role of Industry in the Prevalence of Overeducation in Europe*, "Procedia Economics and Finance", 2015 vol. 30.
712. Tayauova G., *Advantages and disadvantages of outsourcing: analysis of outsourcing practices of Kazakhstan banks*, "Procedia – Social and Behavioral Sciences", 2012 vol. 41 no. 188.
713. Taylor L., *Sustainable development: An introduction*, "World Development", 1996 vol. 24 no. 2.
714. Thaler R. H., *Anomalies. Saving, Fungibility, and Mental Accounts*, "Journal of Economic Perspectives", 1990 vol. 4 no. 1.
715. Theurl T., Wicher J., *Comparing informal institutions*, "CESifo DICE Report", 2012 vol. 10 no. 3.
716. Thies C. F., *The Paradox of Thrift: RIP*, "Cato Journal", 1996 vol. 16 no. 1.
717. Thornton J., *The Kuznets inverted-U hypothesis: Panel data evidence from 96 countries*, "Applied Economics Letters", 2001 vol. 8 no. 1.
718. Tkacz A., *Zmiany instytucjonalne w gospodarce: doświadczenia ukraińskie i polskie*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2007 nr 10.
719. Tomass M. K., *Religious Identity, Informal Institutions, and the Nation-States of the Near East*, "Journal of Economic Issues", 2012 vol. 46 no. 3.
720. Torstensson J., *Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study*, "Kyklos" 1994 vol. 47 no. 2.
721. Trzęsiok J., *O odporności na obserwacje odstające wybranych nieparametrycznych modeli regresji*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 2015 nr 227.
722. Ucak A., *Adam Smith: The Inspirer of Modern Growth Theories*, "Procedia – Social and Behavioral Sciences", 2015 vol. 195.
723. Ullah A., Khan D., *Testing environmental Kuznets curve hypothesis in the presence of green revolution: a cointegration analysis for Pakistan*, "Environmental Science and Pollution Research", 2020 vol. 27 no. 10.
724. Urbanek P., *Ewolucja logiki instytucjonalnej w reformowanym systemie szkolnictwa wyższego w Polsce*, „Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics”, 2020 t. 302 nr 2.
725. Uslaner E. M., Conley R. S., *Civic Engagement and Particularized Trust: The Ties that Bind People to their Ethnic Communities*, "American Politics Research", 2003 vol. 31 no. 4.
726. Uzawa H., *Optimum Technical Change in An Aggregative Model of Economic Growth*, "International Economic Review", 1965 vol. 6 no. 1.

727. Valiati L., Fonseca P. C., *Institutions and Culture: Thorstein Veblen's and Pierre Bourdieu's economic thought in dialogue*, "Iberian Journal of the History of Economic Thought", 2014 vol. 1 no. 1.
728. Van G. G., *Property Rights and Income Inequality*, "Munich Personal RePEc Archive Paper", 2021 no. 105195.
729. Van Lange P. A. M., *Generalized Trust: Four Lessons From Genetics and Culture*, "Current Directions in Psychological Science", 2015 vol. 24 no. 1.
730. Vanneste B. S., Gulati R., *Generalized Trust, External Sourcing, and Firm Performance in Economic Downturns*, "Organization Science", 2022 vol. 33 no. 4.
731. Versteeg M., Ginsburg T., *Measuring the Rule of Law: A Comparison of Indicators*, "Law & Social Inquiry", 2017 vol. 42 no. 1.
732. Vinod H. D., Kaushik S. K., *Human capital and economic growth: Evidence from developing countries*, "The American Economist", 2007 vol. 51 no. 1.
733. Vitola A., Sendelde M., *The role of institutions in economic performance*, "Business: Theory and Practice", 2015 vol. 16 no. 3.
734. Voigt S., *How (Not) to measure institutions*, "Journal of Institutional Economics", 2013 vol. 9 no. 1.
735. Voigt S., *How to measure informal institutions*, "Journal of Institutional Economics", 2018 vol. 14 no. 1.
736. Voigt S., *How to Measure the Rule of Law*, "Kyklos", 2012 vol. 65 no. 2.
737. Voronkova O., Hordei O., Barusman A. R. P., Ghani E. K., *Social Integration As A Direction For Humanization Of Economic Relations And Improvement Of Social Welfare*, "SocioEconomic Challenges", 2019 vol. 3 no. 4.
738. Waelbroeck J., *Half a Century of Development Economics: A Review Based on the Handbook of Development Economics*, "The World Bank Economic Review", 1998 vol. 12 no. 2.
739. Waldron J., *The Rule of Law in Contemporary Liberal Theory*, "Ratio Juris", 1989 vol. 2. no. 1.
740. Wang S., *Defective institutions and their consequences: lesson from China*, "Communist and Post-Communist Studies", 2002 vol. 35 no. 2.
741. Weaver R., *Exploring the Elements of Social Capital: Leverage Points and Creative Measurement Strategies for Community Building and Program Evaluation*, "National Civic Review", 2018 vol. 107 no. 1.
742. West E. G., *Adam Smith's Public Economics: A Re-Evaluation*, "The Canadian Journal of Economics", 1977 vol. 10 no. 1.
743. Wetzels M., Odekerken-Schröder G., Oppen von C., *Using PLS Path Modeling for Assessing Hierarchical Construct Models: Guidelines and Empirical Illustration*, "MIS Quarterly", 2009 vol. 33 no. 1.
744. Whiteley P. F., *Economic Growth and Social Capital*, "Political Studies", 2000 vol. 48 no. 3.
745. Wilkin J., *Institutional equilibrium. What is it about and what is its role in the economy?*, "Ekonomia", 2011 vol. 3 no. 15.
746. Williamson C. R., *Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance*, "Public Choice", 2009 vol. 139 no. 3/4.
747. Williamson J., *The Strange History of the Washington Consensus*, "Journal of Post Keynesian Economics", 2004 vol. 27 no. 2.
748. Williamson O. E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
749. Williamson O. E., *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, "Journal of Economic Literature", 2000 vol. 38 no. 3.
750. Windholtz E., Hodge G., *Conceptualising Social and Economic Regulation: Implications for Modern Regulators and Regulatory Activity*, "Monash University Law Review", 2012 vol. 38 no. 2.
751. Wirth S., Markard J., Truffer B., Rohrer H., *Informal institutions matter: Professional culture and the development of biogas technology*, "Environmental Innovation and Societal Transitions", 2013 vol. 8.

752. Wohlgemuth M., *The Freiburg school and the Hayekian challenge*, "The Review of Austrian Economics", 2013 vol. 26 no. 2.
753. Wold H., *Soft modelling: intermediate between traditional model building and data analysis*, "Banach Center Publications", 1980 vol. 6.
754. Wronka-Pośpiech M., *Innowacje społeczne – pojęcie i znaczenie*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 2015 nr 212.
755. Yami M., Vogl C., Hauser M., *Comparing the Effectiveness of Informal and Formal Institutions in Sustainable Common Pool Resources Management in Sub-Saharan Africa*, "Conservation and Society", 2009 vol. 7 no. 3.
756. Yang Ch.-H., Hyang Y.-J., Lin H.-Y., *Do stronger intellectual property rights induce more innovations? A cross-country analysis*, "Hitotsubashi Journal of Economics", 2014 vol. 55 no. 2.
757. Yildirim A., Gökalp M. F., *Institutions and Economic Performance: A Review on the Developing Countries*, "Procedia. Economics and Finance", 2016 vol. 38.
758. Zafirowski M., *Orthodoxy and heterodoxy in analyzing institutions. Original and new institutional economics reexamined*, "International Journal of Social Economics", 2003 vol. 30 no. 7.
759. Zagóra-Jonszta U., *Teoria rozwoju gospodarczego i „twórczej destrukcji” Schumpetera oraz jej aktualność*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2015 t. 75 nr 2.
760. Zak P. J., Knack S., *Trust and Growth*, "The Economic Journal", 2001 vol. 111 no. 470.
761. Zalega T., *Mechanizm zachowania się konsumenta na rynku w ujęciu makroekonomicznych koncepcji konsumpcji*, „Studia i Materiały – Wydział Zarządzania UW”, 2007 nr 2.
762. Zhang L., Wang S., *Trusting Talent: Cross-Country Differences in Hiring*, "Administrative Science Quarterly", 2024 vol. 69 no. 2.
763. Zhang W., *China's future growth depends on innovation entrepreneurs*, "Journal of Chinese Economic and Business Studies", 2017 vol. 15 no. 1.

Źródła statystyczne i pozostałe:

764. *Air pollution effects: Mortality, Per 1 000 000 inhabitants*, OECD, <https://data.oecd.org/air/air-pollution-effects.htm>, (dostęp: 20.05.2024).
765. Bean Ch., *Independent Review of UK Economic Statistics*, UK Government, London 2016.
766. Biecek P., *Wybrane testy normalności*, <http://tofesi.mimuw.edu.pl/~cogito/smarterpoland/samouczki/testyNormalnosci/testyNormalnosci.pdf>, (dostęp: 20.05.2024).
767. *Business enterprise R&D expenditures (% of GDP)*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/RD_E_BERDSIZE/default/table?lang=en, (dostęp: 20.05.2024).
768. *Business regulation*, Fraser Institute, <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>, (dostęp: 20.05.2024).
769. *Doing Business, Methodology*, <https://archive.doingbusiness.org/en/methodology>, (dostęp: 20.05.2024).
770. *Early leavers from education and training*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/edat_lfse_14/default/table?lang=en, (dostęp: 20.05.2024).
771. *Economic Freedom of the World*, <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>, (dostęp: 20.05.2024).
772. *Education at a Glance 2011: OECD Indicators*, OECD Publishing, Paris 2011.
773. *Employed in professional, scientific and technical activities; administrative and support service activities (% total employment)*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/nama_10_a10_e/default/table?lang=en, (dostęp: 20.05.2024).
774. *Employment in services (% of total employment)*, World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.ZS?view=chart>, (dostęp: 20.05.2024).
775. *Energy productivity*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_07_30/default/table?lang=en&category=sdg.sdg_07, (dostęp: 20.05.2024).

776. *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela 2010.
777. *Europejski Zielony Ład*, Komisja Europejska, Bruksela 2019.
778. *Freedom in the World*, <https://freedomhouse.org/report/freedom-world>, (dostęp: 20.05.2024).
779. *Gini coefficient of equivalised disposable income*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ILC_DI12/default/table?lang=en, (dostęp: 20.05.2024).
780. *Global Innovation Index 2022: What is the future of innovation-derived growth?* (eds.) Dutta S., Lanvin B., León L. R., Wunsch-Vincent S., WIPO 2022.
781. *Global Multidimensional Poverty Index 2022: Unpacking deprivation bundles to reduce multidimensional poverty*, UNDP, New York 2022.
782. *Gross savings (% of GNI)*, World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.GN.ZS?view=chart>, (dostęp: 20.05.2024).
783. *Gross value added in professional, scientific and technical activities; administrative and support service activities (% of GDP)*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NAMA_10_A10/default/table?lang=en, (dostęp: 20.05.2024).
784. *Growth. Building jobs and prosperity in developing countries*, Department for International Development, UK (DFID), 2008.
785. *Guidelines for Preparing Economic Analyses*, United States Environmental Protection Agency, Washington 2014.
786. Hollanders H., Es-Sadki N., Khaliova A., *European Innovation Scoreboard 2022*, European Commission 2022.
787. *Human Development Report 2021-22: Uncertain Times, Unsettled Lives: Shaping our Future in a Transforming World*, UNDP, New York 2022.
788. *Independent Panel Review of the Doing Business report*, The World Bank, Washington 2013.
789. *Index of Economic Freedom*, <https://www.heritage.org/index/>, (dostęp: 20.05.2024).
790. *Index of Economic Freedom. Methodology*, <https://www.heritage.org/index/pages/about>, (dostęp: 20.05.2024).
791. *Infant mortality rate*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/DEMO_MIN-FIND/default/table?lang=en, (dostęp: 20.05.2024).
792. *Institutional trust*, Legatum Institute, <https://www.prosperity.com/>, (dostęp: 20.05.2024).
793. *Integrity of the legal system*, Fraser Institute, <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>, (dostęp: 20.05.2024).
794. *International Property Rights Index*, <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/>, (dostęp: 20.05.2024).
795. *Interpersonal trust*, Legatum Institute, <https://www.prosperity.com/>, (dostęp: 20.05.2024).
796. *Investment Freedom*, Heritage Foundation, <https://www.heritage.org/index/pages/about>, (dostęp: 20.05.2024).
797. *Legal enforcement of contracts*, Fraser Institute, <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>, (dostęp: 20.05.2024).
798. *Net national savings*, World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.ADJ.NNAT.GN.ZS>, (dostęp: 20.05.2024).
799. *OECD Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance*, OECD, Paris 2005.
800. *Oslo Manual 2018: Guidelines for collecting, reporting and using data on innovation. 4th edition. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities*, OECD & EU, OECD Publishing, Paris 2018.
801. *Participation rate in education and training (last 4 weeks)*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/TRNG_LFSE_01_custom_10516470/default/table?lang=en, (dostęp: 20.05.2024).
802. *Patent applications to the European Patent Office per million inhabitants*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_09_40/default/table?lang=en&category=sdg.sdg_09, (dostęp: 20.05.2024).

803. *Persons at risk of poverty or social exclusion (% of population aged 18 and over)*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ILC_PEPS02/default/table?lang=en, (dostęp: 20.05.2024).
804. *Population, total*, World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.1564.TO>, (dostęp: 20.05.2024).
805. *Property rights*, Fraser Institute, <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>, (dostęp: 20.05.2024).
806. Ray S., Danks N. P., Valdez A. C., *SEMinR: Building and Estimating Structural Equation Models*, R Package, <https://CRAN.R-project.org/package=seminr>, (dostęp: 20.05.2024).
807. Readmaker M. E., Schubert F., *cSEM: Composite-Based Structural Equation Modeling*, R Package, <https://CRAN.R-project.org/package=cSEM>, (dostęp: 20.05.2024).
808. *Real GDP per capita*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_08_10/default/table, (dostęp: 20.05.2024).
809. *Recycling rate of municipal waste*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/CEI_WM011/default/table?lang=en&category=cei.cei_wm, (dostęp: 20.05.2024).
810. Ringle Ch. M., Wende S., Becker J.-M., *SmartPLS 4.00*, SmartPLS, Bönningstedt, <https://www.smartpls.com>, (dostęp: 20.05.2024).
811. *Rule of Law – Worldwide Governance Indicators (WGI)*, World Bank, <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>, (dostęp: 20.05.2024).
812. Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, Cologne 2019.
813. *Scientists and engineers*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/hrst_st_nocc/default/table?lang=en, (dostęp: 20.05.2024).
814. *Share of people with good or very good perceived health (% of people in age from 16 and over)*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_03_20/default/table?lang=en&category=sdg.sdg_03, (dostęp: 20.05.2024).
815. *Share of renewable energy in gross final energy consumption (%)*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_07_40/default/table?lang=en&category=sdg.sdg_07, (dostęp: 20.05.2024).
816. *The Legatum Prosperity Index™ 2020: Pillar and element profiles*, Legatum Institute, London 2020.
817. *The Legatum Prosperity Index™*, <https://www.prosperity.com/>, (dostęp: 20.05.2024).
818. *The Worldwide Governance Indicators (WGI)*, <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>, (dostęp: 20.05.2024).
819. *Total high-tech trade – exports (% total exports)*, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/HTEC_TRD_TOT4/default/table?lang=en&category=scitech.htec.htec_eco.htec_eco_trd, (dostęp: 20.05.2024).
820. *Towards a sustainable Europe by 2030*, European Commission, Brussels 2019.
821. *Young people neither in employment nor in education and training (% of people in age from 15 to 24)*, Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tesem150/default/table?lang=en>, (dostęp: 20.05.2024).

Spis tabel

Rozdział 1.

Tabela 1.1. Wybrane definicje rozwoju gospodarczego we współczesnej teorii ekonomii	17

Rozdział 2.

Tabela 2.1. HDI* w krajach Unii Europejskiej w latach 1990-2019	55
Tabela 2.2. Zmienne rozwoju gospodarczego wykorzystane przez M. Stec i M. Grzebyk.....	57
Tabela 2.3. Zmienne rozwoju gospodarczego wykorzystane przez I. Bąk i K. Chebę	58
Tabela 2.4. Zmienne rozwoju gospodarczego wykorzystane przez zespół I. Podgornej	60
Tabela 2.5. Wymiary i ich indykatory w pomiarze GOW – według metodologii KAM.....	61
Tabela 2.6. Zmienne rozwoju i GOW wykorzystane przez I. Skrodzką	62
Tabela 2.7. Zmienne wykorzystane w modelu miękkim przez R. W. Ciborowskiego i I. Skrodzką.....	63
Tabela 2.8. Systematyka krajów objętych badaniem	74
Tabela 2.9. Indykatory rozwoju gospodarczego w wymiarze ekonomicznym (RG_EKO)	74
Tabela 2.10. Statystyki opisowe zmiennej RG_EKO1 dla danych z roku 2007 i 2019.....	75
Tabela 2.11. Statystyki opisowe zmiennej RG_EKO2 dla danych z roku 2007 i 2019.....	78
Tabela 2.12. Statystyki opisowe zmiennej RG_EKO3 dla danych z roku 2007 i 2019.....	79
Tabela 2.13. Statystyki opisowe zmiennej RG_EKO4 dla danych z roku 2007 i 2019.....	81
Tabela 2.14. Statystyki opisowe zmiennej RG_EKO5 dla danych z roku 2007 i 2019.....	82
Tabela 2.15. Statystyki opisowe zmiennej RG_EKO6 dla danych z roku 2007 i 2019.....	84
Tabela 2.16. Statystyki opisowe zmiennej RG_EKO7 dla danych z roku 2007 i 2019.....	85
Tabela 2.17. Statystyki opisowe zmiennej RG_EKO8 dla danych z roku 2007 i 2019.....	87
Tabela 2.18. Indykatory rozwoju gospodarczego w wymiarze pozaekonomicznym (RG_PEK)	88
Tabela 2.19. Statystyki opisowe zmiennej RG_PEK1 dla danych z roku 2007 i 2019.....	89
Tabela 2.20. Statystyki opisowe zmiennej RG_PEK2 dla danych z roku 2007 i 2019	91
Tabela 2.21. Statystyki opisowe zmiennej RG_PEK3 dla danych z roku 2007 i 2019	92
Tabela 2.22. Statystyki opisowe zmiennej RG_PEK4 dla danych z roku 2007 i 2019	94
Tabela 2.23. Statystyki opisowe zmiennej RG_PEK5 dla danych z roku 2007 i 2019	96
Tabela 2.24. Statystyki opisowe zmiennej RG_PEK6 dla danych z roku 2007 i 2019	98
Tabela 2.25. Statystyki opisowe zmiennej RG_PEK7 dla danych z roku 2007 i 2019	99
Tabela 2.26. Statystyki opisowe zmiennej RG_PEK8 dla danych z roku 2007 i 2019	100

Rozdział 3.

Tabela 3.1. Ekonomia neoklasyczna a tradycyjny i nowy instytucjonalizm.....	104
Tabela 3.2. Tradycyjna a nowa ekonomia instytucjonalna	106
Tabela 3.3. Typy instytucji według W. R. Scotta	118
Tabela 3.4. Rodzaje instytucji według S. Voigta.....	119
Tabela 3.5. Instytucje formalne a nieformalne	123
Tabela 3.6. Stopnie równowagi instytucjonalnej	127
Tabela 3.7. Rodzaje zmian instytucjonalnych	127

Rozdział 4.

Tabela 4.1. Spektrum uprawnień własnościowych a klasa posiadacza	146
Tabela 4.2. Oryginalny i „uzupełniony” Konsensus Waszyngtoński	157
Tabela 4.3. Regulatory działalności gospodarczej a działalność innowacyjna	160
Tabela 4.4. Indykatory jakości instytucji formalnych (INS_F)	161
Tabela 4.5. Statystyki opisowe zmiennej INS_F1 dla danych z roku 2007 i 2019	162
Tabela 4.6. Statystyki opisowe zmiennej INS_F2 dla danych z roku 2007 i 2019	164
Tabela 4.7. Statystyki opisowe zmiennej INS_F3 dla danych z roku 2007 i 2019	165
Tabela 4.8. Statystyki opisowe zmiennej INS_F4 dla danych z roku 2007 i 2019	167
Tabela 4.9. Statystyki opisowe zmiennej INS_F5 dla danych z roku 2007 i 2019	168
Tabela 4.10. Statystyki opisowe zmiennej INS_F6 dla danych z roku 2007 i 2019	170

Rozdział 5.

Tabela 5.1. Typologia instytucji nieformalnych w odniesieniu do sprawności reguł formalnych	174
Tabela 5.2. Specyfikacja modelu PLS-SEM I. Skrodzkiej (KL a INN)	189
Tabela 5.3. Cechy kapitału społecznego w porównaniu do własności kapitału materialnego	201
Tabela 5.4. Zaufanie społeczne a efekt działalności innowacyjnej	207
Tabela 5.5. Indykatory jakości instytucji nieformalnych (INS_NF)	211
Tabela 5.6. Statystyki opisowe zmiennej INS_NF1 dla danych z roku 2007 i 2019	212
Tabela 5.7. Statystyki opisowe zmiennej INS_NF2 dla danych z roku 2007 i 2019	213
Tabela 5.8. Statystyki opisowe zmiennej INS_NF3 dla danych z roku 2007 i 2019	215
Tabela 5.9. Statystyki opisowe zmiennej INS_NF4 dla danych z roku 2007 i 2019	216
Tabela 5.10. Statystyki opisowe zmiennej INS_NF5 dla danych z roku 2007 i 2019	218
Tabela 5.11. Statystyki opisowe zmiennej INS_NF6 dla danych z roku 2007 i 2019	219

Rozdział 6.

Tabela 6.1. Kryteria wyboru CB-SEM i PLS-SEM	222
Tabela 6.2. Minimalna liczebność próby w modelu PLS-SEM (podejście Kocka i Hadayi)	226
Tabela 6.3. Miary i kryteria weryfikacji statystycznej modelu PLS-SEM	227
Tabela 6.4. Proces weryfikacji statystycznej modeli PLS-SEM o strukturze hierarchicznej estymowanego podejściem z powtórzonymi indykatorami (Wold)	230
Tabela 6.5. Indykatory zmiennych ukrytych rzędu pierwszego definiowanych refleksyjnie w modelu PLS-SEM szacowanym w pracy	232
Tabela 6.6. Podmodel pomiarowy zmiennych ukrytych rzędu pierwszego (model dla 2007 roku)	236
Tabela 6.7. Podmodel pomiarowy zmiennej ukrytej rzędu drugiego – INS (model dla 2007 roku)	237
Tabela 6.8. Podmodel pomiarowy zmiennej ukrytej rzędu drugiego – RG (model dla 2007 roku)	238
Tabela 6.9. Istotność różnic w podmodelach pomiarowych zmiennej ukrytej INS (2007, UE-16 a EŚW-11)	240
Tabela 6.10. Istotność różnic w podmodelach pomiarowych zmiennej ukrytej RG (2007, UE-16 a EŚW-11)	240
Tabela 6.11. Istotność różnic w podmodelach strukturalnych (2007, UE-16 a EŚW-11)	240
Tabela 6.12. Podmodel pomiarowy zmiennych ukrytych rzędu pierwszego (model dla 2019 roku)	241
Tabela 6.13. Podmodel pomiarowy zmiennej ukrytej rzędu drugiego – INS (model dla 2019 roku)	242
Tabela 6.14. Podmodel pomiarowy zmiennej ukrytej rzędu drugiego – RG (model dla 2019 roku)	243
Tabela 6.15. Istotność różnic w podmodelach pomiarowych zmiennej ukrytej INS (2019, UE-16 a EŚW-11)	244
Tabela 6.16. Istotność różnic w podmodelach pomiarowych zmiennej ukrytej RG (2019, UE-16 a EŚW-11)	244
Tabela 6.17. Istotność różnic w podmodelach strukturalnych (2019, UE-16 a EŚW-11)	244

Spis wykresów

Rozdział 2.

Wykres 2.1. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_EK01 dla danych z roku 2007 i 2019	76
Wykres 2.2. Realny PKB per capita w roku 2019 i jego średnioroczne tempo wzrostu z lat 2007-2019* w krajach UE-27	77
Wykres 2.3. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_EK02 dla danych z roku 2007 i 2019	78
Wykres 2.4. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_EK03 dla danych z roku 2007 i 2019	80
Wykres 2.5. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_EK04 dla danych z roku 2007 i 2019	81
Wykres 2.6. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_EK05 dla danych z roku 2007 i 2019	83
Wykres 2.7. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_EK06 dla danych z roku 2007 i 2019	85
Wykres 2.8. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_EK07 dla danych z roku 2007 i 2019	86
Wykres 2.9. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_EK08 dla danych z roku 2007 i 2019	87
Wykres 2.10. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_PEK1 dla danych z roku 2007 i 2019	90
Wykres 2.11. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_PEK2 dla danych z roku 2007 i 2019	91
Wykres 2.12. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_PEK3 dla danych z roku 2007 i 2019	93
Wykres 2.13. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_PEK4 dla danych z roku 2007 i 2019	95
Wykres 2.14. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_PEK5 dla danych z roku 2007 i 2019	96
Wykres 2.15. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_PEK6 dla danych z roku 2007 i 2019	98
Wykres 2.16. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_PEK7 dla danych z roku 2007 i 2019	99
Wykres 2.17. Wykresy pudełkowe zmiennej RG_PEK8 dla danych z roku 2007 i 2019	100

Rozdział 4.

Wykres 4.1. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_F1 dla danych z roku 2007 i 2019	163
Wykres 4.2. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_F2 dla danych z roku 2007 i 2019	164
Wykres 4.3. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_F3 dla danych z roku 2007 i 2019	166
Wykres 4.4. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_F4 dla danych z roku 2007 i 2019	167
Wykres 4.5. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_F5 dla danych z roku 2007 i 2019	169
Wykres 4.6. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_F6 dla danych z roku 2007 i 2019	170

Rozdział 5.

Wykres 5.1. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_NF1 dla danych z roku 2007 i 2019	213
Wykres 5.2. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_NF2 dla danych z roku 2007 i 2019	214
Wykres 5.3. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_NF3 dla danych z roku 2007 i 2019	215
Wykres 5.4. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_NF4 dla danych z roku 2007 i 2019	217
Wykres 5.5. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_NF5 dla danych z roku 2007 i 2019	218
Wykres 5.6. Wykresy pudełkowe zmiennej INS_NF6 dla danych z roku 2007 i 2019	219

Rozdział 6.

Wykres 6.1. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej INS_F w roku 2007 i 2019	246
Wykres 6.2. Zmiany wartości zmiennej ukrytej INS_F w roku 2019, w stosunku do 2007	247

Wykres 6.3. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej INS_NF w roku 2007 i 2019.....	248
Wykres 6.4. Zmiany wartości zmiennej ukrytej INS_NF w roku 2019, w stosunku do 2007.....	249
Wykres 6.5. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej INS w roku 2007 i 2019	251
Wykres 6.6. Zmiany wartości zmiennej ukrytej INS w roku 2019, w stosunku do 2007.....	251
Wykres 6.7. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej RG_EKO w roku 2007 i 2019.....	253
Wykres 6.8. Zmiany wartości zmiennej ukrytej RG_EKO w roku 2019, w stosunku do 2007	254
Wykres 6.9. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej RG_PEK w roku 2007 i 2019	255
Wykres 6.10. Zmiany wartości zmiennej ukrytej RG_PEK w roku 2019, w stosunku do 2007	256
Wykres 6.11. Ranking UE-27 według oszacowań zmiennej ukrytej RG w roku 2007 i 2019	258
Wykres 6.12. Zmiany wartości zmiennej ukrytej RG w roku 2019, w stosunku do 2007.....	258

Spis rysunków

Rozdział 1.

Rysunek 1.1. Rozwój gospodarczy według paradygmatu klasycznego.....	20
Rysunek 1.2. Rozwój gospodarczy według paradygmatu keynesowskiego.....	22
Rysunek 1.3. Ewolucja teorii kapitału w myśli ekonomicznej	32
Rysunek 1.4. Model rozwoju gospodarczego według Schumpetera	33
Rysunek 1.5. „Zakłęte kręgi ubóstwa” według Ragnara Nurske	43
Rysunek 1.6. Wzorzec strukturalnych zmian rozwojowych (teoria trzech sektorów)	45
Rysunek 1.7. Krzywe Simona Kuzneta	46
Rysunek 1.8. „Głębokie” czynniki wzrostu gospodarczego	48

Rozdział 2.

Rysunek 2.1. Konstrukcja wskaźnika HDI.....	54
Rysunek 2.2. Wykres pudełkowy i jego interpretacja	69
Rysunek 2.3. Wymiary rozwoju gospodarczego wyróżnione w niniejszej pracy.....	73

Rozdział 3.

Rysunek 3.1. Instytucjonalizm a powstanie nowych nurtów badań.....	108
Rysunek 3.2. Definiowanie instytucji w naukach społecznych	110
Rysunek 3.3. Związek między procesowym a modelowym ujęciem instytucji według Aokiego.....	113
Rysunek 3.4. Tworzenie, ewolucja i funkcjonowanie instytucji w gospodarce	115
Rysunek 3.5. Instytucje w procesie obniżania kosztów transakcyjnych	116
Rysunek 3.6. Procesy, podmioty i struktury a rozwój gospodarczy	120
Rysunek 3.7. Struktura układu instytucjonalnego według Williamsona.....	121
Rysunek 3.8. Instytucje w procesie obniżania kosztów transakcyjnych	124
Rysunek 3.9. Instytucje w procesie obniżania kosztów transakcyjnych	129
Rysunek 3.10. Kanały oddziaływania instytucji na rozwój gospodarczy	130
Rysunek 3.11. Dekompozycja syntetycznej miary Freedom in the World (Freedom House).....	134

Rozdział 5.

Rysunek 5.1. Instytucjonalny wymiar tworzenia kapitału ludzkiego.....	183

Rozdział 6.

Rysunek 6.1. Schemat przykładowego modelu PLS-SEM	225
Rysunek 6.2. Schemat modelu PLS-SEM wykorzystywanego w pracy	234
Rysunek 6.3. Analiza redundancji zmiennej ukrytej rzędu drugiego – RG (model dla 2007 roku)	238
Rysunek 6.4. Analiza redundancji zmiennej ukrytej rzędu drugiego – RG (model dla 2019 roku)	242
Rysunek 6.5. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej INS_F w 2007 i 2019	247
Rysunek 6.6. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej INS_NF w 2007 i 2019	250
Rysunek 6.7. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej INS w 2007 i 2019	252

Rysunek 6.8. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej RG_EKO w 2007 i 2019	254
Rysunek 6.9. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej RG_PEK w 2007 i 2019	257
Rysunek 6.10. Podział gospodarek UE* pod względem wartości zmiennej RG w 2007 i 2019.....	259

Streszczenie

Rozwój gospodarczy należy do grupy najważniejszych kategorii w teorii ekonomii. W literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele analiz tego procesu, mimo to, ciągle nie udało się w zadowalającym stopniu wyjaśnić, dlaczego gospodarki o podobnym wyposażeniu w zasoby, znajdują się na zupełnie innym poziomie, a także osiągają różną dynamikę, rozwoju. Koniecznym okazuje się wychodzenie poza granice zasad ortodoksyjnej teorii ekonomii i poszukiwanie nowych rozwiązań, które umożliwią lepsze wyjaśnienie występowania znaczących dysproporcji w poziomie rozwoju, a także jego dynamice, pomiędzy współczesnymi gospodarkami światowymi.

Przedmiotem badań jest rozwój krajów należących do Unii Europejskiej (UE-27), zaliczanych współcześnie do gospodarek wysoko rozwiniętych. Nie jest to jednak populacja jednorodna pod względem poziomu rozwoju. Szczególne różnice zauważalne są pomiędzy państwami „starej” Unii (UE-16) a Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11). Wydaje się, że powody takiego stanu rzeczy mają podłoże instytucjonalne. Gospodarki EŚW-11 w latach 90. XX w. rozpoczęły proces transformacji systemowej. Przyjęły kapitalistyczne zasady funkcjonowania gospodarki, które obowiązywały w pozostałych krajach UE-27 od wielu lat. **Problemem badawczym** jest znaczna skala nierówności rozwojowych występujących pomiędzy gospodarkami UE-27, a także niskie tempo rozwoju unijnych gospodarek potransformacyjnych.

W pracy instytucje zostały zdefiniowane jako zestaw względnie trwałych norm, zwyczajów, zasad, a także reguł, kształtujących relacje oraz zachowania jednostek, grup, a także podmiotów. Co do pozytywnego wpływu instytucji na rozwój nie ma wątpliwości, znacznie istotniejszą, a zarazem trudniejszą, kwestią jest wskazanie, które z nich mają najsilniejszy wpływ na dynamizowanie tego procesu. Na podstawie pogłębionej analizy literatury wybrano pięć elementów układu instytucjonalnego o potencjalnie największym znaczeniu w gospodarce. Były to: prawa własności, regulatory działalności gospodarczej, należące do podsystemu instytucji formalnych; skłonność do zdobywania wiedzy, skłonność do oszczędzania, zaufanie społeczne, które można zaliczyć do instytucji nieformalnych.

Nie ulega wątpliwości, że instytucje są jednym z wymiarów rozwoju, jednak na potrzeby niniejszej pracy przyjęto założenie o wyłączeniu ich ze struktury tego procesu i traktowaniu ich w kategorii jego czynnika. **Zbiorowość statystyczną** stanowiło 27 gospodarek Unii Europejskiej (UE-27), natomiast za **okres badawczy** przyjęto rok 2007 i 2019.

Celem poznawczym pracy jest identyfikacja oddziaływania jakości instytucji na poziom rozwoju wśród państw UE-27, a także wskazanie najistotniejszej grupy instytucji w rozwoju gospodarek UE-27. Wypracowanie narzędzi statystyczno-ekonometrycznych do modelowania, a także pomiaru rozwoju uzależnionego od instytucji jest **celem aplikacyjnym**. **Celem metodycznym** jest określenie możliwości uzupełnienia rozważań o instytucjach modelami statystyczno-ekonometrycznymi i wypracowanie metodyki modelowania zależności rozwoju od jakości instytucji.

Konsekwencją podjętego przedmiotu badań jest sformułowanie **pytań badawczych**, stanowiących uporządkowanie rozważań prowadzonych w pracy. Ich brzmienie jest następujące:

- Jakie czynniki determinują dynamikę współczesnych gospodarek? Które aspekty rozwoju gospodarczego najistotniej różnicują gospodarki UE-27 między sobą?
- W jaki sposób instytucje wpływają na dynamizowanie procesów gospodarczych występujących w gospodarce?
- Jaką rolę pełnią instytucje formalne w dynamizowaniu rozwoju gospodarki? Jaki jest mechanizm oddziaływania praw własności i regulatorów działalności gospodarczej na proces rozwoju gospodarczego?
- Jakie znaczenie mają instytucje nieformalne w procesie rozwoju? Jaki jest mechanizm oddziaływania skłonności do zdobywania wiedzy, skłonności do oszczędzania i zaufania na rozwój gospodarczy?
- Jakość której, z zaproponowanych grup instytucji (formalne, czy nieformalne), silniej determinuje poziom rozwoju gospodarczego w krajach UE-27? Czy nastąpiły w tym zakresie zmiany na przestrzeni analizowanych lat?

Celom pracy, a także przyjętej metodzie badań ekonomicznych, podporządkowano jej strukturę. Praca składa się ze wstępu, sześciu rozdziałów o charakterze teoretyczno-empirycznym, zakończenia, a także dodatków porządkujących wykorzystane w pracy źródła, rysunki, tabele, wykresy, a także stanowiących uzupełnienie analizy ilościowej. Rozdział pierwszy obejmuje konceptualizację rozwoju, a także krytyczny przegląd odkryć teoretycznych związanych z tym procesem. W rozdziale drugim przeprowadzono przegląd metod pomiaru rozwoju gospodarczego, przedstawiono kryteria doboru zmiennych do analizy empirycznej, a także dokonano oceny rozwoju gospodarek UE-27 w roku 2007 i 2019 przez pryzmat wybranych zmiennych. Przedmiotem rozważań w rozdziale trzecim są instytucje i ich znaczenie w gospodarce. Rozdział czwarty obejmuje identyfikację kanałów oddziaływania wybranych instytucji formalnych na rozwój, a także pomiar ich jakości w krajach UE-27 w badanych latach. W rozdziale piątym podjęto próbę identyfikacji mechanizmów wpływu wybranych instytucji nieformalnych na rozwój, a także oceny ich jakości w gospodarkach UE-27 w roku 2007 i 2019. Rozdział szósty zawiera empiryczną analizę zależności poziomu rozwoju gospodarczego od jakości instytucji, przeprowadzoną przy skonstruowaniu modelu PLS-SEM, która stanowiła uogólnienie i podsumowanie rozważań podjętych w rozprawie.

Perspektywa instytucjonalna umożliwia nowe spojrzenie na kategorie, które powszechnie zaliczane są do grupy *stricte* ekonomicznych. Badanie instytucji poszerza obszar badań ekonomicznych, przez co pozwala na pełniejsze zrozumienie, dotychczas w pełni niewyjaśnionych, procesów zachodzących w gospodarkach. Instytucje, rozumiane w kategorii powszechnych norm społecznych, generują szereg bodźców warunkujących powstawanie i utrzymywanie się relacji występujących w gospodarce, a także przebieg procesów w niej zachodzących. Wydaje się zatem, że analiza ich działania może znacząco przyczynić się do zrozumienia natury samego rozwoju. Oddziaływanie instytucji na rozwój gospodarczy następuje za pośrednictwem dwóch kanałów – bezpośredniego, a także pośredniego. Z jednej strony instytucje warunkują poziom, ale i dynamikę, wzrostu gospodarczego, czyli bazowego wymiaru rozwoju. Z drugiej zaś, oddziałują na jego inne determinanty (wymiary rozwoju).

Znaczenie praw własności w rozwoju gospodarczym wydaje się niepodważalne. Umożliwiają one dokonywanie transakcji, stwarzają bezpieczne warunki do prowadzenia działalności gospodarczej, usprawniają przepływ informacji, mogą także służyć zabezpieczeniu transakcji. Ponadto, wyłączne, egzekwowalne, transferowalne i właściwie zabezpieczone prawa własności sprzyjają wzrostowi inwestycji, poprawie atrakcyjności inwestycyjnej, dynamizowaniu wymiany międzynarodowej, poprawie wykorzystania i akumulacji kapitału, zwiększeniu sprawności funkcjonowania rynku pracy, wzrostowi poziomowi innowacyjności przedsiębiorstw, a także utrzymaniu jakości środowiska naturalnego. Jedynie ich wpływ na ograniczanie nierówności społecznych pozostaje nieoczywisty. Z jednej strony utrwalają one przeszły podział zasobów, który przyczynia się do tworzenia nierównych szans, z drugiej zaś ich działanie sprzyja rozszerzeniu redystrybucyjnych możliwości państwa.

Ważną rolę w tworzeniu warunków rozwoju pełnią także regulatory działalności gospodarczej. Ich występowanie, a także wysoka jakość, sprzyja tworzeniu odpowiednich ram prawnych funkcjonowania jednostek gospodarczych, skłania przedsiębiorców do działań efektywnych ekonomicznie, sprzyja tworzeniu klimatu inwestycyjnego oraz przyczynia się ograniczeniu szkodliwej środowiskowo działalności producentów. Jedynie ich znaczenie w działalności innowacyjnej wydaje się niejednoznaczne. Z jednej strony regulatory działalności gospodarczej tworzą otoczenie umożliwiające swobodną realizację tej działalności, jednak z drugiej mogą wprowadzać szereg ograniczeń, przyczyniających się do jej zahamowania.

Skłonność do zdobywania wiedzy, której wyrazem jest jej zasób w gospodarce, pozytywnie oddziałuje na wymiary rozwoju. Omawiana instytucja nieformalna przyczynia się do tworzenia warunków sprzyjających usprawnianiu procesu produkcji (szczególnie w zakresie indukowania postępu technicznego), jest determinantą działalności innowacyjnej, warunkuje napływ kapitału zagranicznego, oddziałuje na stan zdrowia, a także przekłada się na wzrost świadomości społecznej,

intensyfikację obywatelskiej partycypacji i wzrost oczekiwań co do różnych sfer życia społeczno-gospodarczego członków społeczeństwa.

Wzrost skłonności do oszczędzania, który odzwierciedlany jest wzrostem zasobu oszczędności w gospodarce, przyczynia się do zwiększenia dynamiki inwestycji, zmiany strukturalnych w produkcji (wyzwała procesy bardziej czasochłonne, które prowadzą do uzyskania lepszych efektów), poprawy stabilizacji makroekonomicznej i niezależności międzynarodowej gospodarki, a także sprzyja minimalizacji ryzyka wystąpienia i skali ubóstwa.

W pracy zaobserwowano także wielokanałowe oddziaływanie zaufania na rozwój. Zaufanie społeczne (zarówno interpersonalne, jak i organizacyjne) przyczynia się do tworzenia ogólnych warunków sprzyjających rozwojowi (w szczególności redukcji kosztów transakcyjnych, usprawnienia przepływu informacji). Wzrost zaufania skutkuje zwiększeniem dynamiki działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw, poprawą atrakcyjności inwestycyjnej, intensyfikacją przedsiębiorczej, a także innowacyjnej, aktywności ludzi, wzrostem sprawności funkcjonowania rynku pracy, poprawą stanu zdrowia społeczeństwa, a także sprzyja usprawnieniu funkcjonowania pozostałych elementów układu instytucjonalnego.

Skonstruowany, a następnie pozytywnie zweryfikowany pod względem merytorycznym i statystycznym, hierarchiczny model PLS-SEM zależności poziomu rozwoju od jakości instytucji posłużył uogólnieniu rozważań prowadzonych w pracy. Przy jego wykorzystaniu ujawniono, między innymi, że jakość instytucji silnie, pozytywnie i istotnie statystycznie oddziałuje na poziom rozwoju gospodarczego w krajach UE-27, zarówno w roku 2007, jak i 2019. Ponadto, wskazano, że znaczenie w dynamizowaniu rozwoju tych gospodarek miała zarówno jakość instytucji formalnych, jak i nieformalnych; przy czym siła oddziaływania tych drugich była większa. Analiza empiryczna umożliwiła stwierdzenie, że spośród dwóch komponentów rozwoju większe znaczenie ma jego wymiar ekonomiczny, niż pozaekonomiczny. Wyniki modelowania PLS-SEM (wartości poszczególnych zmiennych ukrytych) potwierdziły także występowanie wyraźnych różnic zarówno w poziomie rozwoju, jak i jakości instytucji, pomiędzy krajami UE-16 a EŚW-11. Uzyskane wyniki analizy empirycznej pozostają w zgodzie z wnioskami sformułowanymi na podstawie utworzonych ciągów przyczynowo skutkowych, a także przytoczonymi badaniami empirycznymi innych naukowców. Na tej podstawie można przypuszczać, że związek instytucji i rozwoju ma nie tylko charakter relacji korelacyjnej, ale także przyczynowej.

Summary

Economic development is among the most important categories in economic theory. In the literature, one can find many analyses of this process, nevertheless, it has still not been possible to satisfactorily explain why economies with similar resource are at completely different levels, and achieve different dynamics, of development. It turns out to be necessary to go beyond the boundaries of the principles of orthodox economic theory and to search for new solutions that will enable to better explain the occurrence of notable disparities in the level, as well as dynamics, of development between modern world economies.

The subject of the study is the development of countries belonging to the European Union (EU-27), which are classified as highly developed economies. However, this is not a homogeneous population in terms of the level of development. Particular differences are noticeable between the countries of the "old" Union (EU-16) and Central and Eastern Europe (CEE-11). The reasons for this seem to have an institutional basis. The CEE-11 economies in the 1990s began a process of systemic transformation. They adopted the capitalist principles that had prevailed in the rest of the EU-27 for many years. **The research problem** is the major scale of development inequality that exists among the EU-27 economies, as well as the low rate of development of the EU post-transformation economies.

The thesis defines institutions as a set of relatively permanent norms, customs, rules, as well as principles, shaping relationships and the behavior of individuals, groups, and entities. As for the positive effect of institutions on development there is no doubt, a much more important, and at the same time more difficult, issue is to identify which of them have the strongest influence on the dynamization of this process. On the basis of an in-depth analysis of the literature, five elements of the institutional system with the greatest potential importance in the economy were selected. These were: property rights, the regulators of economic activity, which belong to the subsystem of formal institutions; the propensity to acquire knowledge, the propensity to save, and social trust, which can be categorized as informal institutions.

There is no doubt that institutions are one of the dimensions of development, but for the purposes of this thesis, the assumption was made to exclude them from the structure of this process and treat them as a factor of it. **The statistical population** consisted of 27 economies of the European Union (EU-27), while 2007 and 2019 were taken as **the research period**.

The cognitive purpose of the study is to identify the influence of the quality of institutions on the level of development among the EU-27 countries, as well as to determine the most significant group of institutions in the development of the EU-27 go-economies. The development of statistical-econometric tools for modeling, as well as measuring development dependent on institutions is **the application purpose**. **The methodological aim** is to determine the possibility of supplementing considerations of institutions with statistical-econometric models and to develop a methodology for modeling the dependence of development on the quality of institutions.

The consequence of the subject of the study undertaken is the formulation of research questions, structuring the considerations carried out in the work. Their wording is as follows:

- What factors determine the dynamics of modern economies? Which aspects of economic development most significantly differentiate the economies of the EU-27 among themselves?
- How do institutions affect the economic processes occurring in the economy?
- What role do formal institutions play in dynamizing the development of the economy? What is the mechanism of the influence of property rights and regulators of economic activity on the economic development?
- What is the importance of informal institutions in the development process? What is the mechanism of influence of propensity to acquire knowledge, propensity to save and trust on economic development?
- The quality of which, of the proposed groups of institutions (formal or informal), more strongly determinates the level of economic development in the EU-27 countries? Has there been any change in this regard over the years analyzed?

The objectives of the work, as well as the adopted method of economic research, were subordinated to its structure. The work consists of an introduction, six chapters of a theoretical and empirical nature, a conclusion, as well as appendices organizing the sources, figures, tables, charts used in the work, as well as supplementing the quantitative analysis. Chapter one includes a conceptualization of development, as well as a critical review of theoretical findings related to this process. Chapter two reviews methods for measuring economic development, presents criteria for selecting variables for empirical analysis, and assesses the development of the EU-27 economies in 2007 and 2019 through the selected variables values. The subject of consideration in chapter three is institutions and their importance in the economy. Chapter four covers the identification of channels of influence of selected formal institutions on development, as well as the measurement of their quality in the EU-27 countries in the years under study. Chapter five attempts to identify the mechanisms of influence of selected informal institutions on development, as well as to assess their quality in the EU-27 economies in 2007 and 2019. Chapter six contains an empirical analysis of the dependence of the level of economic development on the quality of institutions,

carried out with the construction of the PLS-SEM model, which provided a generalization and summary of the considerations undertaken in the dissertation.

The institutional perspective allows new insights into categories that are commonly considered strictly economic. The study of institutions broadens the field of economic research, thus allowing for a more complete explanation of processes occurring in economies. Institutions, understood in the category of universal social norms, generate a number of incentives that condition the formation and maintenance of relations occurring in the economy, as well as the course of processes in it. Therefore, it seems that the analysis of their operation can significantly contribute to understanding the nature of development itself. The impact of institutions on economic development occurs through two channels – direct, as well as indirect. On the one hand, institutions condition the level, but also the dynamics, of economic growth, the underlying dimension of development. On the other, they influence its other determinants (dimensions of development).

The importance of property rights in economic development seems undeniable. They enable transactions, create a secure environment for economic activity, improve the flow of information, and can also serve to secure transactions. In addition, exclusive, enforceable, transferable and properly secured property rights are conducive to increasing investment, improving investment attractiveness, dynamizing international exchange, improving the use and accumulation of capital, increasing the efficiency of the labor market, increasing the level of innovation of enterprises, and maintaining the quality of the environment. Only their impact on reducing social inequality remains non-obvious. On the one hand, they perpetuate the past distribution of resources, which contributes to the creation of unequal opportunities, while on the other hand, their action promotes the expansion of the state's redistributive capacity.

Regulators of economic activity also play an important role in creating conditions for development. Their occurrence, as well as their high quality, promotes the creation of an appropriate legal framework for the operation of economic units, induces entrepreneurs to act in an economically efficient manner, promotes the creation of an investment climate and contributes to the reduction of environmentally harmful activities of producers. Only their importance in innovation activities seems ambiguous. On the one hand, regulators of economic activity create an environment that enables the free realization of this activity, but on the other they can introduce a number of restrictions that contribute to its inhibition.

The propensity to acquire knowledge, the expression of which is its stock in the economy, positively affects the dimensions of development. The informal institution in question contributes to the creation of conditions conducive to the improvement of the production process (especially with regard to the induction of technical progress), is a determinant of innovative activity, determines the inflow of foreign capital, affects the state of health, and translates into an increase in

social awareness, intensification of civic participation and an increase in expectations regarding various spheres of socio-economic life of members of society.

The work also observed the multichannel impact of trust on development. Social trust (both interpersonal and organizational) contributes to the creation of general conditions conducive to development (in particular, reducing transaction costs, improving the flow of information). An increase in trust results in an increase in the dynamics of investment activity of enterprises, an improvement in investment attractiveness, an intensification of pre-entrepreneurial, as well as innovative, activity of people, an increase in the efficiency of the functioning of the labor market, an improvement in the health of society, and also promotes the improvement of the functioning of other elements of the institutional system.

The constructed hierarchical PLS-SEM model of the dependence of the level of development on the quality of institutions, which was positively verified in terms substantive and statistical criteria, served to generalize the considerations carried out in the paper. Using it, it was revealed, among other things, that the quality of institutions strongly, positively and statistically significantly affects the level of economic development in the EU-27 countries, both in 2007 and 2019. In addition, it was indicated that the importance in the development of these economies had both the quality of formal and informal institutions; with the strength of the influence of the second ones being greater. The empirical analysis made it possible to conclude that of the two components of development, the economic dimension was more important than the non-economic one in formatting this category. The results of PLS-SEM modeling (the values of individual latent variables) also confirmed the existence of clear differences in both the level of development and the quality of institutions between the EU-16 and CEE-11 countries. The obtained results of the empirical analysis are in line with the conclusions formulated on the basis of the created causal sequences, as well as the cited empirical studies of other researchers. On this basis, it can be supposed that the relationship between institutions and development is not only a correlative, but also a causal.