

VIII KONFERENCJA NAUKOWA Z  
CYKLU  
„INSTYTUCJE W TEORII I PRAKTYCE”

KSIEGA ABSTRAKTÓW

Toruń 2025

## Spis treści

|                                                    |    |
|----------------------------------------------------|----|
| Katarzyna Bentkowska; Małgorzata Szczepaniak ..... | 4  |
| Mirosław Bochenek .....                            | 6  |
| Jerzy Boehlke .....                                | 7  |
| Robert Ciborowski; Karolina Trzaska .....          | 8  |
| Krzysztof Derejski .....                           | 9  |
| Wiktoria Domagała.....                             | 10 |
| Julia Domańska .....                               | 12 |
| Yanina Dymitrowska .....                           | 13 |
| Kamil Golacik; Maciej Ryczkowski.....              | 14 |
| Ewa Gruszevska.....                                | 15 |
| Konrad Jeszke .....                                | 16 |
| Katarzyna Kamińska; Anna Dziennis .....            | 17 |
| Mikołaj Klimczak.....                              | 19 |
| Kamil Kowalski.....                                | 20 |
| Aneta Kosztowniak .....                            | 21 |
| Kacper Krakowski .....                             | 24 |
| Sławomir Kuźmar .....                              | 25 |
| Renata Kwiatkowska .....                           | 27 |
| Antoni Łaszewski.....                              | 28 |
| Dawid Megger .....                                 | 29 |
| Joanna Michalak; Anna Forney.....                  | 30 |
| Paweł Miłobędzki .....                             | 31 |
| Wojciech Misiński .....                            | 32 |
| Michał Moszyński .....                             | 34 |
| Alamgir Muhammad; Magdalena Osińska .....          | 36 |
| Magdalena Osińska; Xiaohong Xie .....              | 37 |
| Izabela Ostoj.....                                 | 38 |

|                              |    |
|------------------------------|----|
| Renata Pęciak.....           | 39 |
| Dawid Piątek.....            | 41 |
| Katarzyna Pinker.....        | 42 |
| Stanisław Rudolf .....       | 43 |
| Stefan Sękowski.....         | 44 |
| Katarzyna Skrzyszewska ..... | 46 |
| Katarzyna Smolny .....       | 47 |
| Agnieszka Szulc-Obłoz.....   | 48 |
| Dominik Śliwicki.....        | 49 |
| Łukasz Topolewski .....      | 50 |
| Bartosz Totleben.....        | 51 |
| Piotr Wiśniewski.....        | 52 |
| Andrzej Wojtyna .....        | 53 |
| Edyta Zduńska-Leseux.....    | 55 |

# **TRUST AND ATTITUDES TOWARDS INCOME INEQUALITY: AN ANALYSIS BY INCOME CLASS IN POLAND**

Katarzyna Bentkowska; Małgorzata Szczepaniak

This article examines the complex relationship between income class, trust, and attitudes toward income inequality in Poland. Polish society, similar to other post-socialist countries, continues to exhibit comparatively lower levels of trust. Moreover, in recent years, a series of crises has eroded trust in institutions, raising significant concerns about the declining credibility of governments and public administration in many Western economies. According to research, trust has a significant influence on the well-being of societies, and numerous positive associations exist between trust and outcomes in various fields, including those related to inequality. Motivated by growing concerns about rising inequality and social fragmentation, this study aims to understand how trust, both generalized and institutional, is distributed across income strata, and how these trust patterns relate to the public's acceptance of income disparities. While existing literature has demonstrated a strong relationship between inequality and trust (societies with higher levels of trust are characterized by higher equality), this study offers a new perspective by focusing not on objective measures, such as the Gini index, but on perceived inequality. Furthermore, it disaggregates trust into specific dimensions to capture its multifaceted nature more precisely.

Using data from the 2020 European Values Study (EVS), which surveyed 1,352 Polish adults, the analysis stratifies respondents into five income groups. Attitudes towards income inequality are gauged through a question on the extent to which respondents believe incomes should be more equal or whether greater incentives for individual effort are necessary. Trust is operationalized through factor analysis of EVS questions, resulting in distinct dimensions: generalized trust (trust in strangers and trust in relatives) and institutional trust (trust in the political organizations and trust in implementing organizations). The methodology involves non-parametric statistical tools due to the non-normal distribution of variables. Kruskal-Wallis tests, Chi-square tests, and Kendall's Tau measures are used to assess distributional differences and relationships across income classes. Furthermore, Dunn's post hoc tests identify where differences lie between groups, and binary logistic regression models examine how trust dimensions predict the acceptance of inequality at both the national level and within specific income classes.

The results indicate a clear class-based divide in perceptions of income inequality. Higher income classes exhibit significantly more positive attitudes toward income inequality, with the most notable difference between the lowest and highest income classes. Generalized trust in strangers and trust in relatives also increase with income, whereas trust in political organizations decreases. Trust in implementing organizations shows no significant variation across classes.

The relationship between trust and attitudes toward inequality is nuanced. Nationally, higher generalized trust is weakly associated with a more positive attitude toward income inequality, suggesting a legitimizing role. However, within-class analysis reveals important variations. In the lower-middle income group, high trust in relatives correlates with reduced acceptance of inequality, possibly reflecting solidarity-based egalitarianism. In contrast, in the upper-middle class, greater trust in relatives is associated with more favorable views of inequality, suggesting internalized meritocratic beliefs.

These findings emphasize the importance of income class in mediating the links between trust and inequality perceptions. They suggest that trust plays both legitimizing and critical roles depending on the socioeconomic context, and that the nature of trust, whether toward distant others or close relations, can function differently across social strata. By incorporating both attitudinal and structural factors, the study highlights the need for class-sensitive approaches to analyzing inequality legitimization and trust by income class.

# **NIEDOCENIANY PRZEŁOM MIKOŁAJA KOPERNIKA W ZAKRESIE MYŚLI EKONOMICZNEJ**

Mirosław Bochenek

Mikołaj Kopernik był największym z rodu Polaków. Identyfikacją i popularyzacją jego dokonań we wszystkich uprawianych przez niego dziedzinach zajmowano się podczas kongresów kopernikowskich. Pierwszy nieformalny i bardzo skromny odbył się w 1873 r. w Krakowie. Następne zorganizowano w niepodległej Polsce, tj. w latach 1923, 1953, 1973 i ostatni 2 lata temu. Niestety, mimo wysiłków wielu badaczy i postępów co do ustaleń na temat rzeczywistych dokonań M. Kopernika, w opracowaniach naukowych oraz popularno-naukowych, a także w środkach masowego przekazu, w dalszym ciągu pojawiają się nieprawdziwe ustalenia na ten temat.

W zakresie myśli ekonomicznej Wielki Astronom zajmował się zagadnieniami pieniężnymi, którym poświęcił 4 pisma. Przedstawił w nich oryginalną teorię pieniądza oraz sformułował prawo obiegu pieniądza, a także zaprezentował program reformy monetarnej. Niestety, interpretatorzy jego myśli podają błędną liczbę, lata powstania, a nawet tytuły jego traktatów, rodzaj stworzonej teorii pieniądza, innym twórcom przypisują autorstwo prawa obiegu pieniądza, a także przeceniają jego wpływ na reformę monetarną przeprowadzoną przez króla Zygmunta Starego. Autor referatu przedstawi faktyczny wkład M. Kopernika do rozwoju myśli ekonomicznej oraz podejmie próbę identyfikacji źródeł tych błędów.

# INSTYTUCJE W ŚWIEŹLE EKONOMII NARRACYJNEJ

Jerzy Boehlke

Ekonomia narracyjna postrzegana jest zwykle jako efekt rozwoju szeroko rozumianej ekonomii behawioralnej. Najbardziej rozpowszechniona interpretacja jej przedmiotu i metod analizy związana jest z pracą R. J. Shillera „Narrative economics”. Praca ta nawiązuje do znanej książki G.A. Akerlofa i R. Shillera „Zwierzęce instynkty”, w której autorzy wskazali na potrzebę badań uwarunkowań psychologicznych procesów społeczno-gospodarczych w warunkach nierównowagi i ograniczonej racjonalności. Narracje zostały zaliczone do jednego z pięciu aspektów „zwierzęcego instynktu” obok zaufania, poczucia sprawiedliwości i uczciwości, korupcji, zachowań społecznych oraz iluzji pieniężnej. Narracje tworzą wiedzę, a jednocześnie są jej źródłem. Przydatnymi, chociaż trochę zapomnianymi obecnie sposobami analizy i rozumienia tej wiedzy są propozycje koncepcji jej badań powstałe na gruncie socjologii wiedzy. Celem referatu jest prezentacja i wstępna ocena przydatności koncepcji badawczych i interpretacyjnych socjologii wiedzy dla poznania struktury porządku instytucjonalnego oraz procesów jego zmian, a także ukazania jego zalet i ograniczeń jako narzędzia badawczego.

# THE ROLE OF INNOVATION POLICY IN TECHNOLOGICAL TRANSFORMATION IN POLAND

Robert Ciborowski; Karolina Trzaska

**Motivation:** In the context of increasing digitalisation of the economy and the growing importance of technology as a driver of productivity growth, innovation policy is gaining significance as a tool for supporting technological transformation. Poland, as an emerging economy, faces challenges related to the relatively low level of digital technology adoption and a limited capacity to generate and absorb innovation. This article attempts to assess the effectiveness of national innovation policy in supporting technological transformation in Poland by employing international comparative indices such as the World Bank's Digital Adoption Index, the Global Innovation Index (with particular emphasis on the Political Environment component), and the European Innovation Scoreboard.

**Aim:** The aim of this article is to identify and evaluate the role of innovation policy in shaping the pace and direction of technological transformation in Poland during the period 2015–2023. The analysis takes into account both the institutional conditions of innovation policy and the effectiveness of selected public support instruments, with particular attention paid to changes in the level of digital technology adoption.

**Results:** The findings indicate a low but gradually improving effectiveness of national innovation policy in stimulating technological transformation. Poland has recorded a steady improvement in digital adoption indicators, although it remains below the EU average. The analysis of the *political environment* component of the GII confirms that institutional stability and regulatory frameworks significantly influence the effectiveness of implemented innovation policies. The results suggest the need to further strengthen synergies between science policy, digitalisation, and industrial policy, as well as to intensify efforts to support technology absorption in the SME sector.

# INSTYTUCJE WŁĄCZAJĄCE REWOLUCJI FRANCUSKIEJ

Krzysztof Derejski

Instytucje włączające, których wprowadzenia we Francji domagał się stan trzeci w zeszytach skarg na Stany Generalne 1789 roku, zostały stworzone w czasie rewolucji francuskiej. Zdaniem laureatów Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii z 2024 roku Darona Acemoglu, Simona Johnsa i Jamesa Robinsona przyczyniły się one do szybszego wzrostu gospodarczego w XIX wieku w wybranych krajach europejskich, które w latach 1794-1814 doświadczyły „obecności” francuskich wojsk. Na początku wystąpienia omówione zostaną główne założenia teorii instytucji włączających Acemoglu i Robinsona. W kolejnej części zaprezentowane zostaną wybrane instytucje włączające rewolucji francuskiej, zarówno gospodarcze jak i polityczne, proces ich powstawania i ewolucja w latach 1789-1799. Szczególna uwaga poświęcona zostanie: wprowadzeniu równości obywateli wobec prawa, uwłaszczeniu chłopów, ujednoliceniu podatków, likwidacji barier w handlu wewnętrznym, przestrzeganiu praw własności, likwidacji cechów, emancypacji żydów, zniesieniu niewolnictwa w koloniach, reformie edukacji i demokratyzacji życia politycznego. Analiza instytucji włączających oparta będzie na tekstach źródłowych z epoki: zeszytach skarg na Stany Generalne, deklaracji praw człowieka i obywatela z 1789 roku, dekretach Zgromadzenia Narodowego, Zgromadzenia Prawodawczego i Konwentu Narodowego, prawach Rady Pięciuset i Rady Starszych oraz konstytucjach francuskich z czasów rewolucji (teoria). Akty prawne zostaną następnie skonfrontowane z realiami życia codziennego we Francji w tamtych czasach (praktyka). Celem wystąpienia jest pokazanie, że przywoływane przez wspomnianych noblistów włączające instytucje gospodarcze i polityczne rewolucji francuskiej w praktyce nie były aż tak inkluzywne, a rewolucyjna rzeczywistość znacząco odbiegała od rewolucyjnych ideałów. W wystąpieniu podjęta zostanie również próba udzielenia odpowiedzi na pytanie, czemu wspomniana teoria tak bardzo różniła się od praktyki.

# **PIONOWA SEGREGACJA ZAWODOWA WG PŁCI W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO- WSCHODNIEJ**

Wiktoria Domagała

**Motivation:** Despite progress in gender equality across the European Union, vertical occupational segregation remains a persistent feature of labour markets in post-socialist Central and Eastern European countries. This phenomenon is shaped not only by institutional legacies and the complexities of post-transition reforms but also by deeply ingrained cultural norms regarding gender roles and leadership. Enduring disparities in leadership and decision-making positions raise critical questions about the structural and cultural barriers that impede women's professional advancement. Concepts such as the glass ceiling and sticky floor illustrate the challenges women face in both ascending to top-level roles and escaping low-status positions (Domagała, 2019). These dynamics are further reinforced by gender stereotypes, the motherhood penalty (Budig et al., 2012), and the double burden hypothesis (Bratberg et al., 2002), all of which highlight the disproportionate impact of caregiving responsibilities and societal expectations on women's career trajectories. Moreover, the limited translation of gender equality policies from formal frameworks into broader labour market practices underscores the challenges EU member states face in meeting the Union's targets for gender-balanced participation, as outlined in its legal and strategic commitments. These shortcomings are compounded by the persistence of tokenism and the failure to achieve a critical mass of women in decision-making roles – an essential condition for meaningful structural change, according to critical mass theory (Torchia et al., 2011; Tyrowicz and Drażkowski, 2024).

**Aim:** This article investigates the persistence of gender disparities in decision-making positions across selected post-socialist countries in Central and Eastern Europe.

**Scope of the Analysis:** The study addresses a research gap by focusing on the often-overlooked post-socialist context of Central and Eastern Europe between 2010 and 2025. It examines Poland and the Baltic States (Lithuania, Latvia, and Estonia), drawing on data from Eurostat, the European Institute for Gender Equality (EIGE), and the World Values Survey.

**Legal Framework:** Over the past decade, institutional efforts to promote gender balance in corporate leadership have intensified. As early as 2011, the European Parliament emphasized the

importance of gender mainstreaming in decision-making structures, advocating for a minimum of 30% female representation on management boards by 2015 and 40% by 2020. This commitment was formalized in Directive (EU) 2022/2381 (European Parliament, 2022), which mandates that, by 30 June 2026, listed companies ensure that at least 40% of non-executive board positions or 33% of all directorships are held by members of the underrepresented sex.

**Preliminary Results:** A key dimension of vertical occupational segregation is the underrepresentation of women in top corporate leadership roles. This issue has been addressed through the evolving EU legal framework aimed at improving gender balance in decision-making. The study reveals significant variation in progress across the analysed countries (see Table 1). Latvia demonstrates the most consistent advancement toward EU targets, followed by Lithuania, which shows dynamic improvement. Poland exhibits moderate progress, while Estonia lags behind, underscoring the need for more effective measures to promote gender parity in corporate leadership.

Table 1. Women on boards

|           | European Parliament resolution of 6 July 2011 on women and business leadership |                        |                           | Directive (EU) 2022/2381 of the European Parliament and of the Council of 23 November 2022 on improving the gender balance among directors of listed companies and related measures |                                                  |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
|           | Largest listed companies: board members [female %]                             |                        |                           | Non-executive directors                                                                                                                                                             | Director positions (executive and non-executive) |
|           | EU TARGET: 30% by 2015                                                         | EU TARGET: 40% by 2020 | Last available data: 2025 | EU TARGET: 40% by 2026                                                                                                                                                              | EU TARGET: 33% by 2026                           |
|           | 2015                                                                           | 2020                   |                           | 2025                                                                                                                                                                                | 2025                                             |
| Estonia   | 8,1                                                                            | 8,8                    | 14,6                      | 14,6                                                                                                                                                                                | 18,2                                             |
| Latvia    | 30,4                                                                           | 25,6                   | 31,3                      | 31,3                                                                                                                                                                                | 30,1                                             |
| Lithuania | 14,3                                                                           | 14,3                   | 28,2                      | 29,3                                                                                                                                                                                | 29                                               |
| Poland    | 19,9                                                                           | 22,8                   | 25,4                      | 25,4                                                                                                                                                                                | 21,3                                             |

Source: Own elaboration based on (EIGE 2025a;2025b).

# ROSJA I CHINY W AFRYCE: EKSPANSJA WPŁYWÓW

Julia Domańska

Motywacja: Afryka, a w szczególności region Sahelu, mierzy się z wielowymiarowymi wyzwaniami społeczno-ekonomicznymi, wynikającymi z czynników środowiskowych, demograficznych i politycznych. Pustynnienie, wzrost populacji oraz niestabilność polityczna pogłębiają nierówności i osłabiają zdolność krajów do zapewnienia inkluzywnego rozwoju. W tym kontekście bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) postrzegane są jako potencjalny instrument transformacji, zdolny do wspierania tworzenia miejsc pracy, transferu technologii i budowy infrastruktury. Jednak rzeczywisty charakter i skutki tych inwestycji budzą coraz więcej kontrowersji, szczególnie w odniesieniu do zaangażowania Rosji i Chin.

Cel: Celem referatu jest analiza charakteru i skutków inwestycji rosyjskich i chińskich w Afryce, ze szczególnym uwzględnieniem regionu Sahelu, w kontekście jakości instytucji, suwerenności krajów oraz możliwości inkluzywnego rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Wyniki: Wyniki analizy wskazują, że inwestycje realizowane przez Rosję i Chiny koncentrują się głównie na eksploatacji zasobów naturalnych, ignorując komponenty społeczne, przejrzystość oraz rozwój lokalnej przedsiębiorczości. Zamiast wspierać wzrost instytucjonalny i demokrację, wzmacniają one autorytarne rządy, ograniczają suwerenność polityczną i gospodarczą krajów regionu oraz utrwalają brak egzekwowania podstawowych praw godności człowieka. Dane z międzynarodowych indeksów (Democracy Index, Corruption Perceptions Index, Global Terrorism Index) potwierdzają występowanie trwałych deficytów instytucjonalnych, które są pogłębiane przez obecne inwestycje Rosji i Chin. W świetle tych ustaleń, kluczowe dla przyszłości regionu staje się promowanie form współpracy opartej na przejrzystości, społecznej odpowiedzialności biznesu, poszanowaniu praw człowieka oraz wspieraniu zdolności instytucjonalnych.

# **INSTITUTIONS MATTER: THE ROLE OF INSTITUTIONAL QUALITY IN THE EFFECTIVENESS OF NATURAL RESOURCE FUNDS**

Yanina Dymitrowska

**Research Background:** Natural Resource Funds (NRFs) have become a widely adopted policy instrument designed to mitigate the volatility of resource revenues, promote intergenerational equity, and support macroeconomic stability - key objectives in addressing the challenges posed by the resource curse. However, the effectiveness of these funds varies considerably across countries. Growing scholarly attention has been directed toward the role of institutional quality in explaining these divergent outcomes.

**Purpose of the Article:** This study aims to evaluate the significance of institutional quality in enhancing the effectiveness of NRFs, particularly in mitigating the adverse effects associated with the resource curse.

**Methods:** The analysis draws on a comprehensive empirical study covering 49 resource-rich countries and 43 natural resource funds over the period 2000–2023. The empirical component was preceded by a critical literature review employing the Systematic Literature Review (SLR) methodology. To assess the impact of institutional quality on NRF effectiveness, a panel regression model was applied.

**Findings & Value Added:** The findings underscore the crucial role of institutional quality in shaping the performance and long-term impact of natural resource funds. The study demonstrates that strong institutional frameworks - characterized by transparency, accountability, rule of law, and sound fiscal governance - are essential for the success of NRFs. Conversely, weak institutions often lead to mismanagement, rent-seeking, and a failure to achieve sustainable development objectives. These results reaffirm that institutional quality is not merely a supporting element, but a foundational determinant of effective resource revenue management.

# **INSTITUTIONS, TRADE IMBALANCES, AND GROWTH DYNAMICS: FROM POST-KEYNESIAN ANALYSIS TO WAVELET-BASED INSIGHTS**

Kamil Golacik; Maciej Ryczkowski

This presentation is based on two related articles, both examining the relationship between external imbalances and economic growth in the Euro Area. The first study, *Returning to the Balance of Payments Analysis and Neomercantilist Strategies: Eurozone's Imbalances Growth Impact*, applies a post-Keynesian framework and ARDL modeling to show how the euro's institutional architecture amplifies asymmetric adjustment costs, with current account improvements proving contractionary in deficit countries. Building on these findings, the second study, *Trade Imbalances and Economic Growth: A Euro Area Perspective with Wavelet-Based Analysis*, extends the analysis by employing Continuous and Discrete Wavelet methods to capture time- and frequency-dependent co-movements between current account balances and output growth from 1990 to 2024. This extended approach reveals regime shifts associated with the introduction of the euro, offering new insights into how institutional design interacts with external balances to shape macroeconomic performance.

# CONFLICT AS A SOURCE OF INSTITUTIONAL CHANGE

Ewa Gruszevska

**Motivation:** Contradictions are an inherent component of any society's functioning. Their emergence and intensification contribute to societal development. Social conflicts, as well as contradictions between institutions, may lead to transformations within the institutions themselves and in the relationships between institutions. Institutional change can occur through evolutionary processes driven by repeated interpersonal interactions (informal institutions) or as a result of deliberate decisions undertaken by societal representatives (formal institutions). Such changes are often a response to tensions arising among social actors, interest groups, or due to a misalignment between existing institutional arrangements and evolving societal expectations. External factors, including crises or technological shocks, also exert a significant influence. Within this framework, the role of institutional contradictions or conflicts emerges as a critical driver of institutional change. Notably, one of the key outcomes of such conflicts is the enhanced alignment of institutions with prevailing socio-economic conditions, alongside an increased capacity for institutional adaptability in the face of dynamic and complex real-world environments.

**Aim:** This article aims to identify the drivers of institutional change, with particular emphasis on the role of conflict of interest in the economy. Achieving this objective requires an analysis of institutional change processes.

**Results:** Conflict catalyses institutional transformation, driving institutions to evolve toward greater inclusiveness. As a result, society becomes better adapted to contemporary development challenges, institutional rigidity is reduced, and barriers to economic development are consequently diminished.

# INSTYTUCJONALNE UWARUNKOWANIA ŁADU KORPORACYJNEGO: ANALIZA PORÓWNAWCZA USA I EUROPY

Konrad Jeszke

**Motywacja:** Współczesne przedsiębiorstwa funkcjonują w warunkach narastającej presji społecznej, środowiskowej i regulacyjnej. Napięcia między interesem akcjonariuszy a oczekiwaniami interesariuszy rzucają nowe światło na znaczenie ładu korporacyjnego jako mechanizmu kształtującego odpowiedzialność biznesu. Szczególnie widoczne są różnice między modelem amerykańskim i europejskim, które wynikają z odmiennych tradycji instytucjonalnych i kulturowych.

**Cel:** Celem referatu jest porównawcza analiza modeli ładu korporacyjnego w Stanach Zjednoczonych i Europie, ze szczególnym uwzględnieniem ich instytucjonalnych fundamentów, relacji z interesariuszami oraz wpływu na praktyki zarządzania i odpowiedzialność społeczną firm.

**Wyniki:** Przeprowadzona analiza porównawcza, oparta na studiach przypadków Tesli i Boscha, pokazuje, że amerykański model – oparty na prymacie akcjonariuszy i efektywności finansowej – sprzyja dynamicznemu wzrostowi, lecz pomija aspekty społeczne i środowiskowe. Jego historyczne zakorzenienie znajduje potwierdzenie w precedensie Dodge v. Ford Motor Co. (1919), który ugruntował zasadę maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy jako głównego celu działalności spółki. Europejski model, wspierany przez regulacje takie jak Mitbestimmungsgesetz i dyrektywy UE, promuje zrównoważony rozwój, współzarządzanie oraz większą transparentność. Różnice te są głęboko osadzone w systemach prawnych i kulturowych. Wnioski wskazują, że wybór modelu ładu korporacyjnego nie jest wyłącznie decyzją strategiczną firmy, lecz wynika z instytucjonalnych i systemowych uwarunkowań.

# **INDUSTRIAL INNOVATION POLICY FOR GREEN TRANSFORMATION: EVIDENCE FROM GERMANY AND JAPAN**

Katarzyna Kamińska; Anna Dziennis

Badanie analizuje ewolucję polityki innowacji przemysłowych w kontekście zielonej transformacji, ze szczególnym uwzględnieniem Niemiec i Japonii. Jego głównym celem było przeprowadzenie systematycznego przeglądu literatury dotyczącej polityki przemysłowej, w szczególności w odniesieniu do innowacji oraz integracji przedsiębiorstw i państw z globalnymi sieciami produkcyjnymi. Analizę uzupełniono studiami przypadku branż motoryzacyjnych Niemiec i Japonii, ukazującymi dostosowania wynikające z ponadnarodowych agend ekologicznych oraz zmieniających się uwarunkowań geopolitycznych.

Wyniki podkreślają złożoność dostosowania polityki przemysłowej do celów zielonej transformacji. Współczesne badania wskazują na pojawienie się nowej generacji polityk przemysłowych, które integrują globalne sieci produkcyjne z krajowymi systemami innowacji w celu przyspieszenia postępu technologicznego. Podejścia te promują strategię „zorientowane na misję”, systemowe polityki innowacyjne oraz włączanie celów środowiskowych do planowania przemysłowego. Polityka innowacyjna jest więc coraz częściej postrzegana nie tylko jako narzędzie gospodarcze, ale również jako instrument transformacji systemowej i postępu społecznego.

Przypadek Japonii ilustruje silną współzależność między polityką energetyczną a polityką bezpieczeństwa. Ze względu na strategiczne znaczenie i wysoką energochłonność sektora motoryzacyjnego cele zielonej mobilności są uwzględniane w planowaniu międzysektorowym, aby zapewnić zarówno bezpieczeństwo energetyczne, jak i odporność gospodarki. Z kolei niemiecki sektor motoryzacyjny stoi w obliczu wyzwań strukturalnych związanych z uzależnieniem od taniej energii, zależnością od popytu zagranicznego – zwłaszcza ze strony Chin – oraz opóźnioną adaptacją Europejskiego Zielonego Ładu do tradycyjnych gałęzi przemysłu. Dynamika ta pogłębiła kryzys branży, przejawiający się w szeroko zakrojonych cięciach kosztów, zwolnieniach i zamykaniu zakładów.

Ogólnie rzecz biorąc, badanie pokazuje, że polityka przemysłowa w gospodarkach zaawansowanych musi coraz częściej łączyć cele innowacyjne, bezpieczeństwa oraz

zrównoważonego rozwoju. Niemcy i Japonia stanowią przykłady odmiennych, lecz stopniowo konwergujących prób wpisania zielonej transformacji w szersze strategie przemysłowe.

# **POZA KOSZTY TRANSAKCYJNE: ROLA KULTURY W KSZTAŁTOWANIU SYSTEMÓW GOSPODARCZYCH**

Mikołaj Klimczak

W niniejszym artykule przeanalizowano wzajemne oddziaływanie kultury i kosztów transakcyjnych na kształtowanie dominujących wzorców koordynacji gospodarczej. Przedstawiono analizę porównawczą Europy Zachodniej i Azji Wschodniej (w szczególności Japonii i Korei), gdzie normy kulturowe mają znaczący wpływ na to, czy jako mechanizmy organizacyjne dominują rynki, czy hierarchie korporacyjne. Wykorzystując spostrzeżenia z zakresu ekonomii instytucjonalnej i badań międzykulturowych, w artykule wysunięto tezę, że czynniki kulturowe, takie jak kolektywizm, zaufanie i orientacja długoterminowa, wpływają na stopień minimalizacji kosztów transakcyjnych, sprzyjając w ten sposób dominacji rynku lub korporacyjnemu zarządzaniu w tych regionach. Gospodarki Europy Zachodniej, charakteryzujące się indywidualizmem i naciskiem na efektywność rynku, skłaniają się ku systemom bardziej skoordynowanym rynkowo. Natomiast kolektywistyczne i oparte na zaufaniu kultury Japonii i Korei sprzyjają koordynacji opartej na korporacjonizmie, kładąc nacisk na ład wewnętrzny w ramach podmiotów korporacyjnych. Analizując te odmienne trajektorie, artykuł przedstawia teoretyczne ramy pozwalające zrozumieć kulturowe uwarunkowania organizacji gospodarczej, przyczyniając się zarówno do badań porównawczych z zakresu ekonomii instytucjonalnej, jak i międzynarodowej strategii biznesowej.

# INSTYTUCJE AMERYKAŃSKIEGO RYNKU PRACY W DOBIE PREZYDENTURY FRANKLINA D. ROOSEVELTA

Kamil Kowalski

Prezydentura Franklina D. Roosevelta (1933–1945) była okresem przewartościowania dominującego paradygmatu społeczno-ekonomicznego w Stanach Zjednoczonych. Zmiana ta dotknęła m.in. instytucje związane z kształtowaniem ładu strukturalnego i społecznego w obrębie rynku pracy. W referacie nakreślam kierunek ewolucji tych instytucji ze szczególnym uwzględnieniem wpływu wielkiego kryzysu gospodarczego i programu *New Deal*. Charakteryzuję kluczowe rozwiązania legislacyjne, takie jak *National Industrial Recovery Act* (NIRA) z 1933 r. oraz *National Labor Relations Act* z 1935 r. których celem była regulacja relacji pomiędzy pracodawcami, pracownikami i rządem. Wskazuję nowe rozwiązania instytucjonalne wprowadzone na mocy *Social Security Act* z 1935 r. (system emerytalny i ubezpieczenie od bezrobocia) oraz *Fair Labor Standards Act* z 1938 r. (płaca minimalna). Odmienną optykę reprezentował natomiast *Smith-Connally Act* z 1943 r., ograniczający prawo do strajku w branżach związanych z wysiłkiem militarnym i upoważniający prezydenta do przejmowania kontroli nad niektórymi zakładami produkcyjnymi. Analizie poddaję również stanowisko i rolę związków zawodowych, w szczególności zaś przykłady włączania ich w proces legislacyjny i wpływ na kształtowanie się stosunków pracy w największych zakładach przemysłowych. W ostatniej części odnoszę się do najważniejszych orzeczeń Sądu Najwyższego w przedmiocie ustawodawstwa rynku pracy, w szczególności do argumentacji na rzecz niekonstytucyjności propracowniczych zapisów NIRA (*Schechter Poultry Corp. v. United States*).

# **LEGAL AND INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF ESG AS STRATEGIC AND COMPETITIVE CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL INSTITUTIONS**

Aneta Kosztowniak

The aim of the study is to present the impact of legal regulations and the activity of regulatory bodies on changes in the strategy, conditions of competitiveness and the results of reporting of financial entities in the global economy.

Four research questions were formulated:

1. What are the legal and institutional dependencies in the ESG area and what are the differences between regions in the global economy?
2. Which regulators are most active in ESG legislation?
3. What scopes of financial institutions' strategies require the greatest adjustment changes according to ESG regulations?
4. What is the ESG competition and which regulators and financial institutions are leading the way?

The results of the analyses indicate that: legal and institutional dependencies in the area of ESG in financial institutions result from the scope of being subject to outlined legal regulations and control by specific supervisory authorities. International legal standards issued by global regulatory bodies (TCFD, SASB, ISSB, IOSCO, IAASB, IESBA, IFRS Foundation) apply to transnational corporations as well as smaller institutions operating in many markets. These regulations apply to both parent companies and ultimate parent companies, branches and subsidiaries. The internationalization of operations forces companies to apply regulations both in the country of their headquarters and in the host countries. The structure of the ESG framework is therefore made up of legal regulations, regulatory and supervisory bodies at three levels: global, regional and national. Differences in the subjective and objective requirements of ESG regulations appear mainly at the regional and national level. Differences in the development of financial market segments as well as internal priorities (regional or national) determine the intensification of ESG implementation in individual sectors. Advanced implementation procedures occur in the banking and insurance sector (EU, USA) or pension and investment funds, Asset and Fund Managers (USA, Asia).

Regulators' ESG activity has been intensified over the past ten years. Nevertheless, international institutions establishing global regulations are particularly active. Regional regulators are making a wide range of adjustments to the EU, US and Asia. The increase in the scope of ESG regulations and the speed of their introduction in global institutions is confirmed by the reporting results disclosed by the TCFD and FSB.

The scope of ESG regulations is multifaceted, which is why it affects the overall activities of institutions. Nevertheless, the pillars of change are the areas of risk management, planning, investing and reporting. In larger financial institutions obliged by law, the changes concern both operational and strategic activities, while in smaller ones mainly strategic planning. In management, ESG risk is usually associated with classic risks requiring constant monitoring, transformation processes are taken into account in planning, and in investment activities, issues of compliance of the nomenclature with the actual scope of green activity (when formulating the names of investment funds or green bond issues). In the field of production or services, it is important to use the right labels for the products offered. Particular attention is required from financial institutions (banks, insurance companies or investment funds) to reporting, disclosure and due diligence in the supply chain.

On the one hand, competition in the ESG area concerns regulators, which try to introduce regulations in the broadest and often short term. Examples of leaders in this area are the EU regulatory authorities (EC, EBA, ESMA). On the other hand, entities implementing ESG regulations also participate in this competition. Many transnational corporations try not only to comply with the applicable regulations, but also to accelerate the transformation processes in their entities. This is due to the fact that ESG is treated as a new element of competitive struggle. The implementation of ESG processes often allows you to improve your reputation, strengthen your brand, and differentiate yourself from other entities by demonstrating a positive impact on the environment or society. TCFD and FSB data for 2020-2022 indicate that ESG leaders are many banks and insurance companies operating in the EU and North America, while strengthening the position of companies from Asia. Sectors such as banking, insurance, energy and construction show the highest degree of reporting and competitiveness at the same time.

The structure of the study distinguished: introduction with indication of the main premises for taking up the topic, purpose and research questions. The first chapter presents an overview of the key legal regulations of international institutions and selected regional and national regulatory authorities broken down by: regions (Global, Americas, Asia, Europe, Evaluates), type of institution, and disclosures and reporting. The second chapter presents a review of professional

literature and empirical analyses. Based on Sustainalytics data, International ESG rules according to focus areas for Compliance were presented. The third chapter, based on TCFD and FSB data, presents the results of ESG reporting for over 3,100 financial institutions around the world according to three criteria: reporting topic, sector and geographical regions for 2020-2022. The fourth chapter discusses the issues of discussion by referring to the world literature and research in relation to the results presented in the study. The summary presents conclusions, indicating strategic challenges and opportunities for competitive advantages, as well as recommendations and directions for further research.

To sum up, the importance of the topic of ESG regulations in the financial sector stems from the possibility of disclosing financial losses. In the case of climate risk, there is a possibility of physical risk, and above all transformation risk, which may affect financial risk and stimulate the growth of systemic risk by causing contagion effects.

The main confession in the implementation processes of ESG regulations is the multidimensionality of the actions needed, lengthy legislative processes, differences in the sophistication of regulations in individual regions of the world, limited financial and human resources of ESG specialists. It is recommended to develop coherent legal regulations at the global, regional and national levels adequately to the scale, type of activity and size of financial institutions. It is important to monitor the implemented regulations, mitigate negative effects and estimate the impact of ESG risks on the institution's finances and socio-economic conditions. Cooperation between regulators, supervisors and financial institutions is required.

# POLITICAL BUSINESS CYCLE AND POPULISM

Kacper Krakowski

**Motivation:** Understanding the role which the government plays in shaping business cycles in light of rising populism within the political environment.

**Aim:** This article aims to refine the existing models from the Political Business Cycle literature with the emphasis on populist phenomena in order to lay the groundwork for the so called Populist Political Business Cycle framework.

**Materials and methods:** The study employs the selected conceptual approaches in analysis of populists presence in the political realm. The inferences from the analysis and other findings are then applied to construction of a new framework specifically tuned towards delineation of the influence which populists have on business cycles.

**Results:** The analysis gives pathway for new PPBC model which describes the transformed political order predicated upon three scenarios with variable sequences: moving towards heterodox economic status quo with particularly frequent usage of tariffs, inducing Latin America cycle or going back to the previous economic status quo

# **PREFERENCJE DOTYCZĄCE PRACY ZDALNEJ A DECYZJE O RELOKACJI: KONCEPTUALIZACJA TEORETYCZNA**

Sławomir Kuźmar

Wśród decyzji podejmowanych w życiu te związane z miejscem zamieszkania należą do najistotniejszych. Od dawna są one również przedmiotem badań nauk społecznych, takich jak ekonomia, geografia społeczna, socjologia czy psychologia. W ekonomii początki badań nad znaczeniem lokalizacji sięgają pierwszej połowy XIX wieku, a szczególne znaczenie miało opracowanie uznawane za pierwszą próbę teoretycznej konceptualizacji tych decyzji oraz oceny ich gospodarczego znaczenia Johanna Heinricha von Thüнена pt. *Der isolierte Staat* (von Thünen, 1826).

Współczesne badania empiryczne nad preferencjami dotyczącymi wyboru miejsca zamieszkania są zakorzenione w teoriach ekonomicznych, które pomagają identyfikować główne czynniki determinujące te decyzje. Takie teoretyczne założenia umożliwiają tworzenie modeli analitycznych wyjaśniających proces decyzyjny oraz stanowią podstawę dla badań empirycznych. Na przykład niektóre modele relokacji, bazując na założeniach neoklasycznej ekonomii, zakładają równowagę w funkcjach użyteczności, zgodnie z którymi gospodarstwa domowe lub jednostki bilansują koszty i korzyści związane ze zmianą miejsca zamieszkania, dążąc do maksymalizacji swojej użyteczności. Takie podejście umożliwia analizę procesów decyzyjnych związanych z wyborem mieszkania, kosztami dojazdu, możliwościami rynku pracy, dostępem do dóbr publicznych, podatkami oraz innymi potencjalnie istotnymi determinantami relokacji.

W związku z rosnącą popularnością pracy zdalnej, coraz bardziej istotne staje się uwzględnianie możliwości wykonywania pracy w formie zdalnej jako jednego z kluczowych czynników wpływających na decyzje o zmianie miejsca zamieszkania. Elastyczność oferowana przez pracę zdalną lub hybrydową może istotnie wpływać na poziomy kosztów i korzyści dla określonych miejsc zamieszkania, wpływając na preferencje lokalizacyjne zwiększając jednocześnie wachlarz możliwości branych pod uwagę lokalizacji.

Biorąc pod uwagę złożoność decyzji o relokacji oraz fakt, że decyzje te często powiązane są z różnymi aspektami życia, takimi jak równowaga między życiem zawodowym a prywatnym, zobowiązania rodzinne czy też szerszy kontekst społeczno-ekonomiczny, których nie obejmują w wystarczającym stopniu klasyczne modele równowagi, celem planowanego badania jest

zapropowanie ram teoretycznych dotyczących decyzji o relokacji, łączących i integrujących teorie z zakresu ekonomii, geografii transportu oraz psychologii społecznej. Proponowane ramy teoretyczne oparte będą na hierarchicznych modelach decyzji związanych z miejscem zamieszkania. Hierarchia ta obejmuje decyzje krótkoterminowe, takie jak wybory codziennych aktywności i sposobów przemieszczania się, decyzje średnioterminowe dotyczące wyboru miejsca zamieszkania i pracy oraz decyzje długoterminowe dotyczące stylu życia, takie jak wybór drogi zawodowej czy stylu życia np. posiadania rodziny, liczby dzieci (Ben-Akiva, 1971; Van Acker & Witlox, 2009).

Proponowany artykuł ma następującą strukturę: W rozdziale 2 omówiony zostanie związek pomiędzy cechami przestrzennymi, społeczno-ekonomicznymi oraz społeczno-psychologicznymi a preferencjami dotyczącymi relokacji. Rozdział ten pozwoli na zidentyfikowanie głównych zmiennych analizowanych w badaniach empirycznych dotyczących decyzji o zmianie miejsca zamieszkania, ze szczególnym uwzględnieniem możliwości pracy zdalnej. Rozdział 3 przedstawi analizę kilku ram teoretycznych, których rezultatem będzie kompleksowy model konceptualny preferencji dotyczących relokacji. Ostatni rozdział artykułu zawierać będzie podsumowanie wniosków.

# SKUTECZNOŚĆ ŚRODKÓW PRAWNYCH W ODZYSKIWANIU NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU WYPŁAT Z FUNDUSZU ALIMENTACYJNEGO Z PERSPEKTYWY EKONOMII BEHAWIORALNEJ

Renata Kwiatkowska

Zadłużenie wobec funduszu alimentacyjnego z tytułu braku zwrotu wypłaconych świadczeń jest **skutkiem** problemów z egzekucją alimentów (w 2023 r. prowadzonych było 600 tys. postępowań egzekucyjnych, z czego w ok. 370 tys. wierzycielem był fundusz alimentacyjny, *Biuro Informacji Gospodarczej BIG InfoMonitor, 2023*). Jednocześnie długotrwały, wysoki poziom zadłużenia (ponad 14 mld zł w latach 2023-2024, *Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej DPR-III.052.1.2025*) ugruntowuje w świadomości społecznej przekonanie o powszechności zjawiska nieplacenia i przez to może stanowić **przyczynę** narastania zaległości (tzw. „efekt stadny”). Ponadto w świetle literatury przedmiotu poziom zadłużenia wobec funduszu alimentacyjnego, interpretowany na gruncie konstytucyjnej zasady pomocniczości, „może prowadzić do demobilizacji i zasiania demoralizującej myśli, że zaspokajanie potrzeb rodziny przez grupę większą, a nie w drodze obowiązków alimentacyjnych, jest sytuacją właściwą” (*Andrzejewski, M. (2019). Świadczenia socjalne a obowiązki alimentacyjne członków rodziny w świetle zasady pomocniczości. Praca i Zabezpieczenie Społeczne, (11), s. 22*). Skala i negatywne skutki wysokiego poziomu zadłużenia wobec funduszu alimentacyjnego ujawniają potrzebę analizy skuteczności działań administracji publicznej w odzyskiwaniu należności z tytułu wypłaconych świadczeń. W trakcie wystąpienia, na gruncie dorobku ekonomii behawioralnej, przedstawione zostaną wyjaśnienia różnic i zmian w poziomach skuteczności poszczególnych działań dyscyplinujących dłużników alimentacyjnych przewidzianych w Ustawie z dnia 7 września 2007 r. o pomocy osobom uprawnionym do alimentów (u.p.o.u.a.).

# **AUTOZAPIS W PROGRAMACH EMERYTALNYCH: IRLANDZKI PROJEKT A DOŚWIADCZENIA Z DOTYCHCZASOWYCH WDROŻEŃ**

Antoni Łaszewski

Zmiany demograficzne negatywnie wpływają na wysokość świadczeń emerytalnych. Tworzy to konieczność gromadzenia dobrowolnych oszczędności w celu utrzymania wysokiego poziomu konsumpcji na emeryturze. W celu wsparcia pracowników w długoterminowym oszczędzaniu, poszczególne kraje OECD stosują różnorodne zachęty w ramach III filaru emerytalnego. Dotychczas w pięciu z nich (Nowej Zelandii, Wielkiej Brytanii, Turcji, Polsce i Litwie) wprowadzono automatyczny zapis do programów emerytalnych z ustaloną domyślną składką i strategią inwestycyjną. W tych krajach osoby, które nie chcą gromadzić oszczędności, muszą złożyć formalną rezygnację z programu. W Irlandii planowane jest wprowadzenie podobnego rozwiązania z początkiem 2026 r. Badanie ma na celu identyfikację czynników przekładających się na sukces (lub niepowodzenie) dotychczasowych rozwiązań i ocenę programu wdrażanego w Irlandii, biorąc pod uwagę zarówno dotychczasowe doświadczenia, jak i kształt obowiązkowego systemu emerytalnego, który jest punktem wyjścia do analizy dobrowolnych programów. W artykule wykorzystano studia przypadków, przegląd literatury oraz analizę statystyczną. Szczególną uwagę poświęcono danym o wykorzystaniu już funkcjonujących rozwiązań, które były zbierane z krajowych statystyk. Badanie wykazało, że autozapis jest bardzo skutecznym sposobem zwiększenia uczestnictwa w dobrowolnych planach emerytalnych, gdyż we wszystkich krajach (z wyjątkiem Turcji) uczestniczy w nich ponad połowa uprawnionych. Najwyższa partycypacja występuje w Wielkiej Brytanii, pomimo najwyższej składki wymaganej od pracownika. Irlandia ma system emerytalny zbliżony do brytyjskiego i planuje wprowadzenie jeszcze wyższej składki. Biorąc pod uwagę doświadczenia obecnych programów, nie powinno przelożyć się to na duży poziom rezygnacji. Jednak wprowadzenie autozapisu pracowników powyżej 23 r. ż. i brak możliwości wypłaty zgromadzonych środków na zakup nieruchomości spowoduje prawdopodobnie niewielkie zainteresowanie nowym programem wśród najmłodszych zatrudnionych.

# **INSTYTUCJONALNE WARUNKI MOŻLIWOŚCI KALKULACJI EKONOMICZNEJ**

Dawid Megger

Współcześni krytycy twierdzenia Misesa o niemożliwości kalkulacji ekonomicznej (KE) w socjalizmie argumentują, że (1) jest ono błędnym kołem w rozumowaniu (niemożliwość KE w socjalizmie wynika z przyjętych założeń); oraz (2) koniecznym warunkiem możliwości KE nie jest prywatna własność, lecz rozproszona kontrola. W tym artykule zakładam, że kontrowersje wokół twierdzenia Misesa wynikają z nieobecności w jego argumencie (1) jednoznacznej definicji KE; oraz (2) ujęcia praw własności jako wiązki uprawnień. W odpowiedzi na problem (1) wprowadzam definicję kalkulacji ekonomicznej (KE) jako arytmetycznych operacji na danych o nakładach i wynikach działań ekonomicznych, czym bronię twierdzenia Misesa przed zarzutem błędnego koła. W odpowiedzi na problem (2) wykorzystuję metodę ekonomicznej analizy prawa i argumentuję, że koniecznym warunkiem możliwości KE jest prawo do rozporządzania (kupna i sprzedaży), ale nie są nimi prawa do wykluczania, używania czy kontroli. Dochodzę do wniosku, że KE jest możliwa w niektórych wariantach tzw. socjalizmu rynkowego, ale nie implikuje to zdolności tego rodzaju gospodarki do osiągania efektywności adaptacyjnej.

# **NOWE TECHNOLOGIE W PRAKTYCE INSTYTUCJI KULTURY I TURYSTYKI – AI JAKO NARZĘDZIE TRANSFORMACJI**

Joanna Michalak; Anna Forney

W artykule analizowane są zastosowania sztucznej inteligencji (AI) w instytucjach kultury z perspektywy ekonomii instytucjonalnej. Analiza przeprowadzona jest pod kryterium zrównoważonej turystyki, ze szczególnym naciskiem na muzea związane ze sztuką publiczną i niepubliczną. Celem pracy jest ukazanie, w jaki sposób nowe technologie oddziałują nie tylko na funkcjonowanie tych instytucji, ale również na ich rolę społeczną, struktury decyzyjne oraz realizowaną misję publiczną. Szczególną uwagę poświęcono potencjałowi AI w kontekście wspierania zrównoważonego rozwoju kultury i turystyki – zarówno poprzez narzędzia personalizacji oferty, jak i mechanizmy zarządzania ruchem turystycznym oraz dostępem do dziedzictwa kulturowego.

W części empirycznej zastosowano metodę studiów przypadków oraz analizę skupień. Analizą objęto wybrane europejskie instytucje kultury wdrażające rozwiązania AI (np. Luwr, Galeria Borghese, Muzea Narodowe). Efektem analizy jest wyodrębnienie trzech grup instytucji: (1) liderzy innowacji, (2) eksperymentatorzy oraz (3) tradycjoniści. Artykuł proponuje typologię instytucji według poziomu wdrożenia technologii, gotowości instytucjonalnej oraz zgodności działań z zasadami zrównoważonego rozwoju.

Wnioski wskazują, że skuteczna transformacja cyfrowa w sektorze kultury i turystyki zależy nie tylko od poziomu innowacyjności technologicznej, lecz przede wszystkim od zdolności instytucji do adaptacji reguł działania, co czyni podejście instytucjonalne kluczowym narzędziem analizy.

# **WHAT DROVE THE INTENSITY OF NONPHARMACEUTICAL INTERVENTIONS DURING THE COVID-19 PANDEMIC IN EUROPE?**

Paweł Miłobędzki

The paper aims to identify the factors underlying the intensity of nonpharmaceutical interventions (NPIs) undertaken during the COVID-19 pandemic in Europe. To this end, I use the monthly data on the pandemic from the period 2020M1–2022M12, maintained by Our World in Data, to estimate a dynamic non-stationary panel model accounting for a cross-sectional dependence, which includes the stringency index, a composite measure of nine response metrics showing the strictness of government policies against the pandemic, the industry production index approximating country's output, the number of new deaths and people who gained the immune response due to vaccinations, and virus replication rate. Since only the stringency and industry production indices are found to be cointegrated in the panel cointegration tests, the latter index is the sole long-run driver of the intensity of NPIs. That is why the hypothesis that policymakers tried to trade off between saving people's lives by mitigating the pandemic effects and preventing the economy's collapse is to be rejected. More interestingly, based on the appropriate error correction model and using the Hausman test, I demonstrate that its version, which allows for heterogeneous long-run and short-run marginal effects for variables of interest, is superior to those in which either the long-run marginal effects, the short-run marginal effects, or all effects are homogeneous, so that the NPIs intensity was country specific. The analysis also shows that the estimated long-run marginal effect for the industry production index obtained using a mean group estimator was positive, as expected, and equal to 0.2448. Thus, the ease in the intensity of NPIs was implemented at a high cost of a significant slowdown of economic activity in Europe as a whole.

# **INSTYTUCJONALNE UWARUNKOWANIA SKUTECZNOŚCI FUNKCJONOWANIA NARODOWEGO BANKU POLSKI (NBP).**

Wojciech Misiński

Sukces lub porażka przedsiębiorstwa, branży a nawet całego kraju jest jedynie pochodną posiadanych zasobów (w tym kapitału intelektualnego) czy też konstrukcji instytucji („reguł gry”) determinujących ich organizację i funkcjonowanie? Na to pytanie stara się odpowiedzieć Nowa Ekonomia Instytucjonalna (NEI) dowodząc, iż przyczyną „dlaczego narody przegrywają” są instytucje, które determinują metodologiczny poziom skuteczności oraz efektywności organizacji i zasad funkcjonowania („reguł gry”) zarówno całego systemu społeczno-gospodarczego jak i poszczególnych jego podmiotowych elementów, w tym jednego z najważniejszych jakim jest niewątpliwie Bank Centralny.

Metaforycznie ujmując, Bank Centralny jest Sercem każdej narodowej, a niekiedy nawet ponadnarodowej gospodarki (np. Eurostrefy), które tłoczy pieniądź oraz kontroluje jego przepływ w krwioobiegu systemu społeczno-gospodarczego. Zarówno zbyt duża jak i zbyt mała ilość lub zła jakość pieniądza może spowodować udar mózgu lub zawał serca (kryzys a nawet niewypłacalność kraju).

W marcu 2024r poziom (2,7%) inflacji w Polsce spadł do poziomu średniej (2,6%) w U.E. (2,4% w strefie Euro). Rok wcześniej (tj. w marcu 2023r) wynosił odpowiednio 15,2% w Polsce, 8,3% w całej U.E. i 6,9% w krajach strefy Euro. Natomiast w październiku 2024r inflacja ponownie wzrosła do 5,0% i oscylowała na tym poziomie w I kw. 2025r. Prawie lub ponad dwukrotnie wyższy poziom inflacji w jej szczytowej (18,4%) fazie spowodował, że w Polsce skumulowany poziom inflacji (liczony wzrostem bazowego wskaźnika cen konsumpcyjnych CPI) w latach 2020-2024 osiągnął ok. 48%, natomiast w grudniu 2025 osiągnął 50,8% i jest ponad dwukrotnie wyższy od średniej unijnej (ok. 21%). Inflacja to nie tylko wzrost cen ale również deprecjacja oszczędności co oznacza, że oszczędności Polaków zmniejszyły od 2020r swoją siłę nabywczą prawie o 50% (od 2015r o ponad 50%).

Powyższe dane uzasadniają celowość postawienia pytania badawczego na które staram się odpowiedzieć w artykule:

Czy i w jakim stopniu przyczyną osiągnięcia w Polsce tak wysokiej (szczytowej-18,4% w lutym 2023r i skumulowanej- ponad 50%) inflacji była (i jest nadal) nisko (a nawet anty) skuteczna konstrukcja instytucji regulujących zasady organizacji i funkcjonowania NBP a w jakim błędy decyzyjne (kapitał intelektualny) organów NBP?

Dokonując próby odpowiedzi na postawione pytanie dokonałem analizy instytucjonalnych uwarunkowań różnych sfer funkcjonowania NBP co umożliwiło na sformułowanie przeze mnie instytucjonalnych rekomendacji zmian odnośnie;

- kwantyfikacji celów NBP,
- tworzenia wewnętrznych zasad rachunkowości oraz wzorów sprawozdań finansowych NBP,
- zasad obliczania i podziału wyniku bilansowego,
- zasad pokrywania straty bilansowej oraz tworzenia i rozwiązywania rezerw,
- systemu motywacyjnego organów NBP,
- jawności procedur ujawniania dokumentów i prognoz sporządzanych przez organa NBP,
- zmian zapewniających kompleksowość i kompatybilność instrumentów polityki pieniężnej będących w dyspozycji NBP.

# INSTYTUCJONALNE WYMIARY POLITYKI PIENIĘŻNEJ W POLSCE W OKRESACH 1918–1939 I 1989–2004

Michał Moszyński

**Tło badawcze:** W historii gospodarczej Polski XX wieku warto zestawić dwa okresy: lata międzywojnia oraz okres czas transformacji systemowej. Zarówno w 1918, jak i w 1989 r. polska gospodarka stawiała przed wielkim wyzwaniem budowy konkurencyjnego ładu gospodarczego. Pomimo wszelkich różnic dzielących te odległe w czasie burzliwe okresy historyczne, można zauważyć, że łączy je występowanie silnych tendencji destabilizacyjnych w sferze pieniężnej. W związku z tym kluczowe reformy w obu tych momentach historycznych objęły szeroko rozumiany ład monetarny, przede wszystkim: stabilizację pieniężną w związku z wysoką inflacją, w tym politykę kursu walutowego i reformy instytucjonalne.

**Cel:** Celem głównym opracowania jest zestawienie tych dwóch okresów przez pryzmat realizacji zasady stabilnego pieniądza, która według ordoliberalów jest warunkiem koniecznym dla stworzenia i utrzymania konkurencyjnego ładu gospodarczego. W ramach realizacji celu głównego zostanie podjęta próba uzyskania odpowiedzi na pytania: Czy i w jaki sposób w obu przypadkach zrealizowano ordoliberalną zasadę „stabilnego pieniądza jako fundamentu ładu gospodarczego”? oraz czy polityka pieniężna została zaprojektowana jako element wpisujący się w ramy ładu gospodarczego, czy jako narzędzie antyinflacyjne/antykryzysowe?

**Metody:** W artykule zastosowano metodę analizy porównawczej, odwołując się do podejścia instytucjonalnego oraz ram teoretycznych ordoliberalnego ładu konkurencyjnego. Szczegółowej analizie poddano zarówno reformę monetarną Władysława Grabskiego z 1924 roku, jak i plan Balcerowicza z 1989 roku, ze szczególnym uwzględnieniem mechanizmów stabilizacji inflacji, tworzenia banków centralnych oraz formalizacji ich niezależności. Rozważania oparto o teorię ekonomii, zwłaszcza myśl ordoliberalną, ekonomię konstytucyjną, elementy teorii transformacji oraz analizę źródeł historycznych.

**Wnioski:** Wyniki analizy wskazują, że w obu przypadkach polityka monetarna odegrała zasadniczą rolę w opanowaniu kryzysu inflacyjnego i odbudowie zaufania do państwa i rynku. W obu okresach podjęto próbę instytucjonalnego zabezpieczenia stabilności pieniądza poprzez tworzenie niezależnych banków centralnych. Pomimo obecnych elementów zgodnych z myśleniem

ordoliberalnym, zabrakło w obu przypadkach pełnego zakorzenienia tej polityki w długofalowej, normatywnej wizji porządku gospodarczego.

# **FINANCING THE GREEN TRANSITION: HOW GREEN BONDS DRIVE RENEWABLE ENERGY AND REDUCE EMISSIONS ACROSS NATIONS**

*Alamgir Muhammad; Magdalena Osin'ska*

This study investigates the role of green bonds in promoting renewable energy production and reducing carbon emissions across 62 countries from 2007 to 2023, while accounting for the moderating effect of climate resilience. Using comprehensive data on green bonds and key macroeconomic indicators including GDP per capita, foreign direct investment, R&D expenditure, patent activity, and fossil fuel consumption, we analyze the relationship between green finance and environmental outcomes. Our analysis incorporates the ND-GAIN Climate Risk Index to assess how national climate preparedness influences these dynamics. The results demonstrate that green bonds significantly contribute to lower carbon emissions and higher renewable energy generation. Furthermore, we find that countries with greater climate resilience experience amplified positive effects from green bond investments. The study also reveals that technological innovation and foreign investment serve as important catalysts, strengthening the impact of green bonds on sustainability outcomes. These findings highlight the critical importance of integrating climate risk considerations into green finance mechanisms and suggest that policies supporting climate adaptation, research and development, and international capital flows can enhance the effectiveness of sustainable investment strategies in accelerating the global energy transition.

# **POSTRZEGANIE ZMIAN POLITYKI EMERYTALNEJ W CHINACH – ANALIZA SENTYMENTU Z WYKORZYSTANIEM PRZETWARZANIA JĘZYKA NATURALNEGO**

Magdalena Osińska; Xiaohong Xie

Zmiany demograficzne w Chinach, takie jak wzrost udziału osób starszych w populacji i konsekwencje polityki jednego dziecka powodują, że system emerytalny w tym kraju wymaga głębokich przemian. Zrozumienie nastrojów społecznych i postrzegania proponowanych zmian ma kluczowe znaczenie dla projektowania niezbędnych reform. Celem badania jest analiza sentymentu wyrażanego w postach zamieszczanych na platformie Sina Weibo, co zapewnia szeroką perspektywę nastrojów społecznych wobec polityki emerytalnej w różnych grupach demograficznych i regionach. W niniejszym badaniu przeanalizowano ponad 260 000 postów Weibo w okresie od stycznia 2018 r. do sierpnia 2023 r. w celu oceny nastrojów społecznych dotyczących polityki emerytalnej Chin przy użyciu technik NLP, tj. analizy sentymentów i ukrytej alokacji Dirichleta (LDA). Analiza nastrojów klasyfikuje posty jako pozytywne lub negatywne, śledząc zmiany nastrojów w czasie, podczas gdy LDA identyfikuje kluczowe tematy odzwierciedlające sentymenty opinii publicznej. Wyniki analizy ujawniły stały wzrost negatywnych nastrojów począwszy od 2018 r., przy czym tematy instytucjonalne, takie jak zapowiedzi polityki rządowej i reformy (np. stopniowe podnoszenie ustawowego wieku emerytalnego i wprowadzenie systemu Indywidualnych Kont Emerytalnych IRA), często powodują pogorszenie nastrojów, które są zróżnicowane zależnie od wieku, płci i regionu. Zastosowanie technik NLP umożliwiło szczegółową analizę tematyczną przy użyciu LDA, która ujawniła sześć głównych tematów w zbiorze danych. I chociaż identyfikacja tematów nie ma charakteru przyczynowo-skutkowego, to jednak doprowadziła do wskazania potencjalnych zależności o takim charakterze. Wyniki podkreślają potrzebę skutecznej komunikacji publicznej i inicjatyw edukacyjnych w zakresie reformy emerytalnej, zwłaszcza w celu zapewnienia przejrzystości i bezpieczeństwa.

# **ZNACZENIE PRAWA DO ORGANIZOWANIA SIĘ I PROTESTU W PROCESIE INSTYTUCJONALIZACJI CYFROWYCH PLATFORM PRACY I JEGO POSTRZEGANIE PRZEZ POLSKIE SPOŁECZEŃSTWO**

Izabela Ostoj

Motivation: W artykule podjęto problem pracy platformowej w Polsce w kontekście rozwoju instytucji dialogu społecznego. W związku z wymogiem implementacji Dyrektywy w sprawie poprawy warunków pracy za pośrednictwem platform, powinna ona funkcjonować w nowym, z założenia bardziej spójnym środowisku instytucjonalnym, ukierunkowanym na osiągnięcia zatrudnienia wysokiej jakości (*job quality*). W Polsce powszechnie krytykowane standardy pracy platformowej i protesty pracujących za pośrednictwem platform ujawniły, że dialog społeczny ma tutaj do spełnienia istotną rolę, a warto przypomnieć, że wskaźnik przynależności do związków zawodowych jest relatywnie niski. W praktyce europejskiej dialog społeczny wzmocnił proces instytucjonalizacji cyfrowych platform pracy i powstanie wspomnianej Dyrektywy.

Aim: Celem artykułu jest ocena klimatu społecznego w Polsce, w którym będzie wdrażane prawo do organizowania się i protestu osób pracujących za pośrednictwem platform cyfrowych, na tle założeń Dyrektywy w sprawie poprawy warunków pracy platformowej.

Results: Z badań przeprowadzonych metodą krytycznej analizy literatury przedmiotu i aktów prawnych, wspartych autorskim sondażem diagnostycznym na reprezentatywnej próbie mieszkańców miast wynika, że pracujący za pośrednictwem platform mogą liczyć na społeczne poparcie swej aktywności w sferze dialogu społecznego, a w szczególności. W Polsce protesty kurierów i kierowców stały się czynnikiem konsolidującym rozproszonych pracujących za pośrednictwem platform.

# **ZAŁOŻENIA DOTYCZĄCE *HOMO OECONOMICUS* W BADANIACH EKONOMICZNYCH**

Renata Pęciak

*Homo oeconomicus* (HOE) jest jedną z fundamentalnych kategorii ekonomicznych. Model HOE stanowi „twardy rdzeń” neoklasycznego programu badawczego w ekonomii. Wprowadzenie przez szkołę klasyczną modelu człowieka racjonalnego w swoich decyzjach gospodarczych miało zasadnicze znaczenie dla rozwoju ekonomii i badań ekonomicznych. Prosta konstrukcja HOE się użytecznym narzędziem analitycznym. W miarę rozwoju ekonomii model ten ulegał modyfikacjom i zasadniczym zmianom interpretacyjnym.

Referat stanowi prezentację wyników badania dotyczącego modelu *homo oeconomicus* we współczesnych badaniach z zakresu ekonomii. Celem podjętego badania była próba empirycznego przetestowania, czy założenia identyfikowane z modelem *homo oeconomicus* są przyjmowane przez polskich badaczy zarówno w procesie naukowo-badawczym, jak i w procesie dydaktycznym. Na podstawie pogłębionych badań literaturowych zoperacjonalizowano podstawowe wymiary HOE:

- podmioty dążą do korzyści ekonomicznych,
- podmioty mają jasno określony, spójny system preferencji,
- podmioty nie mają ograniczeń poznawczych, w tym wykorzystują wszystkie istniejące informacje i posiadają umiejętność doskonałego przetworzenia informacji w procesie podejmowania decyzji,
- podmioty podejmują decyzje jako wynik działań optymalizujących,
- podmioty kierują się interesem własnym.

W badaniu ankietowym przeprowadzonym wśród polskich ekonomistów akademickich, zbadano, jak często tych pięć podstawowych wymiarów HOE jest przyjmowanych jako założenia. W badaniu wzięło udział 378 pracowników naukowych i dydaktycznych z dyscypliny ekonomia i finanse. W świetle wyników, chociaż niewielu badaczy konsekwentnie stosuje wszystkie założenia HOE, większość uznaje je za użyteczne w niektórych kontekstach. Ponadto, respondenci postrzegają założenia HOE jako bardziej powszechne w badaniach innych badaczy i w dydaktyce ekonomii niż we własnej pracy naukowo-badawczej. Badanie prowadzi do wniosku, że chociaż człowiek ekonomiczny nie jest już modelem uniwersalnym, pozostaje istotnym punktem odniesienia, szczególnie w nauczaniu ekonomii i w debatach ekonomicznych. Ekonomisci nie

przyjmują automatycznie wizji człowieka tożsamej z koncepcją *homo oeconomicus*, a raczej dostosowują swoje założenia behawioralne do charakteru prowadzonych badań. Wyniki badania pokazują, że ekonomiści są zróżnicowaną grupą badaczy, a także podkreślają ewoluujący pluralizm metodologiczny tej dyscypliny.

# PATRIMONIALISM IN POLAND

Dawid Piątek

Motivation: The rise of populist governance in Poland since 2015 has been accompanied by a profound transformation of both political and economic institutions. Under populist rule, mechanisms characteristic of patrimonialism-such as the centralization of power, clientelism, and the use of public resources to reinforce political loyalty-have become increasingly visible. These developments have been intertwined with a broader populist agenda marked by anti-elite rhetoric, selective redistribution, and the weakening of institutional checks and balances

Aim: This article aims to examine how patrimonialism has manifested and evolved in Poland during the period of populist rule. The focus is on the interplay between populist strategies-such as targeted social transfers, politicization of state institutions, and the expansion of patronage networks-and the reconfiguration of state-society relations. The analysis seeks to determine the extent to which populist policies have facilitated the entrenchment of patrimonial practices within the state apparatus.

Results: The findings indicate that populist governments in Poland have significantly strengthened patrimonial tendencies. These include the politicization of the civil service, the use of state-owned enterprises for political purposes, and the consolidation of power among loyal elites. While short-term economic outcomes-such as improved tax collection and targeted poverty reduction-have been achieved, these gains have come alongside a deterioration in the long-term sustainability of fiscal policy and a weakening of democratic institutions. The Polish case demonstrates that populist rule can accelerate patrimonial dynamics, with lasting consequences for governance and the rule of law.

# **INFORMAL INSTITUTIONS IN THE VIDEO GAME INDUSTRY: BETWEEN LOCAL WORK CULTURE AND GLOBAL GAMER NORMS – CASE STUDIES**

Katarzyna Pinker

**Motivation:** The video game industry represents a rapidly evolving, globalized creative sector where companies face not only formal regulations but also strong informal institutional pressures. Social norms, cultural expectations, and community-driven standards shape how gaming companies design products, manage internal cultures, and respond to reputational challenges. Despite its significance, the impact of informal institutions in this context remains underexplored in strategic management literature.

**Aim:** This paper examines how informal institutions—including cultural values, unwritten workplace practices, and norms emerging from gamer communities—influence strategic decision-making in the global gaming industry. The study investigates the ways these factors affect reputation management, monetization models, HR policies, and community engagement.

**Materials and methods:** The research adopts a qualitative approach based on comparative case studies of three companies: Ubisoft (France), Riot Games (USA/China), and CD Projekt RED (Poland). The cases were selected for their cultural diversity, media visibility, and distinct community relationships. Data sources include corporate communications, industry reports, media analyses, and secondary academic literature.

**Results:** The findings show that informal institutions exert substantial influence on the strategic behaviour of gaming companies—often surpassing the impact of formal institutions. Factors such as workplace culture scandals, player backlash against monetization tactics, and community-driven norms significantly shape companies' reputational strategies, talent retention efforts, and product development choices. The paper highlights the importance of integrating informal institutional analysis into strategic management research, especially in creative and digital industries where community and culture are central.

# **UWARUNKOWANA ROZWOJU INSTYTUCJI FORMALNYCH DEMOKRACJI PRZEMYSŁOWEJ W POLSCE PO II WOJNIE ŚWIATOWEJ**

Stanisław Rudolf

W całym praktycznie okresie po II wojnie światowej istniejące w Polsce uwarunkowanie nie sprzyjały rozwojowi instytucji formalnych demokracji przemysłowej. Rozwój tych instytucji cechował się cyklicznymi zmianami liberalizacji i restrykcji. Jeśli początkowo (1945-47) pojawiły się bardziej liberalne rozwiązania (rady pracownicze), to w następnych latach ich rola została skutecznie ograniczona. Odwilż jaka nastąpiła w 1956 r. przyniosła śmiałe rozwiązania ustawowe na rzecz samorządu robotniczego, które jednak już w 1958 r. zostały poważnie okrojone. W następnych latach dominowały fasadowe elementy demokracji przemysłowej. Dopiero wydarzenia lat 1980-81 przyniosły w tym zakresie radykalne zmiany (przywrócenie rad pracowniczych), których realizacja została zahamowana przez stan wojenny.

Po 1989 roku Polska przeszła głęboką transformację ustrojową i gospodarczą, której integralną częścią była demokratyzacja stosunków pracy oraz rozwój instytucji formalnych demokracji przemysłowej. W warunkach przejścia od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej, nowo powstające ramy instytucjonalne miały na celu stworzenie mechanizmów reprezentacji interesów pracowniczych oraz dialogu społecznego. Kluczowe znaczenie zyskały takie instytucje jak rady pracowników, komisje dialogu społecznego oraz trójstronne komisje z udziałem rządu, pracodawców i związków zawodowych. Mimo formalnego rozwoju tych struktur, ich efektywność i wpływ na rzeczywiste relacje przemysłowe pozostawały ograniczone, co wynikało m.in. z asymetrii sił między partnerami społecznymi, słabości organizacji pracowniczych oraz zmieniającej się roli państwa w gospodarce. Artykuł analizuje proces instytucjonalizacji demokracji przemysłowej w Polsce w kontekście transformacji systemowej, wskazując zarówno osiągnięcia, jak i strukturalne bariery dalszego rozwoju tej formy partycypacji pracowniczej.

# **INSTYTUCJONALNE DETERMINANTY I OGRANICZENIA WŁAŚCICIELSKIEJ RENTY POLITYCZNEJ WEDŁUG CZŁONKÓW ZARZĄDÓW I RAD NADZORCZYCH PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH W POLSCE**

Stefan Sękowski

Zjawisko właścicielskiej renty politycznej (WRP), czyli wykorzystywania własności państwowej do realizacji celów indywidualnych i grupowych, jest szeroko obecne w Polsce, lecz dotychczas rzadko poddawane pogłębionej analizie naukowej. W moim referacie chcę przedstawić czynniki instytucjonalne, które ułatwiają (determinanty) i utrudniają (ograniczenia) kreację oraz dystrybucję właścicielskiej renty politycznej. Zwracam uwagę na instytucje formalne (m.in. ustawy, rozporządzenia, funkcje, jaką wobec przedsiębiorstw spełniają instytucje kontrolne), nieformalne (m.in. kulturę organizacyjną przedsiębiorstw, kulturę polityczną, społeczną kontrolę nadzoru właścicielskiego) oraz rolę, jaką w polskiej gospodarce odgrywają przedsiębiorstwa państwowe. Poszczególne determinanty i ograniczenia dzielę na trzy grupy: polityczno-prawne (w większości tożsame z instytucjami formalnymi), kulturowe (w większości tożsame z instytucjami nieformalnymi) oraz społeczno-gospodarcze. W celu zidentyfikowania tych czynników przeprowadziłem badania jakościowe – indywidualne wywiady pogłębione (IDI) z 20 prezesami, członkami zarządów, przewodniczącymi i członkami rad nadzorczych przedsiębiorstw znajdujących się pod kontrolą właścicielską Skarbu Państwa w latach 2007-2021. Na podstawie rozmów z nimi zidentyfikowałem poszczególne determinanty i ograniczenia. Badania wskazują, że na kreację właścicielskiej renty politycznej wpływają przede wszystkim czynniki polityczno-prawne (ze szczególnym uwzględnieniem systemu politycznego, regulacji dotyczących sposobu wybierania władz spółek oraz nacisków decydentów politycznych na organy zarządcze i nadzorcze w spółkach), dalej kulturowe (głównie niska kultura prawna, podatność na wpływy zarządzających, niska jakość merytoryczna zarządzających), zaś czynniki społeczno-gospodarcze (konieczność realizacji celów społecznych przez spółki, chęć utrzymywania dobrych relacji z lokalną społecznością czy blokada prywatyzacji w Polsce) mają mniejsze znaczenie. Jako główne ograniczenia WRP respondenci identyfikowali ustawodawstwo antykorupcyjne i praktyczną działalność Centralnego Biura Antykorupcyjnego, kodeks spółek handlowych oraz konieczność składania oświadczeń majątkowych przez kadre kierowniczą przedsiębiorstw państwowych. Jednocześnie respondenci byli mocno sceptyczni wobec realnego oddziaływania tych środków,

toteż w moim referacie zaprezentuję także zaproponowane przez nich remedia na obecny stan rzeczy. Wśród proponowanych rozwiązań szczególnie często pojawiają się: zmniejszenie liczby przedsiębiorstw państwowych (przez np. prywatyzację), zwiększenie stabilności i niezależności zarządów i rad nadzorczych oraz profesjonalizacja doboru kadr.

# **LUKI INSTYTUCJONALNE W IMPLEMENTACJI MIĘDZYNARODOWEJ KONWENCJI O PRACY NA MORZU**

Katarzyna Skrzyszewska

Uzasadnienie: Międzynarodowa Konwencja o Pracy na Morzu (MLC) miała ujednolicić minimalne standardy pracy i życia na morzu niezależnie od bandery (kraju rejestracji statku) i składu narodowościowego załóg statków. MLC weszła w życie w 2013 r., ratyfikowało ją 110 państw (ok. 97% światowego tonażu). Mimo tak szerokiego zasięgu, wyniki badań jakościowych wskazują na utrzymywanie się problemów: opóźnianie i zaniżanie wynagrodzeń, przeciążenie pracą, nieodpowiednie warunki bytowe i ograniczony dostęp do skutecznych procedur skargowych. Zjawiska te dotyczą zwłaszcza załóg z krajów rozwijających się, a ich źródła wynikają ze specyfiki transnarodowego rynku pracy na morzu: popyt (armatorzy i zarządzający statkami) oraz podaż (marynarze) są geograficznie oraz jurysdykcyjnie rozproszone, występuje trwały niedobór oficerów oraz nadpodaż członków załóg szeregowych. Taka struktura rynku wzmacnia rolę pośredników (agencje kierujące do pracy na morzu) i presję kosztową, utrwalając asymetrię informacji i władzy pomiędzy przedsiębiorstwami a pracownikami. Wdrażanie MLC jest osadzone w wielopoziomowej architekturze współzarządzania. Kluczowe role pełnią: państwo bandery, państwo portu oraz uznane organizacje. Zróżnicowane cele tych podmiotów, delegowanie uprawnień kontrolnych oraz nierówny potencjał administracyjny państw prowadzą do niespójnego egzekwowania norm i dyfuzji odpowiedzialności. W takim środowisku przedsiębiorstwa żeglugowe racjonalnie wykorzystują niespójności między reżimami prawno-instytucjonalnymi i stosują arbitraż instytucjonalny.

Cel: Celem badania jest identyfikacja i klasyfikacja kluczowych luk we wdrażaniu MLC oraz wyjaśnienie, w jaki sposób konfiguracja tych luk umożliwia arbitraż instytucjonalny.

Wyniki: Zidentyfikowany układ luk pionowych, poziomych i percepcyjnych, wzmocniony zróżnicowaniem zdolności egzekucyjnych, wyjaśnia, dlaczego MLC, mimo szerokiej ratyfikacji, nie zapewnia równoważnych standardów pracy. Trwała poprawa wymaga jednoczesnego domknięcia luk w prawie i praktyce oraz ograniczenia arbitrażu instytucjonalnego w całym łańcuchu zatrudnienia.

# EWOLUCJA WEWNĘTRZNYCH REGULACJI PUBLICZNYCH INSTYTUCJI KULTURY W ODNIESIENIU DO DOKUMENTÓW STRATEGICZNYCH ORGANIZATORA

Katarzyna Smolny

**Motivation:** Wcześniejsze badania dotyczące uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych funkcjonowania publicznych instytucji kultury były inspiracją do analizy uwarunkowań wynikających z dokumentów strategicznych organizatorów.

**Aim:** Celem obecnego badania jest odpowiedź na pytania: czy i jak regulacje strategiczne organizatora wpływają na organizację wewnętrzną teatrów publicznych w Polsce? Czy regulacje te mają wpływ na model zarządzania i czy tym samym mogą mieć wpływ na wyniki finansowe i merytoryczne publicznych instytucji kultury?

**Results:** Brak jasnych wymogów procesowo - podmiotowych wpływa na zależność efektów działań publicznych instytucji kultury od indywidualnych, wewnętrznych rozwiązań organizacyjnych, co sugeruje konieczność ustawowego zunifikowania tych procesów a także wydania aktów wykonawczych. Obecny stan prawny powoduje dużą rozbieżność regulacji w obrębie kraju. Organizatorzy samodzielnie ale w sposób nieskoordynowany ze sobą wpływają na zmianę sposobu zarządzania publicznymi instytucjami kultury.

# **SUBIEKTYWNE NORMY A ZRÓWNOWAŻONA KONSUMPCJA**

Agnieszka Szulc-Obłoz

Zrównoważona konsumpcja definiowana jest jako proces nabywania, użytkowania i pozbywania się dóbr z uwzględnieniem konieczności minimalizowania negatywnych konsekwencji w wymiarze środowiskowym, społecznym i ekonomicznym. Rola indywidualnego konsumenta akcentowana jest w kontekście realizacji założeń zrównoważonego rozwoju, w szczególności 12 Celu Agendy 2030, dotyczącego zapewniania zrównoważonych wzorców konsumpcji i produkcji.

W literaturze przedmiotu zrównoważone zachowania konsumentów interpretowane są m.in. w ramach teorii planowanego zachowania (Theory of Planned Behaviour, TPB) – rozwinięcia teorii przemyślanego działania (Theory of Reasoned Action, TRA), a także teorii wartość–przekonanie–norma (Value-Belief-Norm, VBN) czy modelu aktywacji norm (Norm Activation Model, NAM). Wspólnym elementem tych koncepcji jest podkreślanie znaczenia norm w kształtowaniu zachowań jednostek.

Zgodnie z teorią planowanego zachowania subiektywne normy rozumiane są jako wypadkowa przekonań jednostki oraz jej motywacji do przestrzegania zasad. Przekonania te powstają w wyniku oczekiwań, że określone osoby lub grupy społeczne aprobuja bądź dezaprobuja dane zachowanie, a także w wyniku obserwacji zachowań podejmowanych przez znaczące dla jednostki osoby.

W ramach analizy przeprowadzony zostanie szczegółowy przegląd literatury dotyczącej roli norm wśród czynników determinujących zrównoważone zachowania konsumenckie. Ponadto, w oparciu o badania empiryczne, dokonana zostanie identyfikacja i diagnoza zależności pomiędzy konstruktami wpisującymi się w pojęcie subiektywnych norm a praktykami zrównoważonej konsumpcji.

# **ZAUFANIE MŁODYCH DOROSŁYCH DO SYSTEMU EMERYTALNEGO W POLSCE I CZECHACH: ANALIZA PORÓWNAWCZA**

Dominik Śliwicki

Rozpoczęcie aktywności zawodowej wiąże się z początkiem okresu obowiązkowego oszczędzania na emeryturę. Młodzi ludzie, zwłaszcza ci, którzy dopiero wchodzi na rynek pracy, postrzegają przejście na emeryturę jako wydarzenie bardzo odległe. Niemniej jednak muszą być uczestnikami systemu emerytalnego i wierzyć, że przyszłe świadczenia emerytalne lub rentowe wypłacane przez organy państwowe będą wystarczające m.in. na godne życie. Jednym z przejawów zaufania obywateli do organów państwowych jest zaufanie do systemu emerytalnego.

Celem niniejszego opracowania jest próba wypełnienia luki w literaturze poprzez identyfikację czynników zwiększających lub zmniejszających zaufanie do systemu emerytalnego wśród osób młodych. Czynniki te podzielono na cztery grupy: behawioralne, ekonomiczne, edukacyjne i społeczno-demograficzne.

Aby osiągnąć założony cel, wykorzystano metody statystyki opisowej, testy statystyczne oraz wielomianowe modele logitowe dla uporządkowanych danych kategoriycznych. Analizy przeprowadzono z wykorzystaniem danych zebranych w grudniu 2021 roku na reprezentatywnej grupie młodych dorosłych z Polski i Czech. Badaniem objęto osoby w wieku 18–29 lat, podzielone na grupy 18–24 i 25–29 lat.

Badanie wykazało, że poziom zaufania do systemu emerytalnego wśród osób w wieku 18–29 lat w Polsce i Czechach jest bardzo podobny, ale zestaw czynników istotnie na niego wpływających różni się zasadniczo w poszczególnych krajach.

# **WPŁYW INSTYTUCJI FORMALNYCH I NIEFORMALNYCH NA WZROST GOSPODARCZY: ANALIZA DANYCH PANELOWYCH**

Lukasz Topolewski

**Cel** - Celem artykułu jest ocena wpływu instytucji na wyniki gospodarcze na przykładzie szerokiego zbioru gospodarek w latach 1990-2020.

**Metoda badawcza** - W artykule wykorzystano zarówno krytyczną analizę literatury, jak i analizę empiryczną. W analizie empirycznej zastosowano metody ilościowe, a konkretne modelowanie danych panelowych.

**Rezultaty** - Uzyskane wyniki są zgodne z wynikami poprzednich badań. Lepszy system instytucjonalny prowadzi do lepszych wyników ekonomicznych. Chcąc uzyskiwać wysokie tempo wzrostu gospodarczego należy dążyć do stworzenia odpowiednich zachęt, które zachęcą podmioty do angażowania się w produktywnie działania.

**Oryginalność /wartość / implikacje / rekomendacje** - Problem wpływu instytucji na wzrost gospodarczy jest rozpatrywany w literaturze od jakiegoś czasu. W ramach przeprowadzonych badań ustalono, że oddziaływanie instytucji formalnych jest silniejsze, gdy instytucje formalne cechują się wyższą jakością oraz ich wpływ jest słabszy, gdy instytucje nieformalne są gorszej jakości. Tym samym zidentyfikowano empirycznie fakt, że instytucje formalne i instytucje nieformalne mogą się wzajemnie wspierać, tym samym wzmacniając efekt oddziaływania.

# **PROCESY KONWERGENCJI INSTYTUCJI PAŃSTWA NA ŚWIECIE - CZY OBSERWOWALIŚMY "KONIEC HISTORII"?**

Bartosz Totleben

Od lat 60. XX wieku liczba niepodległych państw systematycznie rośnie, co jest przede wszystkim efektem procesów dekolonizacyjnych oraz rozpadu Związku Radzieckiego. Wraz z pojawieniem się nowych państw obserwujemy znaczące zróżnicowanie instytucji formalnych – zarówno politycznych, jak i gospodarczych – które mogą być klasyfikowane według podejścia Acemoglu i Robinsona jako instytucje włączające lub wyłączające.

Dzięki rozwojowi wskaźników instytucjonalnych, globalnych baz danych oraz coraz dłuższym szeregom czasowym mierzenie i porównywanie jakości instytucji w ujęciu międzynarodowym staje się coraz bardziej precyzyjne.

Ponad 35 lat temu Francis Fukuyama opublikował esej „Koniec historii” – warto zatem zadać pytania: czy faktycznie obserwowaliśmy (choćby przejściowo) triumf liberalnej demokracji? Czy coraz więcej ludzi żyje w państwach o włączających instytucjach? Czy instytucje państw konvergują w skali globalnej?

Celem artykułu jest empiryczna weryfikacja występowania konwergencji instytucjonalnej typu alfa i beta pomiędzy wszystkimi państwami świata.

Dane wykorzystane w analizach empirycznych mają charakter wtórny i pochodzą z baz danych Banku Światowego, The Heritage Foundation, Center for Systemic Peace oraz Freedom House.

Wstępne wyniki wskazują, że proces konwergencji instytucjonalnej nie przebiega liniowo, nie jest obserwowany w całym horyzoncie czasowym badania oraz że konwergencja może mieć charakter lokalny, a nie globalny – co oznacza istnienie tzw. klubów konwergencji.

# **ANALIZA ZWIĄZKU MIĘDZY TRANSFORMACJĄ CYFROWĄ A PRODUKTYWNOŚCIĄ PRACY W KRAJACH UE**

Piotr Wiśniewski

**Cel** – Celem niniejszego badania jest określenie wpływu wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) na produktywność. Analiza porównuje, w jaki sposób różne aspekty gospodarki cyfrowej wpływają na produktywność w dwóch grupach państw Unii Europejskiej – rozwiniętych („Stara Europa”) i rozwijających się („Nowa Europa”).

**Metoda Badawcza** – W badaniu zastosowano regresję lasów losowych (random forest regression) dla dwóch grup państw członkowskich Unii Europejskiej.

**Wyniki** – Wykorzystanie ICT w obu częściach Unii Europejskiej różni się w sposób istotny. Dwa niezależne modele lasów losowych wskazują, że zmienne mające największe znaczenie w „Starej Europie” należą do najmniej istotnych w „Nowej Europie” – i odwrotnie. Wyniki te potwierdzają słuszność koncepcji ekosystemu narodowego. Nie istnieje uniwersalny sposób, w jaki adaptacja ICT wpływa na produktywność.

**Oryginalność** – Badanie ukazuje zróżnicowanie wewnątrz wzajemnie powiązanej gospodarki Unii Europejskiej. Pokazuje, że nawet w przypadku powszechnie dostępnych technologii występują istotne różnice w ich adaptacji, wynikające z krajowych ekosystemów oraz uwarunkowań regionalnych. Uzyskane wyniki powinny stanowić podstawę do dalszych badań nad instytucjonalnymi i regionalnymi czynnikami wpływającymi na zróżnicowanie adaptacji i wykorzystania technologii ICT.

# NIEZALEŻNOŚĆ NBP – DLACZEGO PRAKTYKA MOGŁA TAK BARDZO ODEJŚĆ O TEORII?

Andrzej Wojtyna

Możliwość, że niezależny de iure i de facto bank centralny może celowo angażować się we wspieranie populistycznego rządu w odwróceniu procesu tworzenia systemu demokracji liberalnej i zastąpieniu go systemem autokratycznym, nie znalazła jeszcze satysfakcjonującego odzwierciedlenia w literaturze. Oznacza to, że pomimo bardzo znaczącego postępu w badaniach nad niezależnością banku centralnego (*central bank independence*, CBI), zwłaszcza w pracach empirycznych, jaki nastąpił po globalnym kryzysie finansowym, ich wyniki są jedynie umiarkowanie i pośrednio pomocne w wyjaśnieniu tego, co dzieje się zarówno wewnątrz Narodowego Banku Polskiego, jak i w jego relacjach z innymi instytucjami. Dlatego głównym celem niniejszego rozdziału jest próba bardziej szczegółowego wyjaśnienia nowego zjawiska, które można roboczo nazwać syndromem perwersyjnej niezależności NBP. Syndrom ten w istocie polega na tym, że gdy solidne mechanizmy zarówno mianowania, jak i demokratycznej odpowiedzialności (*accountability*) są nieobecne lub znacznie osłabione, a zatem nieefektywne, bank centralny wykorzystuje swoją formalną niezależność i podporządkowuje swoje decyzje oczekiwaniom autorytarnego rządu. Innymi słowy, celowo akceptuje lub nawet narzuca sobie dominację fiskalną i polityczną, która jest sprzeczna z jego misją i zobowiązaniami prawnymi, ale dobrze służy partii rządzącej. Oznacza to również, że zasada CBI jest wykorzystywana „nowatorsko” jako zasłona dymna, która umożliwia prezesowi konsolidację władzy w banku centralnym i pozwala mu wspierać swoje ugrupowanie polityczne nawet po przegranych wyborach. Tak więc „przewrotny przypadek NBP” jest wyjątkowy, ale pozostaje w dużej mierze niezauważony, ponieważ w przeciwieństwie do niektórych innych podobnych autorytarnych/populistycznych przypadków, nie ma potrzeby, aby rząd wywierał presję na bank centralny, aby zmienił swoją politykę. Nie jest to również przypadek autocenzury banku centralnego mającej na celu nieprowokowanie krytyki i presji ze strony rządu. Dlatego „milcząca symbioza”, „milcząca zgoda” lub „milczące porozumienie” wydają się być trafnymi terminami zwięźle odzwierciedlającymi specyficzny charakter relacji między NBP a PiS. Jednak bardziej ogólną i smutną lekcją jest to, że zasada CBI może być dość łatwo wykorzystywana do celów autorytarnych, nie wzbudzając większego oporu zarówno wśród opinii publicznej, jak i ekspertów. Może się to zdarzyć, gdy zasada CBI jest stopniowo podważana od wewnątrz – przez sam bank centralny. Dlatego sprawa NBP jest alarmująca zarówno dla środowiska banków centralnych, jak i dla społeczeństw demokratycznych. Konieczne staje się więc poszukiwanie takich

możliwych do zrealizowania scenariuszy zmian instytucjonalnych i prawnych, które ułatwiłyby wyjście z patologicznej sytuacji podważającej obecną i długoterminową wiarygodność banku centralnego oraz osłabiającej skuteczność jego polityki.

# **EUROPEJSKI AKT O DOSTĘPNOŚCI JAKO INSTYTUCJONALNA ODPOWIEDŹ NA ZAWODNOŚĆ RYNKU: PERSPEKTYWA OCHRONY KONSUMENTÓW W GOSPODARCE CYFROWEJ**

Edyta Zduńska-Leseux

Tło badawcze: Brak dostępności produktów i usług w gospodarce cyfrowej generuje negatywne efekty zewnętrzne, których rynek nie eliminuje samodzielnie. Prowadzi to do ograniczenia podaży, wyższych kosztów ponoszonych przez konsumentów z niepełnosprawnościami oraz ich systemowego wykluczenia z udziału w życiu gospodarczym i społecznym.

Cel: Celem artykułu jest ukazanie Europejskiego Aktu o Dostępności (EAD) jako formalnej instytucji, która poprzez obowiązkowe wymagania, standaryzację i mechanizmy nadzoru internalizuje - przenosi do kalkulacji przedsiębiorstw, społeczne koszty braku dostępności produktów i usług, a tym samym ogranicza negatywne efekty zewnętrzne.

Pytanie badawcze: Pytanie badawcze brzmi: w jakim stopniu EAD, jako instrument regulacyjny, modyfikuje strukturę bodźców na rynku tak, by zwiększyć podaż dostępnych rozwiązań (produktów i usług) i wzmocnić ochronę konsumentów?

Metoda badawcza: W opracowaniu zastosowano podejście instytucjonalne, krytyczną analizę treści aktów prawnych oraz elementy analizy porównawczej. Pozwoliło to na identyfikację sposobów, w jakie EAD ogranicza negatywne efekty zewnętrzne i kształtuje nowe ramy ochrony konsumentów.

Wyniki badania: Wyniki analizy wskazują, że EAA nie tylko harmonizuje standardy dostępności, ale także redefiniuje relację między przedsiębiorstwami a konsumentami, wprowadzając dostępność jako trwały element ładu instytucjonalnego Unii Europejskiej.