

EKONOMISTA

CZASOPISMO

POŚWIĘCONE NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ZAŁOŻONE W ROKU 1900

2021
2

POLSKA AKADEMIA NAUK
KOMITET NAUK EKONOMICZNYCH

POLSKIE TOWARZYSTWO
EKONOMICZNE

WYDAWNICTWO
KEY TEXT

WARSZAWA

Spis treści

Artykuły

Aleksander SULEJEWICZ: Modelling in the Case of a Heterodox Economist: Success and Failure of Michał Kalecki	193
Jagoda KASZOWSKA - MOJSA: Innovation Strategies of Polish Manufacturing Companies through the Business Cycle	224
Katarzyna OWSIAK: Relacje pomiędzy władzami centralnymi a władzami samorządowymi w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej	251

Miscellanea

Hilal A B A C I: Impacts of EU Grant-Assisted Projects on Institutional Capacity Building and Regional Development in Turkey: The Case of NUTS-2 Region TR82	279
--	-----

Recenzje i omówienia

<i>Ekonomia informacji</i> , red. Przemysław Deszczyński (rec. Marian Gorynia)	309
Joanna B A R A N, <i>Stopień internacjonalizacji sektora przetwórstwa mleka</i> (rec. Bogdan Klepacki)	312

*

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

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

Zgodnie z decyzją Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 31 lipca 2019 r. za publikację zamieszczane w „Ekonomiście” przyznaje się 40 pkt.

Contents

Articles

Aleksander S U L E J E W I C Z: Modelling in the Case of a Heterodox Economist: Success and Failure of Michał Kalecki	193
Jagoda K A S Z O W S K A - M O J S A: Innovation Strategies of Polish Manufacturing Companies through the Business Cycle	224
Katarzyna O W S I A K: Relations between Central and Local Authorities in the Light of the New Institutional Economy	251

Miscellanea

Hilal A B A C I: Impacts of EU Grant-Assisted Projects on Institutional Capacity Building and Regional Development in Turkey: The Case of NUTS-2 Region TR82	279
--	-----

Book reviews

<i>Ekonomia informacji (Economics of information)</i> , ed. Przemysław Deszczyński (rev. Marian Gorynia)	309
Joanna B A R A N, <i>Stopień internacjonalizacji sektora przetwórstwa mleka (The degree of internationalization of the milk processing sector)</i> (rev. Bogdan Klepacki) . . .	312

*

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

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

According to the decision of the Minister of Science and Higher Education of 31 July 2019, research papers published in “Ekonomista” are given 40 scores.

Содержание

Статьи

Александр С У Л Е Е В И Ч: Моделирование гетеродоксального экономиста – успехи и неудачи Михала Калецкого	193
Ягода К А Ш О В С К А-М О Й С А: Инновационные стратегии польских предприятий перерабатывающей промышленности в ходе конъюнктурного цикла.	224
Катажина О В Я К: Отношения между центральными органами власти и органами самоуправления в свете новой институциональной экономики	251

Разное

Хилаль А Б А Ч И: Влияние проектов, финансируемых при участии ЕС, на расширение институционального потенциала и региональное развитие в Турции (случай региона TR82 в номенклатуре NUTS-2).	279
---	-----

Рецензии и обзоры

Пшемислав Д Е Щ И Н С К И (ред.): <i>Эволюционная экономика</i> (рец. Мариан Горыня)	309
Иоанна Б А Р А Н: <i>Степень интернационализации сектора переработки молока</i> (рец. Богдан Клепацки)	312

*

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

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

Согласно постановлению Министерства науки и высшего образования от 31 июля 2019 года за публикацию в журнале «Ekonomista» присваивается 40 пунктов.

ALEKSANDER SULEJEWICZ*

Modelling in the Case of a Heterodox Economist: Success and Failure of Michał Kalecki

Introduction

The work of Michał Kalecki (1899–1970) remains an important contribution to economics and continues to inspire another generation of researchers. In the paper, I propose to look at his work through the lens of the history of economic thought. The aims of the paper belong in the domain of meta-economics. I propose to use a (meta)model suggested in methodological literature by Uskali Mäki, philosopher of economics from Helsinki, labelled by him as [ModRep], in the area of the history of economic thought. Sympathetically, it is hoped, I re-label the meta-model as ‘Big Mäk’, and after enhancing it with additional features, I apply it to the question: which factors listed by Mäki in his appraisal of the “modelling failure” by economic orthodoxy of the global financial crisis of the beginning of the 21st century may be found in the scientific practice of M. Kalecki. How is it that ideas of an eminent economist, close to J.M. Keynes and the Cambridge Circle, ideas that are constantly being discussed, modified, and developed, of an economist who has thereby contributed to the emergence and consolidation of a distinct current of economic thought (post-keynesianism), that, hypostasising somewhat, avoided errors in modelling the GFC committed by neoclassical orthodoxy, are not regularly taught in Poland, do not provide topics for students’ master or doctoral dissertations, and are not used by macroeconomic experts and advisors?

It is the main hypothesis of the text that, in the dozen factors encompassed by the expanded scheme of analysis of economic modelling proposed by Uskali Mäki, we can identify epistemic problems, discursive practices, formal and informal institutional rules that cast light on the neglect of post-Keynesian and post-Kaleckian analyses in the contemporary economic mass education and exercise of expertise. In the paper, I provide a ‘bird’s eye view’ of elements of Kalecki’s

* Dr. hab. Aleksander Sulejewicz, Professor of Warsaw School of Economics (SGH), Chair of Economics II; e-mail: asulej@sgh.waw.pl

MODELLING IN THE CASE OF A HETERODOX ECONOMIST: SUCCESS AND FAILURE OF MICHAŁ KALECKI

Summary

The author proposes to look at the work of M. Kalecki through the lens of the history of economic thought informed by the methodology of economics, by applying to this aim a meta-economic model suggested by U. Mäki, enhanced with additional features. On the basis of the review of the main works of Kalecki, he finds that we cannot ascribe to his works virtually any of the factors proposed by Mäki as explanation of orthodox economic modelling failure. If it is so, the question may be asked why a more correct economic modelling based on the Kalecki's theory and post-Keynesian theories has not been recognized as successful. It seems that the mainstream economics is an informal institution, yet strengthened by formal rules, which is unforgiving to heterodox economists. Kalecki seems to have been a paradigmatic case of a successful academic heterodox economist, author of significant innovations in the analyses of capitalism, socialism, and the intermediate regimes, all of which were ultimately rejected by the dominant social forces of the day, signalling 'modelling failure' in all academic and policy-institutional contexts. If that is indeed the case, then Mäki's model fails to provide an explanation of modelling failure in economics.

Keywords: Michał Kalecki, economic modelling, heterodox economics, history of economic thought

JEL: B22, B29, B31, B59

MODELOWANIE W PRZYPADKU EKONOMISTY HETERODOKSYJNEGO – SUKCESY I NIEPOWODZENIA MICHAŁA KALECKIEGO

Streszczenie

Autor proponuje spojrzeć na dzieło M. Kaleckiego przez pryzmat historii myśli ekonomicznej uzbrojonej w metodologię ekonomii. Sugeruje zastosowanie w tym celu meta-ekonomicznego modelu przedstawionego przez U. Mäkiego, uzupełnionego pewnymi dodatkowymi elementami. Na podstawie przeglądu prac Kaleckiego dochodzi do wniosku, że praktycznie żadnego z czynników zidentyfikowanych przez Mäkiego jako źródła zawodności ortodoksyjnego modelowania ekonomicznego nie można przypisać Kaleckiemu. Jeśli tak, to powstaje pytanie, dlaczego bardziej poprawne modelowanie ekonomiczne, oparte na teorii Kaleckiego i teoriach pokeynesowskich, nie zostało uznane za właściwe. Wydaje się, że ekonomia głównego nurtu to nieformalna instytucja, wzmacniana formalnymi regułami, która nie wybacza heterodoksyjnym ekonomistom. Kalecki jawi się jako paradygmatyczny przykład ekonomisty heterodoksyjnego, autora istotnych innowacji w analizach kapitalizmu, socjalizmu i ustrojów pośrednich, które jednak były każdorazowo odrzucane przez dominujące wówczas siły społeczne, sygnalizując „zawodność modelowania” we wszystkich akademickich i polityczno-instytucjonalnych kontekstach. Jeśli tak jest w istocie, to model Mäkiego zawodzi, jeśli chodzi o wyjaśnienie zawodności modelowania w ekonomii.

Słowa kluczowe: Michał Kalecki, modelowanie ekonomiczne, ekonomia heterodoksyjna, historia myśli ekonomicznej

JEL: B22, B29, B31, B59

МОДЕЛИРОВАНИЕ ГЕТЕРОДОКСАЛЬНОГО ЭКОНОМИСТА – УСПЕХИ И НЕУДАЧИ МИХАЛА КАЛЕЦКОГО

Резюме

Автор предлагает посмотреть на труды М. Калецкого сквозь призму истории экономической мысли, используя такой инструмент как методология экономики. Для этой цели он применяет мета-экономическую модель, представленную У. Маки (U. Mäki), с некоторыми дополнительными элементами. В этой модели выявляются факторы, приводящие к ошибкам при ортодоксальном экономическом моделировании. Ни один из этих факторов в работах М. Калецкого не был обнаружен. Но тогда возникает вопрос, почему экономическое моделирование, опирающееся на теорию Калецкого и посткейнсианские теории, также не было признано верным. Можно предположить, что экономический мейнстрим — это неформальный институт, усиленный формальными правилами, который не приветствует гетеродоксальных экономистов. Калецкого можно представить в качестве парадигматического примера гетеродоксального экономиста, автора существенных инноваций в области анализа капитализма, социализма и стран переходной экономики, который, однако, был каждый раз отвергаем доминирующими тогда общественными силами, что свидетельствует о «ненадежности моделирования» во всех академических и политико-институциональных контекстах. Если это так, то модель У. Маки становится неверной при объяснении ненадежности экономического моделирования.

Ключевые слова: Михал Калецки, экономическое моделирование, гетеродоксальная экономика, история экономической мысли

JEL: B22, B29, B31, B59

JAGODA KASZOWSKA-MOJSA*

Innovation Strategies of Polish Manufacturing Companies through the Business Cycle¹

Introduction

The aim of the study was to analyse and compare the differences in the innovation activities and strategies of Polish manufacturing companies during the economic expansions (2004–2008 and 2013–2014) and slowdowns (2009–2013) of Polish economy. I assumed that supply factors play a key role in the innovation activities and strategies of firms. However, because the aim was to analyse the impact of changes in the macroeconomic conditions on the innovation strategies of firms, I had to consider the role of the demand factors as well, including their influence on the innovation activities and the use of innovation resources. During an economic slowdown, market demand decreases, which emphasises the gap in competences between firms and may bring further incentives for introducing innovations. In other words, a slowdown or recession may cause changes in a firm's innovation strategy. A preliminary analysis of the innovation activities of manufacturing companies indicated that there is heterogeneity in the manner and timing of this type of activity. Some companies undertake innovative activities in a procyclical way and some in an anticyclical way. It was important to the answer to the question which factors influence a company's innovation activity during an economic slowdown or expansion. It was also relevant to analyse the behaviour of individual companies and the groups of firms that carry out similar business activities (firms that belong to the same subsectors of a manufacturing sector according to the Statistical Classification of Economic Activities in the European Community (NACE rev. 2), and to determine whether their behaviour in the aggregate is procyclical or countercyclical.

* Jagoda Kaszowska-Mojśa, Ph.D. – Institute of Economics, Polish Academy of Sciences; e-mail: jagoda.kaszowska@inepan.waw.pl

¹ The article presents the results of a research grant no. 2015/17/B/HS4/02742, which was funded by the National Science Center. This was a collective research project managed by Prof. Wziątek-Kubiak as the project leader, but the article has been written individually by the author. The statistical data used in the calculations originate from the Statistical Office in Szczecin, which assumes no responsibility for the conclusions reached in the paper.

- Mintzberg H. (1988), *Generic strategies: Towards a comprehensive framework*, “Advance in Strategic Management” 1988, no. 5, 1–16.
- Mulkay B. (2017), *Bivariate probit estimation for panel data: A two-step Gauss–Hermite quadrature approach with an application to product and process innovations for France*, Working paper, Universite de Montpellier, Faculte d’Economie, no. 2018.1.
- Oslo Manual. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data* (2005), OECD and Eurostat Joint Publication, Paris.
- Pavitt K. (1984), *Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory*. “Research Policy”, no. 13(6), pp. 343–373.
- Peneder M. (2003), *Industry Classifications: Aim, Scope and Techniques*, “Journal of Industry, Competition and Trade”, no. 3, pp. 109–12.
- Saint Paul G. (1993), *Productivity Growth and the Structure of the Business Cycle*, “European Economic Review”, no. 37, pp. 861–883.
- Som O., Dreher C., Maloca S. (2010), *Innovation Patterns of Non-R&D Performing Firms in the German Manufacturing Industries. An Evolutionary Approach to Heterogeneity in Firms’ Innovation Strategy*, Paper for the 13th Conference of the International Schumpeter Society, Aalborg University, Denmark, June 21–24 2010.
- Srholec M., Versagen B. (2008), *The Voyage of the Beagle in Innovation System Land. Explorations on Sectors, Innovation, Heterogeneity and Selection*, Centre for Technology, Innovation and Culture, University of Oslo, Working Papers on Innovation Studies, no. 20080220.
- Weresa M. (2011), *Działalność innowacyjna w gospodarce światowej w warunkach globalnego kryzysu*, “Ekonomia”, no. 1(13), pp. 224–232.
- Wziątek-Kubiak A., Balcerowicz E., Pęczkowski M. (2013), *Differentiation of Innovation Strategy of Manufacturing Firms in the New Member States. Cluster Analysis on Firm Level Data*, “Argumenta Oeconomica”, no. 2(31), pp. 117–149.
- Wziątek-Kubiak A., Pęczkowski M. (2013), *Źródła i bariery ciągłości wdrażania innowacji przez polskie przedsiębiorstwa*, in: J. Sokołowski, M. Rękas (eds.), *Ekonomia*, 1st ed., pp. 872–883 (Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, no. 305).
- Wziątek-Kubiak A., Pęczkowski M. (2019), *Czynniki ciągłości komercjalizacji innowacji w okresie negatywnego szoku zewnętrznego. Przykład Polski*, “Bank i Kredyt”, no. 50(1), pp. 21–44.

INNOVATION STRATEGIES OF POLISH MANUFACTURING COMPANIES THROUGH THE BUSINESS CYCLE

Summary

The paper analyses the differentiation of innovation activities and strategies of Polish manufacturing companies during economic expansions (2004–2008 and 2013–2014) and slowdowns (2009–2013) of the Polish economy. The research is based on the data from five databases of the Central Statistical Office, which overlap with the Community Innovation Survey (CIS). It is found that because companies are heterogeneous in their innovation resources, they also differ in the continuity of the innovation activities and

strategies that they introduce. Some of them – persistent innovators – innovate continuously, while others – occasional innovators – innovate from time to time, most often during an economic upswing. There is also a group of challengers that initiate innovation activities irrespective of a slowdown.

Although existing theories propose that research and development and, in more general terms, innovation activities are concentrated when output is low, aggregate data for many developed economies repeatedly show their procyclicality. In the paper, the author shows that it is possible to distinguish subgroups of Polish manufacturing companies whose innovation activity is procyclical and those in which this activity is countercyclical. Expenditures on R&D, machinery and technical equipment, technology and marketing as well as the commercialisation of innovations also differ across groups. Due to strong heterogeneity of the whole sample, the results of aggregate analyses may be misleading. The policies that support innovation in Poland should take this heterogeneity into account. It is also highly recommended that the needs of persistent innovators, occasional innovators and challengers be reassessed.

Keywords: innovations, innovation activity, manufacturing firms, Poland, aggregation bias

JEL: O31, O32

STRATEGIE INNOWACYJNE POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁU PRZETWÓRCZEGO W PRZEBIEGU CYKLU KONIUNKTURALNEGO

Streszczenie

W artykule przeanalizowano zróżnicowanie aktywności innowacyjnej i strategii innowacyjnych polskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w okresach ekspansji gospodarczej (2004–2008 i 2013–2014) oraz spowolnienia polskiej gospodarki (2009–2013). W badaniu wykorzystano dane udostępnione przez Główny Urząd Statystyczny, gromadzone według kwestionariusza stosowanego w programie badań działalności innowacyjnej UE (Community Innovation Survey – CIS). W artykule wykazano, że ponieważ przedsiębiorstwa są heterogeniczne pod względem zasobów innowacyjnych, różnią się one także pod względem ciągłości aktywności innowacyjnej i strategii wdrażania innowacji. Niektóre z nich – tzw. wytrwali innowatorzy – wprowadzają innowacje w sposób ciągły, podczas gdy „okazjonalni innowatorzy” wprowadzają innowacje rzadziej, głównie w okresie ożywienia gospodarczego. Wyróżniono również grupę przedsiębiorstw, które wprowadzają innowacje pomimo spowolnienia gospodarczego.

Chociaż istniejące teorie sugerują, że badania i rozwój oraz, bardziej ogólnie, aktywność innowacyjna przedsiębiorstwa powinny być większe w okresach spowolnienia gospodarczego, wyniki badań dla gospodarek rozwiniętych przeprowadzonych na danych agregatowych wielokrotnie wykazały ich procykliczność. W artykule wykazano, że możliwe jest wyróżnienie podgrup polskich przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego, których aktywność innowacyjna miała charakter procykliczny, oraz takich, których aktywność innowacyjna była antycykliczna. Wykazano również zróżnicowanie wydatków na badania i rozwój, maszyny i wyposażenie techniczne, nową technologię i marketing między grupami oraz znaczące różnice w komercjalizacji innowacji. Ze względu na dużą heterogeniczność całej próby wnioski z badań na danych agregatowych mogą być mylące. Polityka wspierania innowacji w Polsce powinna uwzględniać to zróżnicowanie. W szcze-

gólności zasadne wydaje się ponowne przeanalizowanie potrzeb „wytrwałych innowatorów”, „okazjonalnych innowatorów” oraz przedsiębiorstw, które wprowadzają innowacje pomimo spowolnienia gospodarczego w kraju.

Słowa kluczowe: innowacje, aktywność innowacyjna, przedsiębiorstwa przemysłu przetwórczego, Polska, błąd agregacji

JEL: O31, O32

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ ПОЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ХОДЕ КОНЪЮНКТУРНОГО ЦИКЛА

Резюме

В статье проведен анализ дифференциации инновационной активности и инновационных стратегий польских предприятий промышленной переработки в период экономической экспансии (2004–2008) и (2013–2014), а также в период замедления польской экономики (2009–2013). В исследовании были использованы данные, предоставленные Главным статистическим управлением. Они были накоплены на основании опросника, используемого в программе исследований инновационной деятельности ЕС (Community Innovation Survey – CIS). В статье доказывается, что как так предприятия в плане инновационных ресурсов являются гетерогенными, то они различаются в таких областях как непрерывность инновационной активности и стратегии внедрения инноваций. Некоторые из них – так называемые «стойкие новаторы» – вводят инновации постоянно, тогда как «случайные новаторы» вводят инновации реже, главным образом в период экономического оживления. Была выделена также группа предприятий, которые вводят инновации несмотря на экономическое замедление.

Согласно существующим теориям, затраты на НИОКР и вообще на инновационную активность, должны увеличиваться в периоды экономического замедления. Исследования развитых экономик, проведенных на агрегатных данных, многократно доказали их проциклический характер. В статье высказывается мнение, что возможно выделение подгрупп польских предприятий промышленной переработки, инновационная активность которых имела проциклический характер, а также таких, инновационная активность которых являлась антициклической. Автор указывает также на дифференциацию расходов на исследования и развитие, машины и техническое оборудование, новую технологию и маркетинг между группами, а также значительные различия в коммерциализации инноваций. Ввиду большой гетерогенности всей пробы, результаты агрегатных исследований могут вводить в заблуждение. Политика поощрения инновации в Польше должна учитывать эту дифференциацию. Особенно обоснованным кажется проведение анализа потребностей «стойких новаторов», «случайных новаторов», а также предприятий, которые вводят инновации несмотря на экономическое замедление в стране.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, предприятия промышленной переработки, Польша, ошибка агрегации

JEL: O31, O32

KATARZYNA OWSIAK*

Relacje pomiędzy władzami centralnymi a władzami samorządowymi w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej

Wstęp

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, czy nowa ekonomia instytucjonalna może być przydatna do wyjaśnienia relacji ekonomicznych i społecznych występujących w ramach instytucji państwa. Niezależnie od tego, czy w doktrynie instytucji państwa samorząd terytorialny jest traktowany jako integralny element państwa, czy jako odrębny byt, to obydwie te instytucje są elementem systemu władz publicznych. Jeżeli tak, to oczywistym przesłaniem badawczym, także o znaczeniu praktycznym, jest analiza funkcjonowania systemu władz publicznych z punktu widzenia realizowanych zadań społecznych. W ramach systemu władz publicznych alokowana jest istotna część dochodu narodowego, stąd też ważną kwestią jest sposób alokacji dochodów publicznych, ich społecznej użyteczności. Państwo, a ściślej władze publiczne stanowią układ złożony. W dalszych rozważaniach układ ten zostanie zredukowany do dwóch podstawowych elementów: władze centralne i władze samorządowe. Obserwowane zakłócenia w funkcjonowaniu tego układu polegające na marginalizacji roli samorządu mogą negatywnie wpływać na dostarczanie dóbr publicznych i społecznych obywatelom, czy na efektywne wykorzystanie ograniczonych zasobów. Kwestia ta nabiera znacznego ciężaru gatunkowego w krajach postkomunistycznych, gdzie demokracja lokalna nie ma tak silnie ugruntowanej pozycji.

Artykuł składa się z części teoretycznej oraz praktycznej. Pojęcie instytucji wywodzi się z socjologii, ale stało się przedmiotem zainteresowania wielu innych dyscyplin (jak nauki polityczne, prawo, zarządzanie, administracja), ale też nauk ekonomicznych, czego dowodem jest rozwój ekonomii instytucjonalnej. Dla realizacji celu artykułu zastosowano krytyczną analizę literatury przedmiotu z wy-

* Dr Katarzyna Owsiak – Katedra Finansów Publicznych, Instytut Finansów, Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie; email: owskiakk@uek.krakow.pl

RELACJE POMIĘDZY WŁADZAMI CENTRALNYMI A WŁADZAMI SAMORZĄDOWYMI W ŚWIETLE NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

Streszczenie

W artykule podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy ekonomia instytucjonalna może być bardziej niż ekonomia neoklasyczna przydatna do wyjaśnienia relacji ekonomicznych i społecznych występujących w ramach instytucji państwa. Obserwowane zakłócenia na linii władze centralne – władze samorządowe, polegające na marginalizacji roli samorządu, mogą negatywnie wpływać na dostarczanie dóbr publicznych i społecznych obywatelom i w konsekwencji prowadzić do nieefektywnego wykorzystania ograniczonych zasobów (nakładów). Poprzez analizę pojęcia instytucji, istoty relacji pomiędzy władzami centralnymi a samorządowymi oraz metod nowej ekonomii instytucjonalnej, takich jak: koncepcja pryncypał-podwładny, koszty transakcyjne, analiza kosztów i korzyści, uznano, że metody nowej ekonomii instytucjonalnej są przydatne w analizie mechanizmu funkcjonowania władz publicznych. Co więcej, podobnie jak w przypadku relacji między gospodarką a instytucjami, tak konieczna jest również równowaga instytucjonalna wewnątrz systemu władz publicznych (państwa).

Słowa kluczowe: nowa ekonomia instytucjonalna, instytucje, samorząd terytorialny, relacje władze centralne – władze samorządowe, koszty transakcyjne, równowaga instytucjonalna

JEL: B25, B52, H77

RELATIONS BETWEEN CENTRAL AND LOCAL AUTHORITIES IN THE LIGHT OF NEW INSTITUTIONAL ECONOMY

Summary

The author tries to answer the question whether the new institutional economy may be more useful than the neoclassical economy in explaining economic and social relations existing within the institution of the state. The observed disturbances between central and local authorities, notably the attempts to diminish the role of self-government, can negatively affect the provision of public and social goods to the citizens, and consequently, lead to non-effective use of the limited resources and outlays. Based on her analysis of the concept of institution, the essence of the relation between central and local authorities and some concepts and methods of the new institutional economy, such as ‘principal – agent’ relationship, transaction costs, and cost–benefit analysis, the author concludes that the methods of the new institutional economy are useful in the analysis of the mechanism of the functioning of public authorities. Moreover, as in the case of the relationship between the economy and public institutions, there is a need for an institutional equilibrium within the system of public authorities (the state).

Keywords: new institutional economy, institutions, local self-government, relations between central and local authorities, transaction costs, institutional equilibrium

JEL: B25, B52, H77

ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ЦЕНТРАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ВЛАСТИ И ОРГАНАМИ САМОУПРАВЛЕНИЯ В СВЕТЕ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Автор пытается ответить на вопрос, какая из экономик – институциональная или неоклассическая – более пригодна для объяснения экономических и общественных отношений, имеющих в рамках институтов государства. Наблюдаемые нарушения на линии центральные власти – власти самоуправления, состоящие в маргинализации роли самоуправления, могут отрицательно влиять на поставки публичных и социальных благ гражданам и в последствии приводить к неэффективному использованию ограниченных ресурсов и вложений. На основе анализа понятия института, сущности отношений между центральными властями и властями самоуправления, а также концепций и методов новой институциональной экономики, таких как: концепция «шеф – подчиненный», транзакционные издержки, анализ издержек и прибыли, – автор приходит к выводу, что методы новой институциональной экономики являются пригодными для анализа механизма функционирования органов публичной власти. Более того, как и в случае отношений между экономикой и публичными институтами, здесь также необходимо соблюдать институциональное равновесие внутри системы органов публичной власти (государства).

Ключевые слова: новая институциональная экономика, институты, территориальное самоуправление, взаимоотношения на линии центральные власти – власти самоуправления, транзакционные издержки, институциональное равновесие

JEL: B25, B52, H77

HILAL ABACI*

Impacts of EU Grant-Assisted Projects on Institutional Capacity Building and Regional Development in Turkey: The Case of NUTS-2 Region TR82¹

Introduction

The European Union (EU) offered financial support to candidate and potential candidate countries within the ‘Pre-Accession Financial Assistance’, which served as a bridge to the preparation for structural funding, such as the PHARE program, ISPA (Instrument for Structural Policies for Pre-Accession) and SAPARD (Special Accession Program for Agricultural and Rural Development) during 2000–2006 (Bailey and Probris 2004, p. 84; Knezevic 2011, p. 4; Totozani 2016, p. 171). Created to facilitate medium to long-term changes in society and economy, these aids encourage regional co-operation while at the same time enable sustainable development and poverty reduction (Kepi 2017, p. 1). On the other hand, Turkey was not included in aid programs such as PHARE, ISPA and SAPARD provided to other candidate countries. The reason behind this was given as the budgets for these aid programs having already been finalized. During the same period, Turkey kept receiving aid under the Mediterranean Development Aid Program (MEDA II) between the years 2000–2006 (Karataş 2010, pp. 69–75).

Later during 2007–2013, the EU brought aid programs offered to candidate and potential candidate countries together under a single title of Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA) (Gjani and Duka 2017, p. 252). The IPA program comprises five components: transition assistance and institutional structuring, regional and cross-border cooperation, regional development, human resources, and rural development. The first two components were aimed at all countries that will benefit from IPA, while the other three components only at candidate

* Hilal Abacı, M.A. – Research Assistant, Çankırı Karatekin University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Trade, Çankırı, Turkey; e-mail: hilalabac@gmail.com

¹ This study is taken from M.A. thesis and it was supported by Çankırı Karatekin University Scientific Research Projects (BAP) Commission as a Master’s thesis project.

- Maletić I., Primorac M., Sopek P. (2011), *The net fiscal effect of pre-accession and accession of Bosnia and Herzegovina to the European Union*, Proceedings of the Symposium “Challenges and Perspectives of Integration in Countries of South-Eastern Europe”, pp. 269–285.
- Martin R. (1999), *The Regional Dimension in European Policy*, Macmillan Press and St Martin’s Press.
- Mirer T.W. (1995), *Economic Statistics and Econometrics*, 3rd ed., Prentice Hall, New Jersey.
- Oktay E. (1990), *Ki-kare Dağılımı ve Uygulama Alanları*, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Erzurum.
- Patton M.Q. (1997), *How to use qualitative methods in evaluation*, Newbury Park.
- Popescu A.M., Munteanu N E. (2012), *Sustainable Development Aspects in Romania – Republic of Serbia IPA Cross-Border Cooperation Programme*, “Annals of Faculty of Economics”, no. 1(2), pp. 127–132.
- T.C. İçişleri Bakanlığı (2007), <https://www.icisleri.gov.tr/diab/ipa-2-donemi-2014-2020>.
- Tongco M.D.C. (2007), *Purposive sampling as a tool for informant selection*, “Ethnobotany Research and Applications”, no. 5, pp. 147–158.
- Totozani N. (2016), *Challenges of the indirect management of EU funds in Albania*, “European Scientific Journal”, no. 12(7).
- Yeğen İ. (2009), *AB Mali Yardımları ve AB’nin Yeni Üye Ülkeleriyle Türkiye Üzerine Ampirik Bir İnceleme*, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- Yüceyılmaz H. (2007), *Avrupa Birliği Sürecinde Bölgesel Gelişmeler ve Kalkınma Ajansları*, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Konya.
- Živko I., Mrkonjić Ž., Jurić J. (2017), *Financial Instruments of EU Development and Regional Policy for Western Balkan Countries*, “Zbornik radova Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Mostaru” (Special Issue 2017), pp. 462–490.

IMPACT OF EU GRANT-ASSISTED PROJECTS ON INSTITUTIONAL CAPACITY BUILDING AND REGIONAL DEVELOPMENT IN TURKEY: THE CASE OF NUTS-2 REGION TR82

Summary

Benefiting from European Union financial aid since 1963, Turkey has been receiving financial support as part of the Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA II) (2014–2020) available to candidate and potential candidate countries. There were 3 687 EU grant-assisted projects implemented in Turkey under the responsibility of the Central Finance and Contracts Unit (CFCU) until 2016. The total amount of grants for these projects was 452 million € and 381 million € of this amount was EU grant contribution. The aim of this study is to explore the impact of the EU’s financial aid rendered through these projects on the institutional capacity building and regional development. The research area covered by the study is one particular region of the country, namely NUTS-2 region TR82. Primary data was collected through a questionnaire sent to subjects sampled from institutions/organizations, which are located in the region and carried out proj-

ects received through the CFCU before 2016. The chi-square (χ^2) test was used to test the relationship between the legal status, location (city), project management experience of the institutions/organizations surveyed and the effects related to institutional capacity building and regional development. The results of the analyses are presented and interpreted. Together these analyses show that EU grant-assisted projects implemented through the CFCU contribute to institutional capacity building and regional development.

Keywords: European Union, funded projects, financial aid, regional development, institutional capacity building, Turkey

JEL: O12, O18, O19, P45, R11, Z12

WPŁYW PROJEKTÓW DOFINSOWANYCH PRZEZ UE NA ROZBUDOWĘ POTENCJAŁU INSTYTUCJONALNEGO I ROZWÓJ REGIONALNY W TURCJI (PRZYPADEK REGIONU TR82 WEDŁUG NUTS-2)

Streszczenie

Korzystając od 1963 r. z pomocy finansowej Unii Europejskiej, Turcja otrzymała w latach 2014–2020 wsparcie finansowe w ramach programu pomocy przedakcesyjnej (IPAT), przeznaczone dla krajów kandydujących do wejścia do Unii oraz potencjalnych kandydatów. Do 2016 r. zrealizowanych zostało w Turcji 3687 projektów korzystających z dofinansowania UE, uruchamianych za pośrednictwem Centralnego Biura Finansów i Kontraktów Publicznych (CFCU). Ogólna wartość dotacji publicznych przyznanych na te projekty wyniosła 452 mln €, z czego 381 mln € stanowiły dotacje z UE. Celem tego opracowania było zbadanie wpływu pomocy finansowej udzielonej przez UE w ramach tych projektów na rozbudowę potencjału instytucjonalnego i rozwój regionów. Obszarem badanym w tym artykule jest jeden z regionów kraju, a mianowicie region TR82 w nomenklaturze NUTS-2. Dane wyjściowe do tej analizy zostały zebrane poprzez ankietę rozesłaną do instytucji i organizacji mających siedzibę w tym regionie, które realizowały przed 2016 r. projekty administrowane przez CFCU. Dla zbadania zależności między statusem prawnym tych jednostek, ich lokalizacją (miasto) oraz doświadczeniem w realizacji podobnych projektów a efektami uzyskanymi w zakresie wzmocnienia potencjału instytucjonalnego i rozwoju regionu zastosowano test chi-kwadrat (χ^2). Wyniki tych analiz są przedstawione i zinterpretowane w artykule. Przeprowadzone analizy wskazują, że projekty korzystające ze wsparcia UE przyczyniają się rzeczywiście do wzmocnienia potencjału instytucjonalnego oraz rozwoju społeczno-ekonomicznego na poziomie regionu.

Słowa kluczowe: Unia Europejska, projekty dotowane (granty), pomoc finansowa, rozwój regionalny, rozbudowa potencjału instytucjonalnego, Turcja

JEL: O12, O18, O19, P45, R11, Z12

ВЛИЯНИЕ ПРОЕКТОВ, ФИНАНСИРУЕМЫХ ПРИ УЧАСТИИ ЕС, НА РАСШИРЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА И РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ В ТУРЦИИ (СЛУЧАЙ РЕГИОНА TR82 В НОМЕНКЛАТУРЕ NUTS-2)

Резюме

Турция пользуется финансовой поддержкой ЕС с 1963 г. В период 2014–2020 гг. она получила финансовую помощь в рамках программы IPAT, предназначенной для стран, готовящихся к вступлению в ЕС и для потенциальных кандидатов. До 2016 г. с помощью Центрального бюро финансов и публичных контрактов (CFCU) в Турции было реализовано 3687 проектов, софинансируемых ЕС. Общая стоимость публичных дотаций, предназначенных на эти проекты, составила 452 млн евро, из чего 381 млн евро составляли дотации из ЕС. В статье автор анализирует влияние финансовой помощи ЕС в данной области на расширение институционального потенциала и развитие регионов. Территорией, исследуемой в этой статье, является один из регионов страны, а именно регион TR82 в номенклатуре NUTS-2. Исходные данные для этого анализа были собраны посредством анкеты, разосланной институтам и организациям, находящимся в этом регионе, которые до 2016 г. осуществляли проекты, администрируемые CFCU. Для изучения зависимости между юридическим статусом этих единиц, их местом нахождения (город), опытом в реализации такого рода проектов и эффектами, полученными в области укрепления институционального потенциала и развития региона, был применен тест хи-квадрат (χ^2). Результаты этих анализов представлены и интерпретированы в статье. Автор считает, что проекты, пользующиеся поддержкой ЕС, действительно способствуют укреплению институционального потенциала и социально-экономического развития на уровне региона.

Ключевые слова: Евросоюз, дотированные проекты (гранты), финансовая помощь, региональное развитие, расширение институционального потенциала, Турция

JEL: O12, O18, O19, P45, R11, Z12

Ekonomia informacji, pod redakcją Przemysława Deszczyńskiego, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2020, 135 ss.

Przystępując do pisania opinii o książce pod redakcją profesora Przemysława Deszczyńskiego *Ekonomia informacji* nie sposób nie zauważyć, że jest to kolejna praca zespołu autorskiego wywodzącego się z Katedry Publicystyki Ekonomicznej i Public Relations Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Autorzy są znani na polskim rynku wydawniczym z wcześniejszych prac, które cieszyły się uznaniem zarówno wśród przedstawicieli świata akademickiego, studentów, jak i szeroko rozumianej praktyki, w tym w szczególności mediów.

Opiniowana książka jest pierwszym w pełni oryginalnym opracowaniem bardzo ważnej problematyki, która zaliczana jest do tzw. ekonomii albo ekonomiki informacji, co można interpretować jako ogół ekonomicznych aspektów funkcjonowania informacji, ale także jako informacyjną stronę procesów ekonomicznych.

Dwie okoliczności wydania tej pracy zdają się zasługiwać na szczególną uwagę. Po pierwsze książka została przygotowana przez wspomniany już zespół autorski, który od około 30 lat uprawiał badania naukowe w obszarze określonym przez założyciela Katedry Publicystyki Ekonomicznej i Public Relations profesora Ryszarda Ławniczaka jako transformacyjne *public relations*. Po drugie zespół autorski wpisuje swoje prace do ekonomii informacji, której wybitni przedstawiciele w osobach George’a Stiglitz’a, George’a Akerlofa i Michaela Spence’a zostali w 2001 roku laureatami Nagród Banku Szwecji im. Alfreda Nobla.

Zestawienie tych dwóch okoliczności jest dla czytelnika nie lada wyzwaniem. Na pierwszy rzut oka wydaje się, że skojarzenie *public relations* jako funkcji zarządzania z problematyką ekonomii informacji należącej do „klasy noblowskiej” jest trudne do zaakceptowania. Podejście takie łamie schematy klasyfikacyjne obowiązujące w ramach nauk ekonomicznych i może budzić wątpliwości. Sytuacja ta jest jednak doskonałym przykładem na to, jak mocno powiązane są z sobą, jak bardzo się przenikają i jak interdyscyplinarne są dyscypliny należące formalnie lub umownie do nauk ekonomicznych. Okazuje się, że spoiwem łączącym te dwa odrębne wydawałoby się światy jest asymetria informacji, jedna z podstawowych kategorii ekonomii informacji, jednocześnie jakże niezwykle ważna w działaniach *public relations*.

Główną zaletą książki jest to, że dotyka ona zagadnień o kapitalnym znaczeniu, których znajomość jest niezbędna do zrozumienia, jak funkcjonuje informacja w różnych odsłonach świata gospodarki, czasami na styku ze światem polityki, światem społecznym czy światem mediów. Trudno chyba byłoby znaleźć oponenta stwierdzenia, że przepływ informacji, a właściwie wyposażenie w informację wszystkich podmiotów gospodarki rynkowej, jest warunkiem *sine qua non* efektywności tejże gospodarki, czyli *per saldo* dobrobytu społecznego. Natomiast będąca immanentną cechą rzeczywistej gospodarki asymetria informacji przyczynia się *de facto* do obniżenia ogólnego poziomu zamożności. Czasami, a właściwie często, mamy jednak do czynienia z suboptymalizacją, której źródłem może być właśnie asymetria informacji – wtedy nieuzasadnione zyski jednych podmiotów realizowane są niejako kosztem dobrobytu społecznego na poziomie ponadindywidualnym.

Katarzyna Świerczyńska podjęła w rozdziale ósmym próbę wykorzystania warsztatu badawczego ekonomii informacji do przeanalizowania wpływu informacji na gospodarki krajów Afryki Subsaharyjskiej. Rozdział ten pokazuje przydatność perspektywy ekonomii informacji do badania gospodarek krajów mniej rozwiniętych. Przedmiotem wywodu uczyniono dwa zagadnienia. Po pierwsze chodzi o informacyjne uwarunkowania procesów migracyjnych. Po drugie zajęto się informacyjnym aspektem zdolności przyciągania zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez rozważaną grupę krajów. Autorka pokazała główne przekroje informacji wykorzystywanych i przydatnych do podejmowania decyzji dotyczących obu zagadnień. Na bazie tych przykładów Katarzyna Świerczyńska formułuje także kilka spostrzeżeń o charakterze ogólnym, wskazując na zagrożenia dla tzw. cywilizacji zachodniej.

Dość wyczerpująca prezentacja treści poszczególnych rozdziałów daje podstawę do sformułowania kilku uwag o charakterze ogólnym. Można zbudować listę najważniejszych następujących silnych stron opiniowanej pracy:

- problematyka podjęta w opracowaniu jest ważna i aktualna,
- autorzy posiadają dobrą orientację we współczesnej literaturze polskiej i światowej,
- autorzy w nowatorski i interesujący sposób ujmują referowane zagadnienia,
- autorzy używają jasnego, zrozumiałego, komunikatywnego języka, w niezbędnym tylko zakresie odwołującego się do hermetycznej terminologii.

Część uwag polemicznych odnoszących się do poszczególnych rozdziałów zgłoszono przy ich omawianiu. W tym miejscu warto zwrócić uwagę na kilka następujących wątpliwości/sugestii:

- Nie do końca zrozumiałe jest merytoryczne uzasadnienie struktury książki, a w szczególności sentencji rozdziałów – wydaje się, że redaktor nie przyjął jednego, jasnego kryterium. Być może warta rozważenia byłaby sugestia, by jako wyznacznika kolejności tekstów użyć poziomu analizy prowadzonej w danym rozdziale. Można by więc uszeregować rozdziały w kolejności od szczebla mikro do globalnego, albo odwrotnie.
- Inna propozycja dotyczy ewentualnego rozwinięcia rozważań na temat postprawdy, która powinna być ważnym przedmiotem analiz w ramach ekonomii informacji.
- Wydaje się, że książka zyskałaby jeszcze na zainteresowaniu, gdyby osobny rozdział poświęcono wyborom prezydenckim w USA z punktu widzenia ekonomii informacji.
- Książka warta jest polecenia zarówno dla studentów studiujących na kierunkach ekonomicznych, w szczególności dla tych, którzy przygotowują prace magisterskie albo licencjackie, a także doktorskie. Z pewnością praca powinna zainteresować również praktyków. Kolejnym kręgiem jej odbiorców powinni być wreszcie nauczyciele akademicy – atrakcyjność poruszanej problematyki, a jednocześnie klarowność i precyzja ujęcia oraz oszczędność słowa to zalety, które mogą być szczególnie przydatne w nauczaniu akademickim.

Marian Gorynia

Joanna Baran, *Stopień internacjonalizacji sektora przetwórstwa mleka*, Wydawnictwo SGGW w Warszawie, Warszawa 2019, 347 ss.

We współczesnym świecie rośnie znaczenie gospodarczych powiązań międzynarodowych. Można sądzić, że pandemia koronawirusa jedynie okresowo ograniczy ten trend, a rozwój systemów łączności i transportu „przybliży” odległe krańce świata. W tym kontekście warto odnotować ukazanie się recenzowanej monografii autorstwa Joanny Baran (obec-

nie Domagała). Monografia dotyczy ważnego problemu ekonomicznego, jakim jest stopień umiędzynarodowienia polskiego sektora mleczarskiego. Podjęta tematyka badawcza jest niezmiernie istotna i aktualna. Autorka zajmuje się tym sektorem produkcji, który odgrywa i będzie odgrywał ważną rolę w rolnictwie w Polsce, a także w wielu innych krajach europejskich. Dobrze się stało, że przez wiele lat autorka konsekwentnie prowadziła badania z tego zakresu, a warto podkreślić, że jest ona jednym z nielicznych w kraju specjalistów zajmujących się ekonomiką i organizacją sektora mleczarskiego w ujęciu międzynarodowym.

Monografię rozpoczyna wprowadzenie, które uzasadnia podjęcie badanej problematyki, wskazując najważniejsze „składniki” rozprawy oraz jej potencjalną przydatność. Rozdział pierwszy obejmuje prezentację celów, hipotez i metodyki badań. W rozdziale drugim autorka dokonała przeglądu problematyki internacjonalizacji w teoriach ekonomicznych. Omówiła definicje internacjonalizacji, globalizacji i regionalizacji proponowane przez wielu autorów, reprezentantów różnych nurtów ekonomicznych. Jako jej własny wkład można uznać wiele elementów, jednak na podkreślenie zasługuje dokonanie przeglądu definicji internacjonalizacji, z próbą ich systematyzacji według zasadniczych elementów definicji; dotyczy to również definicji globalizacji, z uwzględnieniem kilku podejść (ekonomiczno-politycznego, społeczno-kulturowego oraz łącznego). Na tej podstawie autorka przyjmuje własne określenie pojęcia internacjonalizacji rynku/sektora.

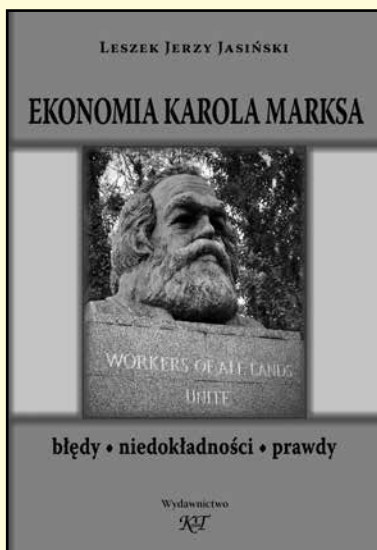
Autorka podjęła problematykę klasyfikacji form internacjonalizacji, a także wskazała główne wynikające z niej korzyści i ograniczenia. Kolejne zagadnienie to mezoekonomiczne ujęcie internacjonalizacji, a zwłaszcza teoretyczne wyjaśnienie paradygmatu internacjonalizacji. W tym ostatnim przypadku dokonała systematyzacji teorii wyjaśniających internacjonalizację przedsiębiorstw i rynku.

Interesującą część rozdziału stanowi przegląd poglądów dotyczących motywów ekspansji zagranicznej w klasycznych, neoklasycznych i współczesnych teoriach handlu międzynarodowego, jak również zagadnienia internacjonalizacji w teoriach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Autorka dokonała także zestawienia czynników lokalizacji działalności gospodarczej według różnych teorii. Omówiła modele internacjonalizacji przedsiębiorstw, w tym w sposób graficzny przedstawiła ewolucję uppsalskiego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Ciekawe jest również zestawienie faz internacjonalizacji według różnych modeli innowacyjnych (mamy tu szczegółowy opis kilku takich modeli – etapowej internacjonalizacji, sieciowego, zasobowego, holistycznego i alternatywnego). Rozdział kończy synteza teoretycznych poglądów na temat internacjonalizacji, którego najciekawszą i twórczą częścią jest systematyka wkładu wybranych teorii w paradygmat internacjonalizacji wraz z uwzględnieniem ich ograniczeń.

Rozdział trzeci jest poświęcony zagadnieniu metod pomiaru internacjonalizacji. W interesujący sposób przedstawia metody ilościowe służące do pomiaru ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw i sektorów. Autorka dokonała systematyzacji tych metod oraz klasyfikacji wskaźników pomiaru. Przedstawiła, w sposób poprawny, metodykę ustalania różnych wskaźników i indeksów, posiłkując się najnowszą literaturą światową. Omówiła również ważniejsze metody jakościowe stosowane w badaniu analizowanego zjawiska, czynniki globalizacji gospodarczej oraz czynniki służące do określania zakresu geograficznego sektora/rynku. Interesujące jest tu autorskie zestawienie zalet oraz wad metod ilościowych i jakościowych pomiaru internacjonalizacji i globalizacji. Rozdział kończy prezentacja koncepcji autorskiej oceny stopnia internacjonalizacji sektora. Autorka proponuje dwa obszary oceny: pierwszym jest intensywność internacjonalizacji, drugim jej zasięg geograficzny. W tym pierwszym przypadku proponuje obliczanie wskaźnika intensywności internacjonalizacji na bazie pięciu wskaźników cząstkowych dotyczących in-

Leszek Jerzy Jasiński

Ekonomia Karola Marksa. Błędy, niedokładności, prawdy
ISBN: 978-83-64928-15-4, e-ISBN: 978-83-64928-16-1
Rok wydania: 2020, 248 stron, cena: 49,90 zł



Praca zbiorowa (red. Anna Olejniczuk-Merta, Mirosław Miller)

Innowacje społeczne
ISBN: 978-83-64928-12-3, e-ISBN: 978-83-64928-13-0
Rok wydania: 2020, 240 stron, cena: 58,80 zł



Thriller z akcją osadzoną w świecie badań naukowych, polityki i biznesu (korporacje farmaceutyczne). Porywająca fabuła jest pretekstem przedstawienia konfliktu interesów tych środowisk oraz problemów moralnych związanych z pracą naukową.

Marlena Siviak, Marian Siviak: Pharmacoon

ISBN: 978-83-64928-19-2, e-ISBN: 978-83-64928-21-5 (tom 1)
ISBN: 978-83-64928-20-8, e-ISBN: 978-83-64928-23-9 (tom 2)
Rok wydania: 2021, 496 + 464 str., cena: 39,99 zł + 39,99 zł

Leszek Jerzy Jasiński

Nobliści z ekonomii 1969–2020. Poglądy laureatów w zarysie
ISBN: 978-83-64928-10-9, e-ISBN: 978-83-64928-14-7
Rok wydania: 2020, 330 stron, cena: 68,25 zł

