



KSIĘGA ABSTRAKTÓW

**IX KONFERENCJA NAUKOWA Z CYKLU
INSTYTUCJE W TEORII I PRAKTYCE**

**UNIWERSYTET EKONOMICZNY W POZNANIU
24-25 WRZEŚNIA 2026 R.**

Redakcja

dr Julia Jastrzębek

dr Sławomir Kuźmar

dr Bartosz Totleben

Rada Programowa

prof. dr hab. Katarzyna Szarzec – Przewodnicząca Rady Programowej

dr hab. Monika Banaszewska, prof. UEP

dr hab. Jerzy Boehlke, prof. UMK

dr hab. Sławomir Czetwertyński, prof. UEW

dr hab. Wojciech Giza, prof. UEK

dr hab. Ewa Gruszevska, prof. UwB

dr hab. Piotr Lis, prof. UEP

prof. dr hab. Anna Matuszczak

prof. dr hab. Magdalena Osińska

prof. dr hab. Stanisław Rudolf

prof. dr hab. Anna Ząbkowicz

Komitety Organizacyjny

dr hab. Dawid Piątek, prof. UEP – Przewodniczący

dr Wiktoria Domagała

dr Julia Jastrzębek

dr Sławomir Kuźmar

mgr Anna Stawna-Dudniczek

dr Bartosz Totleben

SPIS TREŚCI

DZIEŃ I · CZWARTEK, 24 WRZEŚNIA 2026

Sesja plenarna I.....	6
Marek A. Dąbrowski — Strategie bezpośredniego celu inflacyjnego a ryzyko dominacji fiskalnej: rola czynników instytucjonalnych	6
Instytucje w teorii ekonomii.....	7
Dominika Bochańczyk-Kupka, Jolanta Pasioneek — Od architektury wyboru do projektowania instytucji: perspektywa ekonomii behawioralnej	7
Sławomir Kamosiński — Formalne i nieformalne reguły długiego trwania firm rodzinnych. Wnioski z badań jakościowych	8
Stanisław Rudolf — Zjawisko korupcji w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej	9
Bartosz Scheuer — Modele ekonomiczne: założenia filozoficzne a problem reprezentacji	10
Instytucje rynku pracy (cz. I)	11
Aleksandra Majchrowska, Sylwia Roszkowska — Wpływ wzrostu płacy minimalnej na inflację w warunkach zmian demograficznych. Analizy dla państw UE	11
Izabela Ostoj, Joanna Trzęsiok — Dodatkowa praca w krajach Europy Środkowej – cechy wspólne i specyficzne.....	12
Michał Pilc — Wyjaśnianie reform rynku pracy w UE: w poszukiwaniu mikropodstaw	13
Marta Sordyl — Konwergencja bez spójności: ochrona zatrudnienia w Europie Środkowo-Wschodniej, 1991–2022	14
Instytucje gospodarki cyfrowej	15
Marcin Brol, Sławomir Czetwertyński — Ekonomiczny status informacji w gospodarce cyfrowej – między dobrem publicznym, klubowym a niepożądanym	15
Dorota Kuder — Instytucjonalne podstawy handlu cyfrowego: wielopoziomowe ujęcie kosztów transakcyjnych.....	16
Paweł Marszałek — Technofeudalizm, technosocjalizm, konkurencja walutowa. Pieniądz w epoce BigTech	17
Instytucje w perspektywie historycznej i kulturowej	18
Henryk Czajkowski — Jak restrukturyzowano Polskę gospodarczą? Analiza procesów transformacyjnych z perspektywy teorii i doświadczeń uczestników	18
Krzysztof Derejski — Włączające instytucje ekonomiczne i polityczne rewolucji francuskiej a ich interpretacja w książce „Dlaczego narody przegrywają” D. Acemoglu i J.A. Robinsona	19
Kamil Kowalski — Instytucjonalne ramy kompromisu. Amerykańskie związki zawodowe w procesie wojennej transformacji gospodarczej (1941–1945)	20
Michał Moszyński — Między radą a regułą: ekonomiczne przysłowia jako kulturowe nośniki interpretacji instytucjonalnych.....	21

DZIEŃ II · PIĄTEK, 25 WRZEŚNIA 2026

Sesja plenarna II	22
Wojciech Giza — Ryzyko i niepewność w perspektywie przedmiotu i metody ekonomii.....	22
Ewa Gruszewska — Relacyjność instytucji i problem nieciągłości.....	23
Michał Moszyński, Magdalena Osińska, Dominik Śliwicki — Od równowagi rocznej do reguł średniookresowych: konwergencja dochodów i wydatków budżetu państwa w Polsce w latach 1924–1939 i 1997–2025.....	24
Pieniądz, finanse publiczne i stabilność makroekonomiczna	25
Anna Białek-Jaworska, Bartłomiej Żmudzki — Fiskalne i polityczne determinanty elastyczności finansowej spółek komunalnych.....	25
Ryszard Kokoszczyński, Joanna Mackiewicz-Łyziak, Tymoteusz Mętrak, Łukasz Postek — Niezależność banku centralnego: znaczenie i zagrożenia w opinii ekonomistów.....	26
Wiktor Szydło — Nierównowagi na rachunku bieżącym w wybranych krajach UE w ujęciu instytucjonalnym i ewolucyjnym.....	27
Instytucje wobec wyzwań klimatycznych i zrównoważonej konsumpcji	28
Katarzyna Bentkowska, Agnieszka Szulc-Obłóza — Instytucje nieformalne w konsumpcji cyrkularnej: międzysektorowe wzorce R-strategii wśród konsumentów.....	28
Michał Ptak — Zmiany podatków od energii a kształtowanie cen emisji dwutlenku węgla w Polsce.....	29
Piotr Wałąg — Globalne ceny emisji dwutlenku węgla, projekt instytucjonalny i konwergencja strukturalna.....	30
Justyna Ziobrowska-Sztuczka — Zaufanie w erze platform: jak algorytmy regulują relacje społeczne w ekonomii współdzielenia.....	31
Instytucje w gospodarce światowej	32
Maksymilian Antczak — Wojna handlowa USA–Chiny w latach 2018–2023 – przyczyny, przebieg i ocena skuteczności polityki handlowej USA.....	32
Dominik Kuryk — Instytucje jako źródło przewagi geoekonomicznej w międzynarodowym systemie walutowym. Studium rywalizacji USA–Chiny.....	33
Tomasz Legiędź — Warunkowość, kapitał zagraniczny i prawo transnarodowe. Renty surowcowe a reforma instytucjonalna w Mongolii.....	34
Monika Wesołowska — Integracja europejska a nierówności dochodowe: w jaki sposób członkostwo w Unii Europejskiej kształtowało dysproporcje dochodowe w Europie Środkowej i Wschodniej.....	35
Instytucje rynku pracy (cz. II)	36
Paweł Antoszak — Wpływ rynku pracy na funkcjonowanie instytucji w Polsce.....	36
Yanrong Guo — China’s labor market incentives and economic outcomes: the roles of workers, firms, and government.....	37
Katarzyna Woźniak-Jasińska — Instytucjonalne uwarunkowania prezentyzmu chorobowego w krajach europejskich.....	38
Dominik Śliwicki — Instytucjonalne uwarunkowania luki płacowej.....	39

Państwo, regulacje i koszty transakcyjne	40
Piotr Bała — Zamówienia publiczne a lock-in dostawcy w diagnostyce parametrów krytycznych	40
Maciej Bojdo — Instytucjonalne uwarunkowania migracji wewnętrznych w Polsce.....	41
Mikołaj Klimczak — Zastosowanie kosztów transakcyjnych: warunki operacjonalizacji kosztów transakcyjnych w przedsiębiorstwie	42
Renata Śliwa — Znaczenie legitymizacji systemu regulacyjnego dla wyników gospodarczych.....	43

DZIEŃ I · CZWARTEK, 24 WRZEŚNIA 2026

SESJA PLENARNA I

Strategie bezpośredniego celu inflacyjnego a ryzyko dominacji fiskalnej: rola czynników instytucjonalnych

Marek A. Dąbrowski

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ABSTRAKT

Coraz powszechniejsze stosowanie strategii bezpośredniego celu inflacyjnego (BCI) skłoniło wielu badaczy do stwierdzenia, że stała się ona swego rodzaju „globalnym standardem monetarnym” (Borio, 2024). Jednocześnie zaczęto jednak zauważać, że strategia ta jest implementowana w zróżnicowany sposób (zob. np. Borio i Chavaz, 2025; Dąbrowski, Janus i Mucha, 2025). Choć wiele banków centralnych deklaruje, że polityka pieniężna jest prowadzona w ramach strategii BCI, to stosowane w praktyce strategie mogą się istotnie różnić pod względem ukierunkowania na stabilizowanie inflacji. Badając te różnice, warto wyjść poza Svenssonowski podział na elastyczną (flexible) i rygorystyczną (strict) strategię BCI i uwzględnić jej dodatkowe warianty, tj. docelowej średniej stopy inflacji oraz ograniczonego zaangażowania. W pierwszej części wykładu zostanie przedstawiona propozycja klasyfikacji stosowanych przez banki centralne strategii BCI na wskazane cztery kategorie.

Z przeprowadzonych dotąd badań wynika, że strategia BCI stanowi czynnik osłabiający zagrożenie dominacją fiskalną (zob. np. Ahmed, Aizenman, Jinjark, 2021; Dąbrowski, 2022). Ta ostatnia opisuje sytuację, w której wysoki poziom zadłużenia publicznego ogranicza swobodę prowadzenia polityki pieniężnej i niekorzystnie wpływa na decyzje dotyczące stóp procentowych. Warto jednak postawić pytanie o to, który z wariantów BCI cechuje się większą odpornością na ryzyko dominacji fiskalnej oraz jaką rolę w kształtowaniu odporności odgrywają rozwiązania instytucjonalne, takie jak niezależność banku centralnego i przejrzystość polityki pieniężnej. Druga część wykładu zostanie poświęcona wyjaśnieniu, w jakim stopniu niezależność banku centralnego i przejrzystość polityki pieniężnej niwelują zagrożenie dominacją fiskalną w poszczególnych wariantach strategii BCI.

INSTYTUCJE W TEORII EKONOMII

Od architektury wyboru do projektowania instytucji: perspektywa ekonomii behawioralnej

Dominika Bochańczyk-Kupka, Jolanta Pasionek

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ABSTRAKT

Celem artykułu jest identyfikacja i konceptualne uporządkowanie zastosowań ekonomii behawioralnej w projektowaniu warunków podejmowania decyzji oraz rozwiązań instytucjonalnych, ze szczególnym uwzględnieniem relacji między choice architecture, choice infrastructure i behavioural institutional design. W artykule postawiono trzy pytania badawcze. (RQ1) Jakie koncepcje, modele i podejścia obecne w literaturze behawioralnej tworzą podstawy projektowania wykraczającego poza bezpośrednie środowisko wyboru (w tym m.in. choice infrastructure, choice triad, advanced behavioural public policy, i-frame/s-frame oraz behavioural institutional design)? (RQ2) Jakie różnice w przedmiocie, zakresie i logice projektowania odróżniają choice architecture, choice infrastructure i behavioural institutional design? (RQ3) Jakie są granice behavioural institutional design wynikające z uwarunkowań behawioralnych, instytucjonalnych i normatywnych? Na podstawie krytycznej syntezy literatury zaproponowano rozróżnienie trzech przedmiotów projektowania opartego na wiedzy behawioralnej: bezpośredniego środowiska wyboru, procesów i warunków organizacyjnych, w których podejmowane są decyzje, oraz reguł i struktur instytucjonalnych kształtujących zachowania i interakcje między aktorami. Rozróżnienie to pozwala określić relacje i granice między choice architecture, choice infrastructure i behavioural institutional design, a także zidentyfikować ograniczenia tego ostatniego podejścia. Analiza wskazuje, że rozszerzenie zastosowań ekonomii behawioralnej w kierunku projektowania instytucjonalnego nie polega na prostym skalowaniu interwencji behawioralnych, lecz wiąże się z poszerzeniem zakresu projektowania oraz uwzględnieniem szerszego kontekstu instytucjonalnego i interakcji między heterogenicznymi aktorami.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna; choice architecture; choice infrastructure; behavioural institutional design; behavioural public policy

Formalne i nieformalne reguły długiego trwania firm rodzinnych. Wnioski z badań jakościowych

Sławomir Kamosiński

Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy

ABSTRAKT

Celem artykułu jest analiza formalnych i nieformalnych reguł warunkujących długowieczność przedsiębiorstw rodzinnych oraz wyjaśnienie, dlaczego dzięki procesowi sukcesji należą one do najbardziej trwałych podmiotów gospodarczych. Wbrew założeniom syndromu Buddenbrooków, długotrwałe funkcjonowanie tych organizacji wynika ze ścieżki zależności, obejmującej kulturę, tradycję i zwyczaje charakterystyczne dla danego środowiska społecznego, które wpływają na proces socjalizacji kolejnych pokoleń w rodzinie przedsiębiorcy. Znajduje to odzwierciedlenie w wartościach i normach ustanowionych przez założyciela, tworzących trwały katalog zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Prawo własności oraz wynikająca z niego wiązka uprawnień stanowią istotny element instytucji formalnych i ekonomicznych. W warunkach gospodarki kapitalistycznej umożliwiają one kształtowanie przyszłości przedsiębiorstwa w oparciu o doświadczenia i zasoby zgromadzone przez rodzinę właścicieli. Uregulowania dotyczące własności sprzyjają kumulacji kapitału w rękach rodziny, zwiększając tym samym potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa.

Realizacja celu badawczego opierała się na podejściu jakościowym. Przeprowadzone wywiady autobiograficzne z przedsiębiorcami będącymi właścicielami firm rodzinnych pozwoliły na identyfikację nieformalnych reguł sprzyjających trwałości tych organizacji. W artykule podkreślono również znaczenie porządku formalnego, uznającego prawo własności za jedno z fundamentalnych praw człowieka i podstawę działalności gospodarczej. Wyniki badań umożliwiły sformułowanie praktycznych rekomendacji dla przedsiębiorców planujących realizację procesu sukcesji.

Słowa kluczowe: firma rodzinna, instytucje formalne, instytucje nieformalne, prawo do posiadania własności i dysponowania wiązką uprawnień z tego tytułu przysługujących, ścieżka zależności, wartości założyciela

Zjawisko korupcji w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej

Stanisław Rudolf

Uniwersytet WSB Merito w Gdańsku

ABSTRAKT

Korupcja pozostaje jednym z najpoważniejszych problemów współczesnych gospodarek i systemów politycznych. Jej konsekwencje wykraczają poza naruszanie prawa i standardów etycznych, obejmując zniekształcenia alokacji zasobów, osłabienie ochrony praw własności, wzrost kosztów transakcyjnych, ograniczenie inwestycji oraz spadek zaufania do instytucji publicznych. Wyjaśnianie tego zjawiska wyłącznie przez indywidualną nieuczciwość lub niedoskonałość mechanizmów kontroli nie pozwala jednak zrozumieć jego systemowego charakteru i długookresowej trwałości.

Celem referatu jest identyfikacja mechanizmów instytucjonalnych odpowiedzialnych za powstawanie, reprodukcję i utrwalanie korupcji z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej. W analizie wykorzystano trzy wzajemnie uzupełniające się podejścia: teorię praw własności, teorię kosztów transakcyjnych oraz koncepcję korupcji jako instytucji nieformalnej. Badanie ma charakter teoretyczno-analityczny i opiera się na krytycznej analizie oraz syntezie literatury z zakresu ekonomii instytucjonalnej, ekonomii politycznej i teorii korupcji.

Przeprowadzona analiza wskazuje, że korupcja rozwija się szczególnie w warunkach niejasnych i niestabilnych regulacji, słabej ochrony praw własności, wysokiej dyskrecjonalności decyzji administracyjnych, asymetrii informacji oraz nieskutecznego egzekwowania prawa. W takich warunkach może ona pełnić funkcję alternatywnego, choć społecznie nieefektywnego mechanizmu koordynacji, umożliwiającego dostęp do zasobów, stanowisk, koncesji lub usług publicznych. Powtarzalność transakcji korupcyjnych sprzyja powstawaniu nieformalnych norm, sieci wzajemności oraz społecznych oczekiwań, zgodnie z którymi podobnych zachowań należy spodziewać się również od innych uczestników systemu.

Oryginalnym wkładem referatu jest przedstawienie zintegrowanego modelu instytucjonalnej trwałości korupcji. Model obejmuje pięć wzajemnie wzmacniających się elementów: słabość instytucji formalnych, wysoką dyskrecjonalność władzy, nieskuteczność egzekwowania prawa, utrwalenie norm nieformalnych oraz samowzmacniające się oczekiwania społeczne. Ich łączne oddziaływanie może prowadzić do ukształtowania stabilnej równowagi instytucjonalnej, w której uczciwe zachowanie staje się relatywnie kosztowne, natomiast uczestnictwo w nieformalnych układach – indywidualnie racjonalne.

Z modelu wynika, że skuteczna polityka antykorupcyjna nie może ograniczać się do zaostrzania sankcji. Powinna obejmować wzmacnianie praworządności i niezależności sądów, zwiększanie przejrzystości procedur publicznych, ograniczanie uznaniowości administracyjnej, zapewnienie wolności mediów i kontroli społecznej oraz stopniową zmianę nieformalnych norm i oczekiwań podtrzymujących praktyki korupcyjne.

Modele ekonomiczne: założenia filozoficzne a problem reprezentacji

Bartosz Scheuer

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ABSTRAKT

Uprawianie współcześnie ekonomii polega przede wszystkim na tworzeniu modeli ekonomicznych. W dużej mierze jest to pokłosie zmian, które dokonały się w ogólnej filozofii nauki wraz z upadkiem logicznego pozytywizmu, niemniej sporą rolę odegrały tu również zmiany w obrębie samej ekonomii. Kluczowe jest jednak to, że wraz z tymi zmianami przesunięciu uległo też pole problemowe dyskusji filozoficznych i metodologicznych, które dotyczą statusu wiedzy ekonomicznej i samej metody modelowania. I tak, o ile lata 50. i 60. ubiegłego wieku zdominowane były przez – zazwyczaj odnoszącą się do słynnego eseju M. Friedmana z 1953 roku – debaty na temat statusu założeń teorii ekonomicznych (w szczególności zaś tychże założeń realistyczności), o tyle w zasadzie do czasów obecnych centralne miejsce zajmuje problem reprezentacji. Problem ten, sprowadzający się do prób określenia tego, co oznacza, iż model reprezentuje to, do czego się odnosi (target system), wynika właśnie z centralnej roli, jaką zajęły modele w ekonomii współczesnej.

W niniejszym artykule podjęta zostanie próba określenia założeń filozoficznych, które czynią ten problem w ogóle prawomocnym, a także wskazania, jak konkretny, tj. będący produktem określonej orientacji filozoficznej, zestaw takich założeń może wpływać na interpretację problemu reprezentacji i w konsekwencji na postrzeganie statusu samych założeń.

Słowa kluczowe: modele ekonomiczne, filozofia ekonomii, realistyczność założeń, problem reprezentacji

INSTYTUCJE RYNKU PRACY (CZ. I)

Wpływ wzrostu płacy minimalnej na inflację w warunkach zmian demograficznych. Analizy dla państw UE

Aleksandra Majchrowska, Sylwia Roszkowska

Uniwersytet Łódzki

ABSTRAKT

W artykule badamy, w jaki sposób zmiany demograficzne wpływają na transmisję wzrostu płacy minimalnej na inflację. Wzrost płacy minimalnej może prowadzić do wzrostu kosztów pracy, a w konsekwencji do wzrostu cen dóbr i usług oraz nasilenia presji inflacyjnej. Jednocześnie kurczenie się zasobu pracy oraz zmiany jego struktury demograficznej mogą wpływać na siłę oddziaływania wzrostu płacy minimalnej na procesy cenowe w gospodarce. W badaniu wykorzystujemy rozszerzoną o zmienne demograficzne krzywą Phillipsa uwzględniającą płacę minimalną (minimum wage-augmented Phillips curve). Analizę przeprowadzamy na danych panelowych dla 21 krajów Unii Europejskiej w latach 2003–2023.

Wyniki wskazują, że siła przenoszenia wzrostu płacy minimalnej na inflację jest uzależniona od uwarunkowań demograficznych. Starzenie się zasobu pracy oraz jego zmniejszająca się liczebność osłabiają wpływ wzrostu płacy minimalnej na inflację. Z kolei spadek udziału osób w wieku produkcyjnym o niższym poziomie wykształcenia wzmacnia przełożenie wzrostu płacy minimalnej na inflację. Oznacza to, że zmiany w strukturze demograficznej i edukacyjnej zasobu pracy mogą istotnie modyfikować mechanizm transmisji impulsów płacowych do cen. Uzyskane wyniki mają istotne znaczenie dla kształtowania polityki makroekonomicznej, polityki płacy minimalnej oraz polityki edukacyjnej.

Słowa kluczowe: starzenie się zasobu pracy, kurczenie się zasobu pracy, płaca minimalna, inflacja, instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy

Dodatkowa praca w krajach Europy Środkowej – cechy wspólne i specyficzne

Izabela Ostoj, Joanna Trzęsiok

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ABSTRAKT

Podjęcie dodatkowej pracy należy do podstawowych wolności obywatelskich. Celem artykułu była ocena skali dodatkowej pracy w krajach Europy Środkowej i stworzenie profilu osób, które ją wykonywały, pod względem ich cech społeczno-demograficznych i związanych z pracą oraz poziomu dochodu, ze wskazaniem podobieństw i różnic. W badaniu wykorzystano dane z autorskiego sondażu diagnostycznego przeprowadzonego techniką ankiety internetowej w czterech krajach Europy Środkowej. Wykorzystane metody badawcze obejmowały test niezależności chi-kwadrat i analizę korespondencji. Przegląd literatury i analiza statystyczna uzasadniły sformułowanie wniosku, iż badania takie jak LFS nie są wystarczające do oceny skali i specyfiki zjawiska w krajach EŚ. Badanie nie wykazało statystycznie istotnych różnic pomiędzy osobami posiadającymi dodatkową pracę, pod względem płci i wieku, ale wyłoniło inne ważne cechy. W Czechach charakterystyczny był średni poziom wykształcenia tych osób, przewaga pracujących fizycznie i deklarujących dobrą sytuację materialną. Polską specyfiką było wykonywanie dodatkowej pracy przez osoby z wyższym wykształceniem, pracujące umysłowo, zatrudnione w głównym miejscu pracy na podstawie umowy o pracę, głównie w sektorze prywatnym i podobnie jak w Czechach, deklarujące dobrą sytuację materialną. Dla Słowaków charakterystyczne było podejmowanie dodatkowej pracy, podobnie jak w Czechach - przez osoby ze średnim wykształceniem, z dość częstym ulokowaniem podstawowego miejsca pracy w sektorze publicznym, deklarujące przeciętną sytuację materialną. Także w Słowenii stosunkowo często pracowały dodatkowo osoby deklarujące przeciętną sytuację materialną, pracujące w sektorze publicznym, ale z wykształceniem zawodowym, pracujący umysłowo lub wykonujący zadania mieszane, zatrudnione w głównym miejscu pracy na podstawie umowy o pracę. Wnioski te są przydatne do badań nad czasem pracy i polityką work-life balance.

Słowa kluczowe: dodatkowa praca, pracujący, analiza korespondencji, kraje Europy Środkowej

Wyjaśnianie reform rynku pracy w UE: w poszukiwaniu mikropodstaw

Michał Pilec

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ABSTRAKT

W ekonomii heterodoksyjnej oraz naukach politycznych wyjaśnienia przyczyn podejmowania reform rynku pracy, a także ich kierunku i zakresu, oparte są najczęściej na jednej z trzech perspektyw teoretycznych: teorii odmian kapitalizmu, teorii zasobów politycznych oraz teorii reżimów wzrostu. Perspektywy te w znaczący sposób ułatwiają zrozumienie motywów działań decydentów i grup nacisku przy wprowadzeniu wybranych reform w przeszłości. W niewielkim jednak stopniu odpowiadają na pytanie, dlaczego w danych okolicznościach społeczeństwa decydowały się reformować wybraną instytucję rynku pracy, w żadnym stopniu lub w niewielkim stopniu zmieniając pozostałe. Referat przedstawi wyniki badania ilościowego dla bazy LABREF, katalogującej reformy rynku pracy w Unii Europejskiej w latach 2000–2022. Uzyskane rezultaty pokazują znaczne różnice pod względem kierunku i zakresu reform poszczególnych instytucji rynku pracy w reakcji na te same okoliczności rynkowe. Wskazuje to, że pełne wyjaśnienie przyczyn podejmowania reform rynku pracy nie jest możliwe bez uwzględnienia mikropodstaw.

Słowa kluczowe: reformy rynku pracy, instytucje rynku pracy, teoria odmian kapitalizmu, teoria zasobów politycznych, teoria reżimów wzrostu

Konwergencja bez spójności: ochrona zatrudnienia w Europie Środkowo-Wschodniej, 1991–2022

Marta Sordyl

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ABSTRAKT

Zagregowane wskaźniki ochrony zatrudnienia (EPL) wskazują na znaczne podobieństwo regulacji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (CEE). Ta pozorna spójność ukrywa znaczne zróżnicowanie między krajami oraz głęboką reorganizację architektury regulacyjnej rynków pracy w ostatnich dekadach. Wykorzystując indeks CBR Labour Regulation Index (CBR-LRI) dla dwunastu krajów CEE w latach 1991-2022 wykazano, że w 1991 r. kraje różniły się nieznacznie pod względem ogólnego poziomu ochrony zatrudnienia, ale wyraźnie pod względem jej struktury: rozpiętości między krajami dla pięciu komponentów CBR-LRI były nawet trzykrotnie większe niż rozpiętość indeksu zagregowanego. Analiza głównych składowych wskazuje, że we wczesnym okresie transformacji przestrzeń instytucjonalna była silnie uporządkowana – dwa pierwsze komponenty PCA wyjaśniały 78% wariacji między krajami, przy powtarzalnych wzorcach korelacji między komponentami. Między 2001 a 2003 r. udział wyjaśnianej wariacji spada poniżej 50%, a korelacje między komponentami maleją do zera lub zmieniają znak. Jednocześnie odchylenie standardowe poszczególnych komponentów między krajami maleje – stają się one bardziej podobne w każdym wymiarze z osobna, utrzymując podobieństwo zagregowanych wartości. Efekt ten określić można jako „konwergencję bez spójności”: zbieżność na poziomie pojedynczych wymiarów EPL współlistnieje z rozpadem architektury łączącej te wymiary w spójny model. Możliwe wyjaśnienie to zastąpienie wspólnej agendy transformacyjnej lat 90. przez niezależne bodźce – akcesję do UE, sytuację na rynkach pracy, konkurencję o inwestycje zagraniczne oraz zmiany demograficzne – prowadzące do zróżnicowanej interwencji regulacyjnej. Wyniki są spójne z koncepcją „patchworkowego kapitalizmu” i wskazują, że zagregowane wskaźniki EPL mają ograniczoną wartość informacyjną w badaniu instytucji rynku pracy.

Słowa kluczowe: prawna ochrona zatrudnienia, konwergencja instytucjonalna, Europa Środkowo-Wschodnia, kapitalizm patchworkowy

INSTYTUCJE GOSPODARKI CYFROWEJ

Ekonomiczny status informacji w gospodarce cyfrowej – między dobrem publicznym, klubowym a niepożądanym

Marcin Brol, Sławomir Czetwertyński

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ABSTRAKT

Informacja jest tradycyjnie traktowana w ekonomii jako dobro wykazujące cechy dobra publicznego, przede wszystkim ze względu na nierywalizacyjność konsumpcji oraz trudność wykluczenia z dostępu. Rozwój technologii cyfrowych zasadniczo zmienił jednak warunki jej wytwarzania, dystrybucji i konsumpcji, prowadząc do zróżnicowania ekonomicznego statusu informacji. Celem artykułu jest analiza tej transformacji w kontekście współczesnego rynku mediów. Przyjęto hipotezę, że informacja, zachowując zasadniczo nierywalizacyjny charakter konsumpcji, coraz częściej traci cechę niewykluczalności i przyjmuje właściwości dobra klubowego, a w przypadku informacji fałszywych może również wykazywać cechy dobra niepożądanego. Pierwszy z tych procesów związany jest z rozwojem płatnych modeli dostępu do treści, w szczególności paywalli i subskrypcji, które umożliwiają technologiczne i ekonomiczne wykluczenie części odbiorców. Drugi wynika z obniżenia barier tworzenia i rozpowszechniania treści w środowisku cyfrowym, czego konsekwencją jest wzrost znaczenia dezinformacji i fake newsów. Konsumpcja może prowadzić do błędnych decyzji indywidualnych, a jednocześnie generować negatywne efekty zewnętrzne, m.in. spadek zaufania społecznego, polaryzację oraz pogorszenie jakości decyzji zbiorowych. Szczególną uwagę zwrócono na paradoks polegający na tym, że wartościowa i kosztowna w produkcji informacja coraz częściej podlega ograniczeniom dostępu, podczas gdy treści niskiej jakości pozostają powszechnie i bezpłatnie dostępne. Prowadzi to do wniosku, że w gospodarce cyfrowej informacja nie posiada jednolitego i trwałego statusu ekonomicznego, lecz może przyjmować cechy dobra publicznego, klubowego lub niepożądanego zależnie od sposobu jej dystrybucji, jakości oraz społecznych konsekwencji konsumpcji.

Słowa kluczowe: informacja, dobro publiczne, dobro klubowe, dobro niepożądane

Instytucjonalne podstawy handlu cyfrowego: wielopoziomowe ujęcie kosztów transakcyjnych

Dorota Kuder

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ABSTRAKT

Cyfryzacja nie eliminuje kosztów transakcyjnych w wymianie międzynarodowej, lecz zmienia ich strukturę. Ogranicza koszty wyszukiwania, komunikacji i koordynacji, zwiększając zarazem znaczenie weryfikacji kontrahenta, ochrony danych, cyberbezpieczeństwa, zgodności regulacyjnej i transgranicznego egzekwowania zobowiązań. Celem artykułu jest zbudowanie wielopoziomowej ramy koncepcyjnej wyjaśniającej, jak instytucje kształtują te koszty i ryzyka, a w konsekwencji udział przedsiębiorstw i gospodarek w handlu zamawianym lub dostarczanym cyfrowo.

Artykuł opiera się na ustrukturyzowanym przeglądzie integracyjnym literatury oraz analizie pojęciowej osadzonej w nowej ekonomii instytucjonalnej i teorii kosztów transakcyjnych. Zaproponowana typologia obejmuje krajowe instytucje publiczne, instytucje transgraniczne, prywatne i platformowe struktury zarządzania oraz instytucje nieformalne. Infrastruktura, kompetencje i zdolności organizacyjne są traktowane jako czynniki moderujące, a nie instytucje.

Model łączy typ instytucji z etapem transakcji, kategorią kosztu i wynikiem handlowym. Na tej podstawie sformułowano propozycje teoretyczne dotyczące egzekwowalności kontraktów elektronicznych, interoperacyjności regulacyjnej, relacji między instytucjami publicznymi i platformowymi, roli zaufania oraz zdolności cyfrowych. Wkład artykułu polega na odejściu od jednowymiarowego ujęcia jakości instytucji i wskazaniu, że ich wpływ zależy od rodzaju transakcji, konfiguracji mechanizmów zarządzania oraz zgodności regulacji ponad granicami.

Słowa kluczowe: handel cyfrowy; nowa ekonomia instytucjonalna; koszty transakcyjne; interoperacyjność regulacyjna; zarządzanie platformowe

Technofeudalizm, technosocjalizm, konkurencja walutowa. Pieniądz w epoce BigTech

Paweł Marszałek

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ABSTRAKT

Rosnąca rola korporacji technologicznych w gospodarce, społeczeństwie, a także w infrastrukturze płatniczej i informacyjnej nasuwa pytanie, czy współczesny kapitalizm nie wchodzi w fazę, w której technologia nie tylko go intensyfikuje, lecz przekształca w formację jakościowo odmienną. W literaturze funkcjonują dziś co najmniej trzy odpowiedzi na to pytanie. Pierwsza – technokapitalizm (Zuboff, Srnicek) – jest pewną kontynuacją: technologia wzmacnia logikę kapitalizmu, nie zrywając z nią. Dwie kolejne – technofeudalizm (Varoufakis, Durand) i technosocjalizm platformowy – idą jednak znacznie dalej, zakładając zerwanie z tradycyjnymi mechanizmami i pojęciami, takimi jak konkurencja rynkowa, zysk z produkcji czy prywatna własność kapitału. Celem referatu jest charakterystyka tych trzech koncepcji w kontekście funkcjonowania systemów pieniężnych i potencjalnych przyszłych form oraz właściwości pieniądza. Szczególną uwagę poświęcono potencjalnej emisji pieniądza przez korporacje Big Tech jako swoistemu testowi sprawczości państw narodowych. Tego typu dynamika jest analizowana jako nowa forma konkurencji walutowej, w której o dominację rywalizują nie tylko waluty państwowe (dedolaryzacja, CBDC) i prywatne, zdecentralizowane kryptowaluty, lecz także jednostki Big Tech. Referat zarysowuje ramy i pole tej rywalizacji oraz stawia pytanie o konsekwencje dla systemów pieniężnych – w tym o ryzyko ich fragmentacji wzdłuż linii platformowo-własnościowych, a nie wyłącznie geopolitycznych.

Słowa kluczowe: technokapitalizm, technofeudalizm, technosocjalizm, BigTech, konkurencja walutowa

INSTYTUCJE W PERSPEKTYWIE HISTORYCZNEJ I KULTUROWEJ

Jak restrukturyzowano Polskę gospodarczą? Analiza procesów transformacyjnych z perspektywy teorii i doświadczeń uczestników

Henryk Czajkowski

Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie

ABSTRAKT

Artykuł analizuje procesy transformacji ustrojowej i gospodarczej w Polsce w latach 1989-2000. Transformacja ustrojowa w Polsce rozpoczęta w 1989 roku była bezprecedensowym procesem przechodzenia od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej. Przebiegała ona w warunkach głębokiego kryzysu gospodarczego, hiperinflacji oraz załamania dotychczasowych powiązań handlowych w ramach bloku wschodniego. Niniejszy referat analizuje ten proces, zderzając założenia teoretyczne reform z realnymi doświadczeniami ich uczestników.

Celem badawczym jest ocena mechanizmów restrukturyzacji państwa poprzez konfrontację teorii ekonomicznych z subiektywnymi doświadczeniami uczestników zmian, którzy w analizowanym okresie pełnili funkcje kierownicze lub decyzyjne i byli bezpośrednio zaangażowani w procesy przekształceń własnościowych przedsiębiorstw państwowych. Zastosowano podejście interdyscyplinarne, łączące analizę makroekonomiczną (skutki planu Balcerowicza, prywatyzacja) z metodologią badania o charakterze jakościowym

i realizowanego w formie indywidualnego wywiadu pogłębionego (IDI). Perspektywa teoretyczna opisuje dynamikę przejścia do gospodarki rynkowej, podczas gdy perspektywa robotników, menedżerów i przedsiębiorców odsłania społeczne koszty reform, w tym bezrobocie strukturalne. Wyniki wskazują na dualizm między makroekonomicznym sukcesem modernizacyjnym a mikroekonomicznym poczuciem wykluczenia części społeczeństwa. Tekst dowodzi, że pełne zrozumienie transformacji wymaga równorzędnego traktowania danych ilościowych oraz kapitału doświadczeń jednostek.

Słowa kluczowe: transformacja gospodarcza, ekonomia instytucjonalna, plan Balcerowicza, badania jakościowe, wywiady narracyjne, restrukturyzacja

Włączające instytucje ekonomiczne i polityczne rewolucji francuskiej a ich interpretacja w książce „Dlaczego narody przegrywają” D. Acemoglu i J.A. Robinsona

Krzysztof Derejski

Uniwersytet Łódzki

ABSTRAKT

Celem wystąpienia jest analiza włączających instytucji ekonomicznych i politycznych rewolucji francuskiej oraz zestawienie uzyskanych wyników z interpretacją przedstawioną przez Darona Acemoglu i Jamesa A. Robinsona w książce „Dlaczego narody przegrywają”. W pierwszej 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: ujednoliceniu podatków, likwidacji barier w handlu wewnętrznym, przestrzeganiu praw własności, likwidacji cechów, uwłaszczeniu chłopów oraz demokratyzacji życia politycznego. W drugiej części zaprezentowane zostaną autorskie wskaźniki zmian instytucjonalnych w wymiarze ekonomicznym i politycznym, opracowane na podstawie źródeł z epoki. Konstrukcja wskaźników opiera się na metodologii Index of Economic Freedom oraz Polity5 i umożliwia ilościowe ujęcie dynamiki przemian instytucjonalnych zachodzących w latach 1789–1799. W ostatniej części wystąpienia wyniki badania zestawione zostaną z wizją włączających instytucji rewolucji francuskiej Darona Acemoglu i Jamesa A. Robinsona. Pozwoli to ocenić, w jakim stopniu ich interpretacja znajduje potwierdzenie w materiale źródłowym oraz w wynikach autorskiej rekonstrukcji zmian instytucjonalnych. Referat stanowi próbę połączenia klasycznej analizy historycznej z metodami ilościowego pomiaru instytucji, wnosząc wkład do dyskusji nad rolą rewolucji francuskiej w procesie kształtowania nowoczesnych instytucji ekonomicznych i politycznych.

Instytucjonalne ramy kompromisu. Amerykańskie związki zawodowe w procesie wojennej transformacji gospodarczej (1941–1945)

Kamil Kowalski

Uniwersytet Łódzki

ABSTRAKT

W referacie analizie poddano politykę amerykańskich związków zawodowych w kontekście transformacji gospodarki Stanów Zjednoczonych na potrzeby wojny w latach 1941–1945. Konwersja gospodarki, związana z mobilizacją przemysłu i zasobów, wymagała od związków zawodowych redefinicji priorytetów – od obrony interesów pracowniczych po współpracę z administracją i światem biznesu w ramach wysiłku wojennego. W referacie omówione zostaną kluczowe decyzje najważniejszych central związkowych AFL i CIO, ich stanowisko wobec kontroli płac, zakazu strajków oraz mechanizmów rozwiązywania sporów. Głównym celem wystąpienia jest ukazanie, w jaki sposób wojenna mobilizacja doprowadziła do wypracowania relatywnie trwałego trójstronnego kompromisu instytucjonalnego pomiędzy administracją rządową, kapitałem a zorganizowanym ruchem robotniczym. W referacie ukazano również wewnętrzne napięcia i pęknięcia w tym systemie. Konflikty wokół rosnących kosztów życia, zamrożenia płac oraz fala nieformalnych „dzikich strajków” w tym konfrontacyjna postawa związku górników ujawniły granice narzuconego dyscyplinowania siły roboczej. Analiza opiera się na dokumentach związkowych, raportach rządowych i literaturze przedmiotu, ukazując, w jaki sposób związki zawodowe starały się równoważyć interesy pracowników z wymogami gospodarki wojennej.

Słowa kluczowe: związki zawodowe, strajki, AFL, CIO, Roosevelt, Lewis

Między radą a regułą: ekonomiczne przysłowia jako kulturowe nośniki interpretacji instytucjonalnych

Michał Moszyński

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

ABSTRAKT

Przysłowia ekonomiczne kodują sądy dotyczące pracy, oszczędzania, ryzyka, współpracy, zaufania i hierarchii. Artykuł bada ich znaczenie dla analizy instytucji nieformalnych na podstawie celowo skonstruowanego korpusu 108 zweryfikowanych źródłowo rekordów polskich, angielskich i niemieckich przysłów, zbalansowanych według sześciu domen ekonomicznych i uporządkowanych w 36 porównawczych rodzinach mechanizmów.

Każdy rekord zakodowano według czterech niewykluczających się funkcji instytucjonalnych: poznawczej, normatywnej, koordynacyjnej i legitymizacyjnej. Protokół kodowania został niezależnie zastosowany do pełnego korpusu 108 rekordów przez dziesięciu koderów. Porównanie międzyjęzykowe odróżnia ekwiwalencję bliską i funkcjonalną od przypadków, w których nie zidentyfikowano bliskiego odpowiednika, natomiast ustandaryzowany audyt genealogiczny oddzielnie ocenia siłę dowodów na historyczny związek między rodzinami przysłów.

Ostateczna klasyfikacja obejmuje 205 przypisań funkcji, średnio 1,90 funkcji na przysłowie; 86 ze 108 rekordów (79,6%) ma co najmniej dwie funkcje. Przy wymogu poparcia każdej funkcji przez co najmniej sześciu z dziesięciu niezależnych koderów 71 rekordów (65,7%) nadal ma co najmniej dwie funkcje. Siatkę porównawczą skonstruowano w celu badania odpowiedniości na poziomie mechanizmów, a nie szacowania jej rozpowszechnienia w narodowych repertuarach przysłów; w dopasowanym materiale dominują ekwiwalenty funkcjonalne. W autorskim audycie genealogicznym 24 z 36 rodzin mechanizmów otrzymały oceny wskazujące na związek historyczny, przy sile dowodów od udokumentowanych, lecz niepełnych, do silnych. Dziewięć zweryfikowanych par opozycyjnych ilustruje, jak pozornie sprzeczne zalecenia mogą odzwierciedlać odmienne warunki zastosowania.

Podejście na poziomie mechanizmów pozwala zatem uchwycić cechy, których nie ujawnia samo porównanie leksykalne. Wielofunkcyjność występuje w większości rekordów zarówno w ostatecznej klasyfikacji, jak i przy bardziej rygorystycznym kryterium niezależnych koderów, a dowody genealogiczne kwalifikują historyczną interpretację podobieństwa międzyjęzykowego.

Słowa kluczowe: instytucje nieformalne; przysłowia; wielofunkcyjność; problemy działania gospodarczego; funkcje instytucjonalne; genealogia; porównania międzykulturowe; warunkowość

DZIEŃ II · PIĄTEK, 25 WRZEŚNIA 2026

SESJA PLENARNA II

Ryzyko i niepewność w perspektywie przedmiotu i metody ekonomii

Wojciech Giza

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ABSTRAKT

Od czasu ukazania się w 1921 r. pracy F.H. Knighta *Risk, Uncertainty, and Profit*, ryzyko i niepewność są kluczowymi kategoriami dla zrozumienia decyzji podmiotów gospodarczych, co w zasadniczy sposób wpływa na funkcjonowanie rynków. Celem prezentowanego opracowania, w wymiarze teoretycznym, jest rekonstrukcja podejścia do ryzyka i niepewności na gruncie teorii ekonomii. Ekonomisci nawiązujący do Knighta skłonni są interpretować niepewność jako rodzaj ryzyka, które nie jest kwantyfikowane. Jednak we współczesnej literaturze zakorzenionej w podejściu ilościowym z łatwością można spotkać metody proponujące kwantyfikację tego, co określa się mianem niepewności. Podstawowe pytania dotyczą źródła owych rozbieżności interpretacyjnych, a także tego, czy rozwój aparatu analitycznego ekonomii pozwala na kwantyfikowanie niepewności, czy może niepewność ma swoje źródło w naturze procesów gospodarczych i nie daje się łatwo skwantyfikować. Poszukiwanie odpowiedzi na tak postawione pytania opiera się na odwołaniu do przedmiotu i metody ekonomii. Uzasadnienie tezy, iż niepewność, dzięki rozwojowi metod analitycznych daje się kwantyfikować, wiąże się z koniecznością pominięcia ważnych pytań dotyczących natury rzeczywistości, którą badamy. Główny komponent opracowania ma charakter teoretyczny. Oparty jest na analizie literatury, uwzględniającej rozwój historii myśli ekonomicznej. Komponent empiryczny posłużył do pokazania wzrostu zainteresowania funkcjonowaniem gospodarki w warunkach rosnącej niepewności. Oparty jest on na analizie ilościowej publikacji czołowych periodyków ekonomicznych, na łamach których kategoria niepewności pojawia się coraz częściej w tytułach artykułów, abstraktach i słowach kluczowych.

Słowa kluczowe: ryzyko, niepewność, metodologia ekonomii, racjonalność, historia ekonomii

Relacyjność instytucji i problem nieciągłości

Ewa Gruszevska

Uniwersytet w Białymstoku

ABSTRAKT

System instytucjonalny stanowi zbiór wzajemnie powiązanych instytucji. Mają one zróżnicowany charakter, co wpływa na powstawanie różnych relacji między nimi, od komplementarnych i współdziałających po konkurencyjne czy wykluczające się. Warunkiem sprawnego działania gospodarki jest powstanie w niej zrównoważonego systemu instytucjonalnego generującego spójne impulsy na rzecz aktywności gospodarczej, w tym zmniejszania kosztów transakcyjnych i niepewności w procesie prowadzenia transakcji. Kwestią do rozważenia pozostaje również pytanie, kiedy system instytucjonalny jest zrównoważony, oraz jakie warunki musiałyby być spełnione, aby działał sprawnie. Badania nad relacjami między instytucjami wymagają odwołania się do wartości i przekonań społeczeństwa, wspólnych interesów czy celów grupowych. Wydaje się też, że sprawność systemu instytucjonalnego powinna być rozpatrywana w powiązaniu z efektami ekonomicznymi bądź społecznymi działania instytucji. Ważnym zagadnieniem dla funkcjonowania tego systemu staje się proces powstawania reguł i norm społecznych, a także ich internalizacja we wspólnotach.

Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja głównych typów relacji między instytucjami oraz skutków ich występowania. Ważnym zagadnieniem jest też zwrócenie uwagi na problem nieciągłości w działaniu różnych instytucji, a także jego konsekwencji dla uzyskania spójności systemu instytucjonalnego.

Słowa kluczowe: system instytucjonalny, sprawność instytucji, relacje, nieciągłość instytucjonalna

Od równowagi rocznej do reguł średniookresowych: konwergencja dochodów i wydatków budżetu państwa w Polsce w latach 1924–1939 i 1997–2025

Michał Moszyński, Magdalena Osińska, Dominik Śliwicki

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

ABSTRAKT

W ciągu ostatniego stulecia Polska dwukrotnie przechodziła głęboką przebudowę instytucjonalnych podstaw gospodarki i finansów publicznych. Pierwszy z analizowanych okresów rozpoczął się reformą skarbową i walutową z 1924 r., natomiast drugi wiązał się z ukształtowaniem konstytucyjnych i europejskich ram polityki fiskalnej po 1997 r. Celem badania jest porównanie dynamiki, struktury i mechanizmów dostosowawczych dochodów oraz wydatków budżetu państwa w Polsce w latach 1924–1939 i 1997–2025, ze szczególnym uwzględnieniem tempa i skuteczności ograniczania luki fiskalnej oraz wpływu odmiennych reżimów instytucjonalnych i szoków makroekonomicznych na proces dochodzenia do równowagi. Podstawowym przedmiotem badania jest budżet państwa, natomiast w okresie współczesnym wyniki budżetu wąskiego porównuje się z szerszym zakresem sektora finansów publicznych.

Analiza obejmuje dochody, wydatki i wynik budżetowy w ujęciu realnym oraz w relacji do PKB, a także zmiany najważniejszych kategorii dochodów i wydatków. Zastosowane zostaną miary podobieństwa struktur fiskalnych, modele relacji długookresowych i mechanizmy korekty nierównowagi oraz testy zmian strukturalnych, uzupełnione analizą instytucjonalno-historyczną. Badanie opiera się na hipotezie, że dominująca w okresie międzywojennym norma rocznej równowagi budżetowej prowadziła do szybszego i bardziej procyklicznego dostosowywania wydatków do zmian dochodów, podczas gdy współczesne reguły długu i wydatków umożliwiają rozłożenie dostosowania fiskalnego w czasie. Zakłada się również, że różnice w mechanizmach dostosowania fiskalnego były powiązane z odmienną strukturą dochodów i wydatków w obu analizowanych okresach. W II Rzeczypospolitej relatywnie duże znaczenie po stronie dochodów miały podatki pośrednie, cła i monopole skarbowe, a wydatki były skoncentrowane przede wszystkim na administracji i obronie. Po 1997 r. większa rola podatków powszechnych, składek i transferów społecznych powinna wzmacniać działanie automatycznych stabilizatorów. Efekt ten może być jednak osłabiany przez rosnące znaczenie instrumentów pozabudżetowych, zmniejszających przejrzystość relacji między dochodami i wydatkami budżetu państwa.

W analizie uwzględnione zostaną zmiany instytucjonalne, zwroty polityki gospodarczej i szoki makroekonomiczne, w szczególności wielki kryzys, wzrost znaczenia inwestycji państwowych w drugiej połowie lat trzydziestych, integracja z Unią Europejską, globalny kryzys finansowy oraz pandemia COVID-19. Wkład badania polega na połączeniu analizy empirycznej z porównaniem instytucjonalnych mechanizmów dostosowań fiskalnych w dwóch odmiennych reżimach finansów publicznych.

PIENIĄDZ, FINANSE PUBLICZNE I STABILNOŚĆ MAKROEKONOMICZNA

Fiskalne i polityczne determinanty elastyczności finansowej spółek komunalnych

Anna Bialek-Jaworska, Bartłomiej Żmudzki

Uniwersytet Warszawski

ABSTRAKT

Celem artykułu jest zbadanie wpływu kondycji fiskalnej jednostek samorządu terytorialnego oraz uwarunkowań politycznych na elastyczność finansową spółek komunalnych w Polsce. W opracowaniu podkreślono znaczenie spółek komunalnych, odwołując się do działalności przedsiębiorstw państwowych, oraz wyjaśniono ich zależność od samorządu; omówiono także determinanty elastyczności finansowej na przykładzie spółek prywatnych i zbadano sytuację finansową jednostek samorządu terytorialnego. Zweryfikowano dwie hipotezy: zadłużenie gmin negatywnie wpływa na elastyczność finansową spółek komunalnych (H1) oraz elastyczność ta zależy od lokalnej sceny politycznej (H2). Badaniem objęto 1 679 spółek komunalnych z większościowym udziałem gmin i miast na prawach powiatu w latach 2010–2018. Bazę danych zbudowano na podstawie sprawozdań budżetowych jednostek samorządu terytorialnego z Ministerstwa Finansów, danych finansowych z bazy ORBIS, danych demograficznych z Banku Danych Lokalnych GUS oraz wyników wyborów wójtów, burmistrzów i prezydentów miast udostępnionych przez Państwową Komisję Wyborczą. Wolną pojemność zadłużeniową oszacowano za pomocą modelu Z'' Altmana dla rynków wschodzących oraz uporządkowanego modelu logitowego, a alternatywną miarą elastyczności finansowej są zasoby gotówki; zależności estymowano panelowo z efektami losowymi. Wyniki pokazują, że zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego obniża elastyczność finansową spółek komunalnych, a lokalna scena polityczna ma dla niej znaczenie. Wskazuje to, że samorządy wykorzystują spółki komunalne do finansowania pozabilansowego, i uzasadnia potrzebę konsolidacji ich zadłużenia ze sprawozdawczością jednostek samorządu terytorialnego.

Słowa kluczowe: spółki komunalne, elastyczność finansowa, wolna pojemność zadłużeniowa, jednostki samorządu terytorialnego, zadłużenie

Niezależność banku centralnego: znaczenie i zagrożenia w opinii ekonomistów

Ryszard Kokoszczyński, Joanna Mackiewicz-Łyziak, Tymoteusz Mętrak, Łukasz Postek

Uniwersytet Warszawski

ABSTRAKT

Przedstawione badanie podejmuje problem współczesnego postrzegania niezależności banku centralnego oraz zagrożeń dla jej funkcjonowania w kontekście dynamicznych zmian makroekonomicznych. Podstawą badania są wyniki ankiety przeprowadzonej wśród 710 aktywnych naukowo ekonomistów z 68 krajów, reprezentujących środowisko akademickie i banki centralne. Wyniki potwierdzają silny konsensus – ponad 92% respondentów uznaje niezależność banku centralnego za kluczowy element skutecznej polityki pieniężnej. Głównym argumentem na jej rzecz pozostaje ochrona banku przed naciskami politycznymi mającymi na celu wykorzystywanie krótkookresowej zależności między inflacją a bezrobociem, a także przeciwdziałanie dominacji fiskalnej. Za najbardziej istotne zagrożenie dla niezależności *de facto* uznano politycznie motywowane nominacje do organów decyzyjnych banków centralnych, na które wskazało niemal 60% badanych w odniesieniu do swoich krajów. Świadczy to o tym, że rządy coraz częściej wywierają presję na politykę pieniężną poprzez decyzje kadrowe. Istotnymi zagrożeniami pozostają również wysoki dług publiczny oraz rozszerzanie mandatów banków centralnych o obszary nietradycyjne, takie jak walka ze zmianami klimatu czy nierównościami społecznymi. Co ciekawe, narzędzia niekonwencjonalne, takie jak luzowanie ilościowe, są postrzegane jako stosunkowo neutralne dla autonomii banku. Badanie wskazuje ponadto na pewne różnice pomiędzy grupami respondentów, np. praktycy z banków centralnych silniej akcentują ryzyka operacyjne, z kolei eksperci z rynków wschodzących częściej dostrzegają realne, bieżące zagrożenia. Wyniki jednoznacznie sugerują, że głównym wyzwaniem bankowości centralnej nie jest dziś budowanie formalnych ram prawnych (*de jure*), lecz aktywna ochrona niezależności *de facto* przed nominacjami politycznymi i dominacją fiskalną.

Słowa kluczowe: niezależność banku centralnego, polityka pieniężna, dominacja fiskalna, nominacje polityczne, ankieta

Nierównowagi na rachunku bieżącym w wybranych krajach UE w ujęciu instytucjonalnym i ewolucyjnym

Wiktor Szydło

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ABSTRAKT

Przełom XX i XXI wieku to okres istotnych zmian instytucjonalnych w Europie (utworzenie strefy euro w 1999 roku oraz akcesja 10 krajów do Unii Europejskiej w 2004 roku). Okres dobrej koniunktury gospodarczej współistniał z narastającymi nierównowagami na rachunku bieżącym bilansu płatniczego. Wybuch globalnego kryzysu finansowego w 2008 r. skutkował światową recesją i głębokim kryzysem gospodarczym zwłaszcza w tzw. peryferyjnych krajach UE. W artykule przedstawiono charakterystykę nierównowag makroekonomicznych (w szczególności na rachunku bieżącym) w wybranych krajach unijnych w XXI wieku. Przeanalizowano politykę wewnętrznej dewaluacji forowaną przez tzw. Trojkę (Komisja Europejska, Europejski Bank Centralny, MFW), a także ekspansywną politykę monetarną EBC. Wskazano również na procykliczność polityki fiskalnej. Wskaźniki makroekonomiczne w krajach peryferyjnych świadczą o stosunkowo niskiej skuteczności tych ortodoksyjnych (neoliberalnych) polityk. Alternatywą może być szersze zastosowanie rozwiązań proponowanych przez ekonomistów heterodoksyjnych (H. Minsky, J. M. Keynes).

Słowa kluczowe: globalny kryzys finansowy, wewnętrzna dewaluacja, delewarowanie, kraje peryferyjne UE, nierównowaga na rachunku bieżącym, neoliberalizm

INSTYTUCJE WOBEC WYZWAŃ KLIMATYCZNYCH I ZRÓWNOWAŻONEJ KONSUMPCJI

Instytucje nieformalne w konsumpcji cyrkularnej: międzysektorowe wzorce R-strategii wśród konsumentów

Katarzyna Bentkowska, Agnieszka Szulc-Obłozą

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie / Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

ABSTRAKT

Transformacja w kierunku gospodarki o obiegu zamkniętym jest zwykle postrzegana przez pryzmat regulacji, innowacji technologicznych i zmian organizacyjnych. Tymczasem jej powodzenie zależy także od mniej widocznych czynników: norm społecznych, rutyn, nawyków i oczekiwań, które wpływają na codzienne decyzje konsumentów dotyczące użytkowania, naprawiania, ponownego wykorzystywania lub rezygnowania z produktów. Ponieważ tego typu nieformalne uwarunkowania zmieniają się powoli, ich rozpoznanie ma znaczenie dla projektowania polityki wspierającej konsumpcję cyrkularną.

Celem artykułu jest analiza konsumpcji cyrkularnej jako zjawiska zakorzenionego w uwarunkowaniach instytucjonalnych. Wykorzystujemy dane z badania CAWI przeprowadzonego na próbie 1000 dorosłych konsumentów w Polsce oraz analizę raportowanej powszechności zachowań cyrkularnych, międzysektorowego zasięgu wybranych R-strategii, spójności międzysektorowej oraz związków między analogicznymi praktykami w trzech sektorach: sprzęcie AGD, elektronice użytkowej i odzieży. Wykorzystujemy też drzewa klasyfikacyjne CART, aby zbadać międzysektorowe powiązania wokół strategii Rethink. Sprawdzamy, czy praktyki cyrkularne są przede wszystkim związane ze specyfiką danego sektora, czy raczej są częściowo powiązane między sektorami.

Wyniki pokazują, że najczęściej raportowaną strategią jest Rethink, rozumiana jako używanie produktów tak długo, jak pozostają funkcjonalne, natomiast bardziej wymagające praktyki, takie jak Refuse i Repurpose, występują znacznie rzadziej i mają węższy zasięg międzysektorowy. Jednocześnie zachowania konsumentów nie ograniczają się do pojedynczych kategorii produktów. Osoby deklarujące zaangażowanie w określone praktyki cyrkularne w jednym sektorze częściej deklarują podobne zachowania także w innych sektorach. Sugeruje to, że konsumpcja cyrkularna nie jest wyłącznie reakcją na cechy konkretnych produktów, lecz pozostaje częściowo powiązana między sektorami, choć nadal wrażliwa na specyfikę kategorii produktowych.

Artykuł pokazuje, że polityka wspierająca gospodarkę o obiegu zamkniętym nie może opierać się wyłącznie na formalnych regulacjach, bodźcach ekonomicznych i działaniach informacyjnych. Powinna również uwzględniać społeczne rutyny i nieformalne instytucje, które kształtują codzienne praktyki konsumentów. Z tej perspektywy działania wspierające konsumpcję cyrkularną powinny łączyć instrumenty sektorowe z szerszym podejściem do praktyk konsumenckich. Relatywnie powszechne zachowania związane z wydłużaniem użytkowania produktów mogą stanowić punkt wejścia dla polityki konsumenckiej, natomiast rzadziej raportowane praktyki, takie jak rezygnacja z zakupu, ograniczanie konsumpcji czy ponowne nadawanie produktom nowych funkcji, wymagają silniejszych warunków umożliwiających ich podejmowanie.

Słowa kluczowe: gospodarka o obiegu zamkniętym, instytucje nieformalne, konsumpcja cyrkularna, zachowania konsumenckie, R-strategie, polityka konsumencka, zmiana instytucjonalna

Zmiany podatków od energii a kształtowanie cen emisji dwutlenku węgla w Polsce

Michał Ptak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ABSTRAKT

Opodatkowanie nośników energii stanowi jeden z instrumentów polityki ochrony środowiska i ochrony klimatu. Podatki oraz opłaty od paliw silnikowych i opałowców przyczyniają się bowiem, przynajmniej częściowo, do internalizacji kosztów zewnętrznych związanych z ich wykorzystaniem oraz dostarczają bodźców ekonomicznych do ograniczania zużycia tych paliw. Można też przyjąć, że podatki i opłaty kształtują również cenę emisji różnych substancji powstających podczas energetycznego spalania paliw, w tym zwłaszcza dwutlenku węgla. Stawki takich podatków lub opłat mogą być uzależnione od ilości CO₂. Przykładem tego typu danin są podatki węglowe funkcjonujące w niektórych krajach europejskich. W wielu przypadkach stawki podatków lub opłat od nośników energii nie zależą jednak bezpośrednio od ilości dwutlenku węgla powstającego podczas spalania poszczególnych paliw. Pomimo tego można uznać, że wprowadzają one – w sposób niekoniecznie zamierzony przez ustawodawcę – cenę, którą użytkownicy paliw muszą płacić za emisję do powietrza dwutlenku węgla (tzw. implicit carbon price). W Polsce najważniejszym podatkiem tego rodzaju jest podatek akcyzowy, który ma duże znaczenie fiskalne. W artykule poddano analizie wysokość stawek tego podatku z punktu widzenia polityki przeciwdziałania zmianom klimatu, a także zmiany, jakie zaszły w ostatnich latach w przepisach regulujących konstrukcję tego podatku. Zmiany te były związane m.in. z potrzebą złagodzenia wpływu niestabilnej sytuacji międzynarodowej na ceny paliw.

Słowa kluczowe: zmiany klimatu, dwutlenek węgla, podatek akcyzowy, ustawa o podatku akcyzowym

Globalne ceny emisji dwutlenku węgla, projekt instytucjonalny i konwergencja strukturalna

Piotr Waląg

Uniwersytet Rolniczy im. H. Kołłątaja w Krakowie

ABSTRAKT

Referat lokuje się w nurcie nowej ekonomii instytucjonalnej oraz międzynarodowej ekonomii politycznej, podejmując problem polityki klimatycznej jako klasycznego wyzwania zbiorowego działania i projektowania instytucji w warunkach asymetrii rozwojowych. Jednolity globalny podatek od emisji CO₂ analizowany jest jako potencjalne rozwiązanie instytucjonalne, którego skuteczność zależy od zgodności bodźców (incentive compatibility) oraz mechanizmów redystrybucyjnych. W ujęciu teoretycznym instrument ten interpretowany jest jako element konstrukcji stabilnej równowagi instytucjonalnej w systemie global governance. Badanie łączy porównawczą analizę struktur gospodarczych z symulacją podziału wpływów podatkowych w celu oceny konsekwencji dla trajektorii transformacji strukturalnej. Celem jest ustalenie, czy odpowiednio zaprojektowany mechanizm cenowy może ograniczać emisje, redukować napięcia redystrybucyjne oraz wspierać proces konwergencji między gospodarkami.

Słowa kluczowe: działania zbiorowe, zgodność bodźców, zamknięcie instytucjonalne, globalne dobra publiczne, transformacja strukturalna

Zaufanie w erze platform: jak algorytmy regulują relacje społeczne w ekonomii współdzielenia

Justyna Ziobrowska-Sztuczka

Uniwersytet Wrocławski

ABSTRAKT

Dynamiczny rozwój gospodarki platformowej zmienia mechanizmy kształtowania relacji między uczestnikami rynku, w szczególności w obszarze ekonomii współdzielenia. Zaufanie, tradycyjnie budowane na podstawie bezpośrednich interakcji, reputacji i doświadczenia, jest coraz częściej współtworzone i regulowane przez algorytmy platform cyfrowych. Celem artykułu jest identyfikacja roli mechanizmów algorytmicznych w kształtowaniu zaufania oraz relacji społecznych między użytkownikami platform ekonomii współdzielenia. Szczególną uwagę poświęcono systemom ocen i reputacji, rankingom, mechanizmom rekomendacyjnym, weryfikacji użytkowników oraz algorytmicznemu dopasowaniu uczestników transakcji. W artykule podjęto również problem asymetrii informacyjnej oraz ograniczonej transparentności procesów algorytmicznych, wskazując na paradoksalny charakter zaufania platformowego: algorytmy mogą ograniczać niepewność i zwiększać poczucie bezpieczeństwa, jednocześnie przenosząc część zaufania z relacji interpersonalnych na technologię i podmiot zarządzający platformą. Podstawę metodologiczną stanowi krytyczny przegląd literatury dotyczącej gospodarki platformowej, ekonomii współdzielenia, zaufania cyfrowego i zarządzania algorytmicznego. Analiza pozwala przyjąć, że platformy cyfrowe nie pełnią wyłącznie funkcji neutralnych pośredników, lecz aktywnie projektują warunki, w których użytkownicy podejmują decyzje, oceniają wiarygodność innych uczestników oraz nawiązują relacje. Artykuł wskazuje tym samym na potrzebę postrzegania zaufania jako zasobu współkształtowanego przez architekturę platformy, transparentność algorytmiczną oraz mechanizmy reputacyjne.

Słowa kluczowe: zaufanie, gospodarka platformowa, ekonomia współdzielenia, algorytmy, zarządzanie algorytmiczne

INSTYTUCJE W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Wojna handlowa USA–Chiny w latach 2018–2023 – przyczyny, przebieg i ocena skuteczności polityki handlowej USA

Maksymilian Antczak

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ABSTRAKT

Przedmiotem niniejszej pracy jest: „Wojna handlowa USA–Chiny w latach 2018-2023 – przyczyny, przebieg i ocena skuteczności polityki handlowej USA”. W pracy przedstawiono zagadnienie związane z przyczynami, przebiegiem oraz oceną polityki handlowej Stanów Zjednoczonych względem Chin w trakcie wojny handlowej obu tych państw w latach 2018-2023. W ramach zagadnień teoretycznych zostały opisane przyczyny występowania wojen handlowych, w ramach których wyjaśniono podejście protekcyjnistyczne państwa oraz wolny rynek. Wymienione i zdefiniowane zostały instrumenty wojen handlowych takie jak instrumenty celne czy pozataryfowe. Przedstawione zostały również historyczne przykłady wojen handlowych.

W dalszej części pracy scharakteryzowane zostały relacje USA z Chinami od wejścia Chin do Organizacji Narodów Zjednoczonych w 2001 aż do 2023 roku. W ramach tej charakterystyki uwaga została również poświęcona kwestii wymiany handlowej, przepływowi finansowemu oraz ocenie zależności gospodarek między ww. krajami.

Określone zostało podejście wobec Chin, które kierowali w czasach swojej prezydentury Donald Trump (2018-2020) oraz Joe Biden (2021-2023).

Finalnie ocenie poddano skutki polityki handlowej USA wobec Chin na podstawie trzech celów, do których należały cele: polityczne i geoeconomiczne, technologiczne i ekonomiczne.

W ramach metod badawczych zastosowano: krytyczną analizę literatury przedmiotu, metodę historyczno-opisową, analizę dokumentów strategicznych i prawnych oraz analizę danych makroekonomicznych, finansowych i statystycznych.

Słowa kluczowe: wojna handlowa, polityka handlowa, cła, handel międzynarodowy

Instytucje jako źródło przewagi geoeconomicznej w międzynarodowym systemie walutowym. Studium rywalizacji USA–Chiny

Dominik Kuryk

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ABSTRAKT

Obecna pozycja dolara w międzynarodowym systemie walutowym pozostaje jednym z kluczowych elementów przewagi geoeconomicznej Stanów Zjednoczonych. Jej źródłem jest jednak nie tylko rozmiar amerykańskiej gospodarki, lecz pozostaje ona silnie zakorzeniona w rozbudowanej architekturze instytucjonalnej, która wzmacnia funkcje dolara jako waluty rezerwowej czy transakcyjnej. Instytucjonalny wymiar dominacji dolara znajduje odzwierciedlenie w strukturze współczesnego systemu finansowego, którego nieodłącznymi elementami pozostają instytucje finansowe wywodzące się z systemu z Bretton Woods (Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy), infrastruktura płatnicza oparta na systemie SWIFT, płynny rynek amerykańskich papierów skarbowych i in. Ich funkcjonowanie sprzyja utrwalaniu efektów sieciowych związanych z wykorzystaniem dolara oraz zwiększa koszty przejścia uczestników systemu na alternatywne waluty i rozwiązania infrastrukturalne. Utrwalona w ten sposób przewaga instytucjonalna dolara stanowi zarazem istotne uwarunkowanie działań podejmowanych przez Chiny, zmierzających do stopniowego ograniczania zależności w tym obszarze od Stanów Zjednoczonych. Wraz ze wzrostem znaczenia gospodarczego Chin oraz postępującą internacjonalizacją renminbi działania te przybierają formę budowy i rozwoju alternatywnych instytucji, obejmujących m.in. mający zastąpić SWIFT Cross-Border Interbank Payment System (CIPS), Azjatycki Bank Inwestycji Infrastrukturalnych (AIIB), sieć bilateralnych umów swapowych czy wielkie przedsięwzięcia infrastrukturalne rozwijane w ramach inicjatywy Pasa i Szlaku, służące zbliżeniu handlowemu Chin z Europą, Afryką i Bliskim Wschodem, oraz dzięki działalności Azjatyckiego Banku Inwestycji Infrastrukturalnych (AIIB) także w Azji. Rywalizacja USA–Chiny w sferze walutowej przybiera tym samym wymiar nie tylko monetarny, lecz przede wszystkim instytucjonalny, obejmujący konkurencję o zdolność do kształtowania reguł międzynarodowego systemu walutowego.

Słowa kluczowe: USA, Chiny, instytucje, międzynarodowy system walutowy

Warunkowość, kapitał zagraniczny i prawo transnarodowe. Renty surowcowe a reforma instytucjonalna w Mongolii

Tomasz Legiędź

Uniwersytet Łódzki

ABSTRAKT

W świetle standardowych ujęć instytucjonalnych, przypadek Mongolii powinien być okazać się sukcesem. Od 1990 roku funkcjonuje tam konkurencyjny system wielopartyjny, przeprowadzono radykalne reformy rynkowe projektowane przy udziale międzynarodowych instytucji finansowych, a w szczycie boomu wydobywczego napływ inwestycji zagranicznych sięgnął czterdziestu czterech procent produktu krajowego brutto. Mimo to kontrola nad rentami surowcowymi pozostała w rękach wąskiej grupy elit, transformacja strukturalna nie nastąpiła, a ostatnia dekada przyniosła erozję instytucji demokratycznych.

Referat proponuje odczytanie tej trajektorii przez analizę układów politycznych w ujęciu Mushtaq Khana, w której punktem wyjścia jest rozkład siły organizacyjnej między kluczowymi aktorami, a nie formalna poprawność instytucji. Rama ta pozwala postawić dwa pytania, których główny nurt ekonomii instytucjonalnej nie stawia. Pierwsze dotyczy rent: nie ile ich jest i jak je usunąć, lecz kto kontroluje ich alokację i czy podlegają dyscyplinie wiążącej je ze wzrostem zdolności wytwórczych. Drugie dotyczy aktorów zewnętrznych: czy międzynarodowe instytucje finansowe i kapitał wydobywczy stanowią jedynie otoczenie krajowego rozkładu sił, czy też są jego uczestnikami.

Referat pokazuje, w jaki sposób trzy mechanizmy zewnętrzne, czyli warunkowość kredytowa, kapitał wydobywczy oraz transnarodowy porządek prawny, kolejno przekształcały mongolską strukturę rent, a także dlaczego reformy zmierzające do ograniczenia pogoni za rentą nie tyle ją usunęły, ile przekierowały ku patronażowi.

Słowa kluczowe: układy polityczne, renty surowcowe, aktorzy zewnętrzni, reforma instytucjonalna, Mongolia

Integracja europejska a nierówności dochodowe: w jaki sposób członkostwo w Unii Europejskiej kształtowało dysproporcje dochodowe w Europie Środkowej i Wschodniej

Monika Wesółowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ABSTRAKT

Integracja europejska kształtuje nie tylko poziom nierówności dochodowych, lecz także strukturalne mechanizmy, poprzez które czynniki społeczno-ekonomiczne przekładają się na dysproporcje dochodowe - zjawisko dotychczas niedostatecznie zbadane w literaturze dotyczącej transformacji postsocjalistycznej. Niniejsze badanie analizuje, w jaki sposób i poprzez które kanały członkostwo w UE moderowało relację między determinantami społeczno-ekonomicznymi a nierównościami dochodowymi w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2000-2019. Wykorzystując dane panelowe dla krajów postsocjalistycznych, zarówno państw członkowskich UE, jak i tych pozostających poza Unią, oszacowano dynamiczne modele panelowe estymowane dwuetapowym systemowym GMM ze zmiennymi interakcyjnymi. Wyniki wskazują na trzy formy moderacji. Po pierwsze, członkostwo w UE osłabia działanie czynników nasilających nierówności: wzrost gospodarczy, liberalizacja finansowa oraz integracja zewnętrzna zwiększają nierówności poza UE, jednak ich wpływ dystrybucyjny ulega wewnątrz niej istotnemu osłabieniu; w przypadku integracji eksportowej relacja przyjmuje nawet łagodnie egalitarny kierunek. Po drugie, członkostwo w UE wzmacnia mechanizmy ograniczające nierówności: redystrybucyjny efekt ochrony socjalnej oraz redukcja nierówności związana z jakością instytucjonalną są istotnie silniejsze wewnątrz UE. Po trzecie, członkostwo w UE wiąże się ze zmianą kierunku oddziaływania niektórych relacji: w krajach postsocjalistycznych spoza UE migracja sprzyja redukcji nierówności, podczas gdy wewnątrz Unii towarzyszy ich wzrostowi. Różnica ta odzwierciedla bardziej złożone konsekwencje dystrybucyjne wewnątrz europejskiej mobilności pracowników. Przedstawione wyniki wskazują, że integracja europejska funkcjonuje jako moderator instytucjonalny, który systematycznie przekształca warunki, w jakich strukturalne siły ekonomiczne przekładają się na poziom nierówności dochodowych.

Słowa kluczowe: nierówności dochodowe, kraje postsocjalistyczne, Unia Europejska, integracja europejska, Europa Środkowa i Wschodnia

INSTYTUCJE RYNKU PRACY (CZ. II)

Wpływ rynku pracy na funkcjonowanie instytucji w Polsce

Paweł Antoszak

Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy

ABSTRAKT

Celem artykułu jest analiza wpływu zmian rynku pracy na funkcjonowanie instytucji w Polsce. Wpływ zmian na rynku pracy może wywołać obawy o utratę miejsc pracy lub potrzebę przekształcenia kompetencji pracowników do funkcjonowania instytucji w Polsce. Zatrudnianie i zwalnianie pracowników należy do podstawowych oraz istotnych zagadnień współcześnie funkcjonujących instytucji w Polsce. Dotyczą one bowiem czynnika ludzkiego i świadczonej przez niego usługi pracy oraz oczekiwań pracowników z tą pracą związanych w postaci płacy. Postawy i zachowania zaś ludzi angażujących swoje działania, umiejętności i wiedzę „przekładają” się zarazem na określone nakłady i wymierne efekty tak w gospodarce jako całości systemowej jak i w poszczególnych jej regionach, czy też instytucjach. Duże znaczenie ma wpływ sztucznej inteligencji na siłę roboczą w Polsce. Do przeprowadzenia analizy wykorzystane zostaną dane statystyczne pracujących w gospodarce narodowej w sekcjach i działach oraz dane statystyczne przyjęć i zwolnień pracowników w sekcjach gospodarki narodowej, współczynnik przyjęć i zwolnień oraz miejsca pracy wolne, nowo utworzone i zlikwidowane. Na podstawie tych danych obliczona zostanie dynamika zmian oraz przyrost liczby pracujących oraz struktura. Dynamika zmian pokazuje jakie zmiany zaszły na rynku pracy w Polsce. Analiza zostanie przeprowadzona na podstawie danych statystycznych publikowanych w Rocznikach Statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie.

Słowa kluczowe: instytucje, rynek pracy, pracujący, pracownik, pracodawca

China's labor market incentives and economic outcomes: the roles of workers, firms, and government

Yanrong Guo

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

ABSTRACT

China's success is a puzzle against mainstream economic theories. It lacks essential elements: a free market, clear property rights, and well-established institutions, yet it is known as the "world factory" driven by "cheap labor". In this context, the labor market provides a key perspective for understanding how China has consistently leveraged its factor endowments to drive export-led growth. Hence, this paper aims to explore how labor market incentives have driven China's economic model over time, thereby revealing the underlying explanations for China's puzzle. The methodology involves an analysis of a constructed institutional model, using institutional economics theorems as a framework. The findings indicate that China's model is largely driven by ongoing incentives within its labor market. Specifically, these incentives shape interactions among three key actors: workers, organizations, and the government. First, the continuous supply of "cheap labor" is sustained by a mismatch between workers' income-seeking behavior, motivated by the household registration system, and the top-down incentives provided by the social security and labor law systems. Second, Chinese organizations can develop comparative institutional advantages in the global market, as profitable opportunities in the labor market have encouraged emerging organizations to expand rapidly. Third, changes in government foreign trade policy have interacted with labor incentives to promote the clustering of organizations and migrant workers, thereby boosting global participation. These findings explain the complex interactions among the key inputs in China's labor market: workers, organizations, and the government, whose economic outcomes serve as a major driver of China's economic model.

Słowa kluczowe: labor market institutions, institutional incentives, export-led growth, China's economic model

Instytucjonalne uwarunkowania prezentyzmu chorobowego w krajach europejskich

Katarzyna Woźniak-Jasińska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ABSTRAKT

Prezentyzm chorobowy, rozumiany jako zachowanie polegające na wykonywaniu pracy pomimo złego stanu zdrowia, wzbudza coraz większe zainteresowanie ze względu na jego konsekwencje dla zdrowia pracowników, produktywności oraz zdrowia publicznego. Dotychczasowe badania skupiały się głównie na indywidualnych uwarunkowaniach prezentyzmu chorobowego oraz czynnikach związanych z pracą. W ostatnich latach badacze coraz częściej dostrzegają, że decyzje jednostek dotyczące tego, czy pracować pomimo choroby, są również osadzone w określonych uwarunkowaniach kontekstowych, takich jak kraj, region czy rynek pracy. Badania wskazują, że wzrost bezrobocia wiązał się ze zwiększeniem częstości prezentyzmu chorobowego, szczególnie wśród pracowników nisko wykwalifikowanych, nisko wynagradzanych, zatrudnionych w przemyśle oraz ochronie zdrowia. Na poziomie krajowym bardziej hojne rozwiązania w zakresie świadczeń chorobowych były związane z mniejszym prawdopodobieństwem prezentyzmu chorobowego. Chociaż część badań analizowała również wpływ regulacji dotyczących ochrony zatrudnienia na zachowania pracowników związane z obecnością w pracy, nadal niewiele wiadomo na temat wpływu regulacji dotyczących ochrony przed zwolnieniem na prezentyzm chorobowy. Kontekst instytucjonalny, a w szczególności regulacje dotyczące ochrony przed zwolnieniem, może odgrywać istotną rolę w podejmowaniu przez pracowników decyzji dotyczących obecności w pracy. Celem niniejszego badania jest ocena, czy różnice między krajami w zakresie prezentyzmu chorobowego można wyjaśnić instytucjonalnymi cechami rynków pracy, ze szczególnym uwzględnieniem przepisów dotyczących ochrony zatrudnienia. Analiza opiera się na danych indywidualnych pochodzących z Europejskiego Badania Warunków Pracy oraz wskaźnikach na poziomie krajowym zaczerpniętych z międzynarodowych baz danych. Przyjęcie szerszej perspektywy instytucjonalnej, wykraczającej poza analizę indywidualnych i związanych z pracą determinant, pozwala rozszerzyć dotychczasowe badania dotyczące zachowań związanych z obecnością w miejscu pracy.

Słowa kluczowe: ochrona zatrudnienia, prezentyzm, instytucje rynku pracy

Instytucjonalne uwarunkowania luki płacowej

Dominik Śliwicki

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

ABSTRAKT

Różnica w wynagrodzeniach pomiędzy mężczyznami i kobietami określana jest mianem luki płacowej. Na ogół jest ona postrzegana jako zjawisko o charakterze negatywnym o bardzo skomplikowanym podłożu. Badania luki płacowej prowadzone są na gruncie wielu nauk m.in. ekonomii, zarządzania, socjologii, filozofii i innych. Wyjaśnienie przyczyn jej występowania w gospodarce i społeczeństwie jest zagadnieniem bardzo złożonym, warunkowanym wieloma powiązаныmi ze sobą czynnikami. Czynniki te wynikają z funkcjonowania instytucji rynku pracy, prawa, organizacji oraz norm społecznych i stanowią zbiór instytucjonalnych uwarunkowań luki płacowej. Uwarunkowania te mają charakter, wzajemnie się przenikających reguł formalnych i nieformalnych.

Instytucjami formalnymi są ustanowione reguły, przepisy i organizacje regulujące funkcjonowanie rynku pracy. Zalicza się do nich m.in.: prawo pracy, przepisy dotyczące urlopów rodzicielskich i wychowawczych, politykę państwa w zakresie opieki nad dziećmi, zabezpieczenie społeczne, płacę minimalną, układy zbiorowe pracy i system negocjacji płacowych, związki zawodowe i organizacje pracodawców, procedury rekrutacji, awansu i wynagradzania obowiązujące w przedsiębiorstwach, instytucje kontrolne rynku pracy.

Instytucje nieformalne natomiast tworzą normy społeczne, wartości, zwyczaje i przekonania wpływające na zachowania uczestników rynku pracy. Należą do nich m.in.: stereotypy płciowe, podział ról społecznych, oczekiwania społeczne wobec kobiet i mężczyzn, praktyki i kultury organizacyjne w przedsiębiorstwach, w tym nieformalne praktyki awansowe, przekonania co do dyspozycyjności pracowników, społeczna akceptacja różnic w wynagrodzeniach.

Celem referatu jest ocena roli instytucji formalnych oraz nieformalnych w kształtowaniu luki płacowej oraz wskazanie mechanizmów prowadzących do różnicy w wynagrodzeniach między mężczyznami i kobietami. Analizie poddane zostaną instytucje występujące w Polsce i w wybranych państwach Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe: luka płacowa, instytucje formalne, instytucje nieformalne

PAŃSTWO, REGULACJE I KOSZTY TRANSAKCYJNE

Zamówienia publiczne a lock-in dostawcy w diagnostyce parametrów krytycznych

Piotr Bała

Akademia Leona Koźmińskiego

ABSTRAKT

Jednoofertowość jest uznanym wskaźnikiem ograniczonej konkurencji w zamówieniach publicznych, rzadko jednak porównuje się ją między segmentami rynku różniącymi się stopniem specjalizacji technologicznej. Artykuł zestawia zamówienia na analizatory parametrów krytycznych, czyli sprzęt i odczynniki do szybkiej diagnostyki przy pacjencie, z zamówieniami na pozostałą diagnostykę laboratoryjną. Dane obejmują 66 810 części z ogłoszeń o udzieleniu zamówienia opublikowanych w Biuletynie Zamówień Publicznych oraz w Suplemencie do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej (Tenders Electronic Daily) w latach 2017–2025, zestawionych z rejestrem szpitali prowadzących szpitalny oddział ratunkowy. Wnioskowanie opiera się na modelu logitowym z efektami stałymi na poziomie ogłoszenia: porównujemy 1 795 części z postępowań, w których ten sam szpital kupował jednocześnie oba rodzaje diagnostyki. W tak zawężonej próbie w 88,9% części na parametry krytyczne złożono tylko jedną ofertę, wobec 76,3% części laboratoryjnych. Dla całej diagnostyki przyrządowej iloraz szans wynosi 2,27 ($p < 0,001$), a po kontroli wartości części 1,90 ($p = 0,002$). Koncentracja zwycięzców w tym segmencie jest wysoka i zbliżona po obu stronach progu unijnego: lider zdobywa 41,5% części poniżej progu i 41,7% powyżej, a różnica jest statystycznie nieistotna ($p = 0,97$ przy klastrowaniu na poziomie ogłoszenia), mimo że próg wyznacza granicę dwóch odmiennych reżimów proceduralnych. Wyniki są spójne w obu systemach publikacji. Zaostrzenie reguł proceduralnych powyżej progu nie zwiększa zatem liczby ofert w segmencie wyspecjalizowanym technologicznie. Ustalenie, czy źródłem różnicy są koszty zmiany dostawcy, konstrukcja specyfikacji czy liczba potencjalnych wykonawców, wymaga danych spoza ogłoszeń o udzieleniu zamówienia.

Słowa kluczowe: zamówienia publiczne, jednoofertowość, koncentracja dostawców, diagnostyka szpitalna, próg unijny

Instytucjonalne uwarunkowania migracji wewnętrznych w Polsce

Maciej Bojdo

Uniwersytet Jagielloński

ABSTRAKT

W badaniach nad migracjami coraz częściej zauważa się, iż obok tradycyjnych czynników ekonomicznych istotną rolę w przyciąganiu ludności odgrywa także jakość instytucji w docelowym miejscu migracji. Migranci poszukują bowiem miejsc oferujących lepszą jakość życia, warunkowaną między innymi dostępnością infrastruktury, sprawnością lokalnego zarządzania publicznego czy jakością kapitału społecznego. Artykuł wykorzystuje aparat pojęciowy nowej ekonomii instytucjonalnej do analizy kierunków i dynamiki migracji wewnętrznych w Polsce w latach 2010-2024, wypełniając w ten sposób istniejącą w polskiej literaturze przedmiotu lukę badawczą. Głównym celem badania była identyfikacja relacji zachodzącej pomiędzy jakością instytucji a saldem migracji na poziomie miejskich obszarów funkcjonalnych (MOF). W pierwszej kolejności skonstruowano autorski wskaźnik jakości instytucjonalnej polskich powiatów, do budowy którego wykorzystano 15 zmiennych przyporządkowanych do czterech filarów: „Głos i rozliczalność”, „Efektywność rządzenia”, „Jakość regulacji” oraz „Rządy prawa”. Następnie wykorzystano systemowy estymator GMM do oszacowania zależności pomiędzy jakością instytucjonalną a zachodzącymi w MOF procesami migracyjnymi. Zaobserwowano, iż miasta na prawach powiatu charakteryzują się znacząco wyższą jakością instytucjonalną niż powiaty ziemskie, co wydaje się potwierdzać tezę mówiącą o występowaniu w tym kontekście modelu rdzeń-peryferia. Ponadto, wyniki badania pokazują, że jakość instytucjonalna jest dodatnio i istotnie statystycznie powiązana z saldem migracji, co potwierdza istotną rolę, jaką w kształtowaniu wewnętrznych procesów migracyjnych odgrywają instytucje. Artykuł może stanowić punkt wyjścia do dalszych, pogłębionych badań nad rolą instytucji w kształtowaniu przepływów ludności, a także podstawę do formułowania polityk ukierunkowanych na regulowanie zachodzących procesów migracyjnych.

Słowa kluczowe: jakość instytucjonalna, nowa ekonomia instytucjonalna, migracje wewnętrzne, miejskie obszary funkcjonalne

Zastosowanie kosztów transakcyjnych: warunki operacjonalizacji kosztów transakcyjnych w przedsiębiorstwie

Mikołaj Klimczak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ABSTRAKT

Pomimo ponad siedemdziesięciu lat rozwoju teoretycznego od przełomowego odkrycia Coase'a, koszty transakcyjne pozostają potężnym narzędziem analitycznym, a jednocześnie są niezwykle trudne do zastosowania w praktyce zarządzania. Szacunki wskazują, że koszty transakcyjne mogą stanowić nawet 50–60 procent produktu narodowego netto we współczesnych gospodarkach rynkowych, jednak menedżerowie zazwyczaj nie dysponują żadnymi ramami, które pozwalałyby im systematycznie uwzględniać takie koszty w decyzjach dotyczących governance, wyborów między produkcją a zakupem oraz zawierania umów. Niniejszy artykuł przedstawia kompleksową rekonstrukcję problemu operacjonalizacji. Autor twierdzi, że operacjonalizacja jest możliwa, gdy tylko rozpoznamy strukturalne przyczyny dotychczasowych niepowodzeń w pomiarze: pluralizm definicji, traktowanie kosztów transakcyjnych jako kategorii rezydualnej, niewidocznej w standardowej rachunkowości oraz metodologiczną trudność w obserwowaniu kosztów w momencie podejmowania decyzji, a nie tylko retrospektywnie. Opierając się na ekonomii kosztów transakcyjnych, nowej ekonomii instytucjonalnej Northa oraz szerszej analizie instytucjonalnej Ostrom, w artykule opracowano ramy koncepcyjne przeznaczone do wykorzystania przez menedżerów. Ramy te przekładają rozróżnienie Williamsona między podejściem *ex ante* i *ex post* oraz rozróżnienie Furubotna i Richtera między kosztami transakcyjnymi rynkowymi, menedżerskimi i politycznymi na kategorie istotne dla podejmowania decyzji, umożliwiając menedżerom oszacowanie, klasyfikację i przekazywanie informacji na temat implikacji kosztów transakcyjnych związanych z wyborami w zakresie governance, równoległe z kosztami produkcji. Określono pięć warunków, przy których operacjonalizacja staje się wykonalna i przydatna: zakotwiczona definicja, dostosowanie do kontekstu instytucjonalnego, gromadzenie danych w momencie podejmowania decyzji, kompletność dystrybucyjna oraz wyraźne uwzględnienie kosztów politycznych i pozarynkowych. Wkład ma charakter teoretyczno-koncepcyjny: artykuł nie przedstawia nowych danych empirycznych, ale ma na celu wypełnienie utrzymującej się luki między ambicjami analitycznymi teorii kosztów transakcyjnych a jej praktyczną użytecznością na poziomie przedsiębiorstwa. Ramy te umożliwiają zatem przedsiębiorstwom systematyczne uwzględnianie efektywności ładu korporacyjnego w procesach podejmowania decyzji strategicznych.

Słowa kluczowe: koszty transakcyjne, operacjonalizacja, podejmowanie decyzji menedżerskich, ekonomia kosztów transakcyjnych, nowa ekonomia instytucjonalna

Znaczenie legitymizacji systemu regulacyjnego dla wyników gospodarczych

Renata Śliwa

Uniwersytet Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie

ABSTRAKT

Celem opracowania jest zarysowanie znaczenia legitymizacji systemu regulacyjnego dla wyników gospodarczych oraz wskazanie mechanizmów, poprzez które oddziałuje ona na przestrzeganie reguł, stabilność oczekiwań i koszty transakcyjne. Legitymizacja stanowi społeczną podstawę ładu regulacyjnego: wyraża zbiorowe przekonanie, że instytucje regulacyjne mają prawomocne uprawnienie do ustanawiania, interpretowania i egzekwowania reguł, a podporządkowanie się im jest uzasadnione i korzystne. Ogranicza zatem koszty monitorowania i stosowania przymusu, ponieważ jednostki i organizacje przestrzegają regulacji nie tylko pod groźbą sankcji, lecz również dlatego, że uznają je za właściwe i wartościowe. W ujęciu instytucjonalnym legitymizacja przekształca formalne ograniczenia w społecznie akceptowane instytucje, zwiększając skuteczność regulacji, ograniczając zachowania oportunistyczne oraz wzmacniając bezpieczeństwo praw własności i umów.

Empirycznym punktem odniesienia jest przekrojowa analiza 97 gospodarek przeprowadzona na podstawie danych B-READY i Worldwide Governance Indicators za 2024 rok. Wyniki wskazują, że PKB per capita jest silniej związany ze sprawnością wdrażania regulacji i jakością rządzenia niż z formalną jakością przepisów. Ustalenie to jest spójne z tezą, że formalne regulacje wiążą się z lepszymi wynikami gospodarczymi przede wszystkim wówczas, gdy są osadzone w sprawnych i przewidywalnych instytucjach zdolnych do uzyskania społecznego uznania.

Słowa kluczowe: legitymizacja, ład regulacyjny, jakość instytucji, wyniki gospodarcze, władza gospodarcza

ORGANIZATORZY



PARTNERZY KONFERENCJI



Komitet
Nauk Ekonomicznych



WWW.INSTYTUCJE.ORG