

# *ANNALES*



WYDAWNICTWO  
UNIWERSYTETU  
ŁÓDZKIEGO

# *ANNALES*

## **Ethics in Economic Life**

**Volume 23, No. 4**



**WYDAWNICTWO**  
UNIwersytetu  
ŁÓDZKIEGO  
Łódź 2020



Member since 2018  
JM13706

#### EDITORIAL BOARD

Joanna Dzionek-Kozłowska (Editor-in-Chief), Karolina Messyasz (Deputy Editor-in-Chief),  
Konrad Kubala, Marcin Kotras, Janusz Reichel, Sharaf N. Rehman, Agata Rudnicka-Reichel

#### SCIENTIFIC COUNCIL

Chairman: prof. Jan Jacek Sztaudynger, PhD, University of Lodz (Poland)  
prof. Danuta Walczak-Duraj, Univeristy of Lodz (Poland)  
prof. dr. Tevfik Erdem, Gazi Üniversitesi (Turkey)  
prof. Wojciech Gasparski, PhD, Kozminski University, Business Ethics Centre (Poland)  
prof. Janina Godłów-Legiędź, Univeristy of Lodz (Poland)  
prof. David J. Jackson, Bowling Green State University (USA)  
prof. Bożena Klimczak, PhD, Wrocław University of Economics (Poland)  
revd. Biju Michael SDB, PhD, Salesian Pontifical University, Jerusalem (Israel)  
prof. dr. Nail Öztaş, Gazi Üniversitesi (Turkey)  
dr Přemysl Pálka, PhD Tomas Bata University in Zlín (Czech Republic)  
prof. Heather Hadar Wright, PhD, Wittenberg University (USA)

#### INITIATING EDITOR

Katarzyna Smyczek

#### EDITOR OF THE ISSUE

Joanna Dzionek-Kozłowska

#### PROOFREADING

Tamara Franiak-Krupińska, Mark Muirhead

#### TYPESETTING

Joanna Dzionek-Kozłowska

#### TECHNICAL EDITOR

Elżbieta Rzymkowska

The “Annales. Ethics in Economic Life” is affiliated and co-financed  
by the Faculty of Economics and Sociology of the University of Lodz



#### EDITORIAL BOARD ADDRESS

“Annales. Ethics in Economic Life” Editorial Board  
90-214 Łódź, Poland, 41, Rewolucji 1905 r. Street  
phone: 48 42 635 55 42  
e-mail: [annales@uni.lodz.pl](mailto:annales@uni.lodz.pl)  
[www.annalesonline.uni.lodz.pl](http://www.annalesonline.uni.lodz.pl)

Printed directly from camera-ready materials provided to the Łódź University Press.

© Copyright by Authors, Łódź 2020

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2020

Published by Łódź University Press

First Edition W.10461.21.0.C

Printing Sheets 7.125

ISSN 1899-2226

e-ISSN 2353-4869

Łódź University Press  
90-237 Łódź, 34A Jana Matejki St.  
[www.wydawnictwo.uni.lodz.pl](http://www.wydawnictwo.uni.lodz.pl)  
e-mail: [ksiegarnia@uni.lodz.pl](mailto:ksiegarnia@uni.lodz.pl)  
phone +48 42 665 58 63

---

<b>Aleksander Ostapiuk</b> , Wrocław University of Economics and Business Value-free paradise is lost. Economists could learn from artists <i>Wolny od wartości raj został utracony. Ekonomiści mogli uczyć się od artystów</i>	7
<b>Paweł Żurawski</b> , University of Lodz Lockdowns and their legitimacy in the context of Adam Smith's economic philosophy and liberalism <i>Lockdowny i ich zasadność w kontekście filozofii ekonomicznej Adama Smitha i liberalizmu</i>	35
<b>Agnieszka Kłysik-Uryszek</b> , University of Lodz Do investors care about CSR? Evidence from Polish public listed companies <i>Czy inwestorzy biorą pod uwagę społeczną odpowiedzialność biznesu? Świadczenia empiryczne z polskich spółek giełdowych</i>	53
<b>Adam Kędrzyński</b> , University of Lodz Przegląd wybranych badań nad moralnością podatkową. Wpływ moralności na rozmiary luk podatkowych <i>A review of selected studies on tax morality. The impact of morality on the size of tax gaps</i>	65
<b>Agnieszka Kłysik-Uryszek</b> , University of Lodz The gender pay gap and women in managerial positions: V4 countries in the light of the European Union <i>Luka płacowa oparta na płci w przypadku kobiety na stanowiskach kierowniczych. Kraje Grupy Wyszehradzkiej w świetle sytuacji w Unii Europejskiej</i>	81
<b>Adriana Merta-Staszczak, Krzysztof Serafin, Bartosz Staszczak</b> , Wrocław University of Science and Technology Społeczna odpowiedzialność uczelni na przykładzie Politechniki Wrocławskiej <i>University social responsibility on the example of Wrocław University of Science and Technology</i>	91

---



Aleksander Ostapiuk  
Wroclaw University of Economics and Business  
Faculty of Economic Sciences  
Department of Ecological Economics  
e-mail: [aleksander.ostapiuk@gmail.com](mailto:aleksander.ostapiuk@gmail.com)

## Value-free paradise is lost. Economists could learn from artists

---

### Abstract

Despite the conclusions from the contemporary philosophy of science, many economists cherish the ideal of positive science. Therefore, value-free economics is still the central paradigm in economics. The first aim of the paper is to investigate economics' axiomatic assumptions from an epistemological perspective. The critical analysis of the literature shows that the positive-normative dichotomy is exaggerated. Moreover, value-free economics is based on normative foundations that have a negative impact on individuals and society. The paper's second aim is to show that economics' normativity is not a problem because the discussion concerning values is possible and unavoidable. In this context, Weber and other methodologists are investigated. The conclusion of the paper is that science can thrive without strict methodological rules thanks to institutional mechanisms. Therefore, economists could learn from artists who accept the world without absolute rules. This perspective opens the possibility for methodological pluralism and normative approaches.

**Keywords:** philosophy of science, methodology of economics, value-free economics, Max Weber

**JEL Classification:** B20, B40, B41

---

## 1. Introduction

Although the philosophy of science dismissed logical positivism in the 1960s, many economists cherish some version of this position to this day. Despite the criticism, value-free economics can be perceived as the central paradigm in economics. The paper revisits conclusions from the philosophy of science to synthesize criticism of value-free economics. Thanks to broad philosophical analysis, the limits of economists' belief in positive science can be highlighted.

The article starts with a short introduction of the key insights from the contemporary philosophy of science. The conclusion is that the search for truth and objectivity is not achievable. Value-free economics is analyzed from the epistemological perspective to indicate its origins. The goal is to present why economists are not necessarily more scientific than other social scientists and why the belief in being positive science is not justified. This historical analysis is vital because neoclassical economics was thought to be more scientific due to its reliance on mathematics and the deductive method. With time, some economists started to believe in the axiomatic assumptions of their theories. It results from a specific understanding of the utility and rationality used in the economic approach (Becker, 1976). The article analyzes if the belief in positive economics negatively impacts individuals and society.

Despite the problems, many economists stick to logical positivism because they think that the only alternative is "anything goes" (Feyerabend, 1993). It is argued that economists exaggerate the danger of relativity. Firstly, they misinterpreted McCloskey's rhetorical approach. Secondly, they misinterpreted Weber, who is treated as the father of value-free economics.

The paper's overarching goal is to persuade the reader that economists should not aspire to be like mathematicians but to learn from artists when it comes to methodology. For them, relativity is not a problem. Although the rules are not clearly defined, it is possible to distinguish between excellent and terrible works of art. Of course, science relies on data and logic, which differentiates it from art. Therefore, economists should only emulate some features of artists, not try to be artists through and through. From the article's perspective, accepting the relativity of science means openness toward methodological pluralism and normative approaches, which some economists dismiss as unscientific.

Although there have been significant changes in mainstream economics in recent years (Colander, 2000; Colander, Holt & Rosser, 2004; Davis, 2006; Cedrini & Fontana, 2018), many economists still cherish the value-free paradigm (Berg & Gigerenzer, 2010; Dow, 2012; Lawson, 2015; Madra, 2016). Despite the historical context, this article can contribute to contemporary debates concerning economics' status by presenting the arguments for pluralism and the incorporation of some values into economics.



---

## 2. The philosophy of science

Before going toward economics, we need to start our discussion from the philosophy of science. The purpose is to show that the goal of enlightenment (finding universal laws, the ultimate truth) has not been achieved, and it will not be achieved in the future. Although this statement is well-known in philosophy, some economists still believe in positivism. Moreover, many economists agree with the statement that “economics is what economists do,” and they dismiss any methodological discussion about their field. This situation is not exclusive to economists. Other scientists also treat the philosophy of science as unnecessary. This attitude is attributed to Feynman, who wrote that the “philosophy of science is about as useful to scientists as ornithology is to birds.” The analysis of the contemporary philosophy of science shows that economist’s belief in logical positivism is unjustified, and the rules of the scientific game have changed. Therefore, economists should not rely on positivistic methodology unhesitatingly.

Until the 1950 and 1960s, logical positivism was very popular among all scientists, not only economists. However, from the 1970s, it started to be not only obsolete but something that philosophers sneered at. As a result, the term “positivism” is now exclusively a “philosophical Booadjective” (Hutchison, 1981, p. 204).

Popper (1959) was one of the philosophers to make logical positivism obsolete. He was a critic of logical positivism because he believed that science is based on deduction, not induction. First comes the hypothesis, and later we check it empirically. Popper gave the example of his students to show why theory came before observation. During the lecture, he asked them to observe and write down their observations. The students immediately asked, “Observe. But what?” Popper indicated that our observations are theory-laden, to underline that it is essential for scientists to have a critical attitude toward their theories. People tend to look for patterns, and it is easy to confirm any theory. The evidence is everywhere. Even though Popper thought that we can find proof for our theories, it does not mean that our theories are right. Scientists need to embrace the idea of fallibilism and keep in mind that they can be wrong. The problem of confirmation is not only a psychological tendency. The very method of confirmation is not valid. This problem is called “the raven paradox,” where any nonblack object (e.g., a shoe) confirms that all ravens are black (Hempel, 1945).

Popper proposes falsificationism to resolve this problem. For him, a theory is scientific, not when we can confirm it but when we can find empirical proof that dismisses our theory. In the case of the hypothesis “all ravens are black,” we should look for white ravens that can falsify our theory. Falsificationism has two purposes. Firstly, demarcation (distinguishing science from non-science). Secondly, methodological (how science should be practiced). For Popper, Einstein’s theory of relativity is the best example of scientific theory. Einstein proposed a bold hypothesis that could be easily falsified because of the risky prediction (very specific). It is contrary to Marxism or Freudism, where it is possible to explain two opposite pieces of evidence with the same theory. Most importantly for Popper, even if a theory is not

falsified, it does not mean that it is true. Accepting some theory is always provisional and can be falsified in the future by a new experiment.

Falsification is right in spirit, but it has problems. Because every theory can prove to be wrong in the future, none of them is absolutely true. If a theory successfully passes falsification, the only thing that can be said is that it is closer to the truth. Popper proposed the concept of *verisimilitude* to indicate which theory is closer to the truth (one that was falsified 1000 times or one that was falsified only one time). However, this method had never worked, and comparisons could not be made (see Miller, 1974).

Quine is the next philosopher in the story. Quine (1951) rejected the analytic/synthetic dichotomy used by logical positivists. Due to the web of beliefs, there is no epistemological way to make a clear distinction between logical and empirical dimensions. Quine's argumentation involves language, which is too large a topic to be covered in this article. Therefore, only the theory of underdetermination is analyzed. In a nutshell, it means that even if we refute some scientific theory through empirical evidence, these tests are not definitive because no theory is ever tested in isolation. To conduct an empirical test, many auxiliary hypotheses must be assumed. For example, the testing technique, the boundary conditions, the role of *ceteris paribus*, and many others (Hands, 2001, p. 108). Let us return to the raven example. Before we perform the test, we need to know what kind of bird a raven is because a white bird similar to a raven can exist or "in the process of spray-painting the local bridge the painters accidentally sprayed a raven nest, as to suggest that there really are nonblack ravens" (p. 108). When contradictory evidence is discovered, there is no way to know whether an auxiliary hypothesis or theory itself is wrong because of underdetermination. The discovery of the planet Neptune is an example of this problem. When it was found that Uranus's motion did not match the predictions of Newton's law, it was not Newton's laws that the scientists rejected but the theory about there being seven planets in the solar system. They found an eighth planet (Pluto). In the end, scientists need to choose one option without a conclusive argument.

If we do not have any rational rules to compare different theories, how should we decide which is better? Kuhn has the answer to this question, but his answer undermines the rational view of science. Kuhn underlines that every theory is theory-laden, and he introduces the concept of "paradigm," which can be described as the lens by which scientists look at reality. He argues that scientists cannot rationally decide which theory is better, and they choose as a community between different paradigms. For example, in the 16<sup>th</sup> century, scientists supported the Copernican system, and the Ptolemaic system started to become obsolete even though, at that time, the evidence did not support the Copernican theory. Kuhn, as a historian of science, observed that scientists do not treat anomalies as counterexamples of their theories. In the 19<sup>th</sup> century, scientists did not dismiss Newton's laws because the predictions did not match. Instead, they changed the auxiliary hypothesis, and they searched for a new planet. This example shows that scientists do not always follow falsificationism. Therefore, a "paradigm" demonstrates that we trust in some theory, and we look at reality through the lenses that some theory

---

provides. Kuhn argues that different paradigms are incommensurable with each other. We cannot compare them because they use entirely different languages to describe reality. So-called facts will not help us with a decision because how facts are interpreted depends on the paradigm that we believe. What is essential for Kuhn is that a paradigm concerns not only one person but the whole scientific community. Therefore, he underlines the context of discovery (science is embedded in society).

Kuhn argues against the enlightenment view of science, where knowledge cumulates with time. Kuhn (1996) argues that science develops from revolution to revolution, which he calls “paradigm shifts.” Before a revolution, in the time of “normal science,” scientists follow a paradigm, and they are dogmatic. They try to dismiss anomalies and find a way to defend their paradigm. However, with time, the paradigm has to deal with more and more anomalies. When a paradigm cannot deal with the anomalies and cannot resolve the accumulating problems, science falls into crisis. Dogmatic scientists start to be open to a change and philosophical reflection of their work. Scientists want to know some new rules that would make their work successful again. This mechanism occurred in the 1980s, when economists started to be interested in philosophy and the philosophy of economics came to life.

A scientific revolution is similar to a social revolution because there are no rational arguments to decide which theory is better. In the end, the scientific community decides which paradigm is better. This process often takes the form of a struggle between older scientists, who try to defend their theory, and young scientists, who criticize the old order. In the end, the group that wins has more power, more persuasion, and more supporters. In economics, this struggle arose in the 1980s, when behavioral economics criticized the neoclassical paradigm. Initially, the conclusions from behavioral economics were in many ways dismissed (Thaler, 2015). However, in recent years, behavioral economics started to be identified with the mainstream (Thaler, 2016; Angner, 2019). Kuhn changed the game for philosophers of science. They had to agree to the relativity of scientific methods.

The last philosopher in the story is Feyerabend, who introduced epistemological anarchism, which is captured by the phrase “anything goes”. Scientists sometimes misinterpret his work, perceiving him as a lunatic. However, he did not criticize science for the sake of criticism. He displayed some of the problems of science because he wanted it to do better. Firstly, he argued against authoritative and dogmatic science, which behaves like a church. Feyerabend cautioned against people who think that they know what the truth is. In this sense, he was a fierce critic of the fundamentalist idea of truth. For him, science started to behave like a church because it believes in its own infallibility, and it tries to make scientific methods the only proven tool for understanding the world.

Secondly, he argues that science should not have any methodological rules because none of them guarantee success. He challenged scientists to present some scientific methodology, and he would prove that it did not work at some point in history. Feyerabend (1993) enjoyed giving examples of theories that were discovered because scientists did not follow the ruling methodology at that time. He

showed that a particular methodology can be effective in one case and ineffective in another. It means that scientists just do not know which rules work and which do not. Therefore, we all should be anarchists in methodology and criticize our theories. This attitude can lead to discoveries in science.

Of course, the philosophy of science did not end with Feyerabend and the 1980s. Since then, many different approaches in the framework of constructivism have developed (e.g., feminist epistemology, the sociology of science, postmodernism). All of these approaches are important, but the discussion must end here due to the limits of the article. The essential fact is that they use conclusions from Kuhn, Quine, and Feyerabend. All of them criticize the fundamentalistic epistemology of science. They underline the problems of theory-ladenness, underdetermination, socially constructed knowledge, objectivity, and scientific facts.

The purpose of this introduction was to present that the fundamentalist idea of epistemology and truth is dead. There are no firm rules by which sciences can be cultivated. However, many economists do not care about this state of affairs, and they do science as if nothing has happened. To this day, many economists are positivistic in spirit, and they believe in facts, falsificationism, independence between theory and reality, and is/ought distinction.

### **3. Value-free economics**

Before starting our analysis of value-free economics, some arguments have to be made to justify the claim that positivism is still a position held by some economists. A few words are necessary because many argue that economics has transformed in the last years due to the incorporation of knowledge from other social sciences like psychology (behavioral economics) and sociology (new institutional economics). Therefore, contemporary mainstream economics is different from orthodox neoclassical economics from the 1950s (e.g., Colander, 2000; Colander et al., 2004; Davis, 2006; Cedrini & Fontana, 2018). The paragon of the transformation of economics is behavioral economics, which started to be perceived as the new mainstream (Thaler, 2016; Angner, 2019). Moreover, it is argued that economics is not so theoretical anymore, and there has been an “empirical turn” in recent years (Backhouse & Cherrier, 2017). In general, the process of opening economics to other social sciences has been noticed. It is called “reverse imperialism,” which also indicates that economics is pluralistic in methodology, and it does not rely only on positivism.

However, many argue that despite the changes, the foundations of economics have not changed, and mainstream economics works as it used to (Berg & Gigerenzer, 2010; Dow, 2012; Lawson, 2015; Madra, 2016; Ostapiuk, 2019a, 2020). Everyone agrees that economics has incorporated many insights from other social sciences. However, they are perceived only as adjustments, whereas the paradigm has not changed. Many economists still rely on positivism and believe in objective and value-free economics based on deduction and axiomatic revealed preference theory (viz.

rationality, utility, and homo economicus). To see that mainstream economics has not changed significantly, we can look at syllabuses and textbooks (Ratajczak, 2014; Graupe, 2019). The dominance of mainstream economics is also visible when analyzing which journals are the most influential and who holds power in academia (Fourcade, Ollion & Algan, 2015; Akerlof, 2020).

Therefore, McCloskey's forty-year-old description of the methodology of economics is, in many ways, still accurate and worth analyzing.

- (1) Prediction (and control) is the goal of science.
- (2) Only the observable implications (or predictions) of a theory matter to its truth.
- (3) Observability entails objective, reproducible experiments.
- (4) If (and only if) an experimental implication of a theory proves false is the theory proved false.
- (5) Objectivity is to be treasured; subjective "observation" (introspection) is not scientific knowledge.
- (6) Kelvin's Dictum: "When you cannot express it in numbers, your knowledge is of a meagre and unsatisfactory kind."
- (7) Introspection, metaphysical belief, aesthetics, and the like may well figure in the discovery of an hypothesis but cannot figure in its justification.
- (8) It is the business of methodology to demarcate scientific reasoning from non-scientific, positive from normative.
- (9) A scientific explanation of an event brings the event under a covering law.
- (10) Scientists, for instance economic scientists, have nothing to say as scientists about values, whether of morality or art.
- (11) Hume's Fork (McCloskey, 1983, pp. 484–485)

In this section, most of these points are analyzed. The goal is to show how economics can hold a positivistic view of science despite its obsolescence. In this article, neoclassical economics is perceived as value-free economics because both are based mainly on revealed preference theory, which is not interested in human goals, assumes that people do what is best for them, and rationality is defined by technical criteria. The mathematization of economics after World War II is one of the reasons why economists still believe in positivism. Economists want to be like hard science (physic envy). Therefore, they search for universal rules and models that are consciously unrealistic. Much ink has been spilled about these issues (Weintraub, 2002; Mirowski, 2002; Ostapiuk, 2017). Therefore, here only one thing about mathematization is underlined. Many economists follow Samuelson, who wrote that "Mathematics is language" (1952, p. 56). It is important to understand that economists did not invent this idea. They took it from logical positivism, which perceives mathematics as a metalanguage for all science (Mirowski, 2002).

Logical positivism definitely influenced Robbins (1932), and Witztum indicates three central tenets of Robbins' most important essay:

- (1) The subject matter of economics is the tension between scarcity and wants (the means-ends problem).

- (2) Economics is based on axioms (abstractions) which are derived from experience and which lead to statements about reality (hence, the 'scientific' nature of the subject).
- (3) Economics is not concerned with ends but only with the means available to achieve those ends. It is thus, value-free. (Witztum, 2007, p. 58)

These tenets were necessary to achieve three goals: (1) Define economic science as the study of scarcity-constrained rational choice, (2) Put economics on a firmer epistemological foundation (moving away from hedonism), (3) Make an argument against interpersonal utility comparisons (Hands, 2007). The most critical issue from this article's perspective is the third one—value-freeness, which creates an abyss between normative and positive approaches.

Before analyzing Robbin's view, it is essential to present how logical positivism classifies sentences to comprehend the distinction between normative and positive approaches that prevails in economics. Logical positivists introduced a tripartite classification of sentences: (1) Synthetic, (2) Analytic, (3) Nonsense (Putnam, 2002, p. 10). Synthetic judgments are empirically verifiable or falsifiable. They contain statements that can be verified by reality (facts). For example, we can say that Mount Everest is the highest mountain in the world. It is easy to check whether this statement is true or false. The second type of statement is one that cannot be verified by reality. These analytical statements take the form of tautologies. This means that we can indicate whether they are true or false based on the logical rules alone. The purpose of tautologies is not to tell something about reality but to show the world's logical structure. For example, we assume that the sum of angles in a triangle is  $180^\circ$ . The third group of statements includes ethical, metaphysical, and aesthetic judgments. Logical positivists perceive them as unscientific because they are unverifiable. For example, from the statement "killing is wrong," we cannot derive any statements which will tell us about future experiences. Therefore, this statement is unverifiable and nonsensical.

Before logical positivism, there was a distinction between normative and positive approaches in economics. Keynes made the distinction. The separation of positive and normative was the part of Keynes's more general distinction between positive science, normative science, and art. Positive science contains a study of fact (what is), normative science contains the study of norms and rules (what ought to be), and art is focused on policy application (what can be achieved) (Keynes, 1999, p. 22). In the beginning, there was a clear difference between the positive and normative approaches, but economists did not undermine the necessity of the normative approach. They thought that ethics is necessary, but it should not be an area of interest for economics. One of the reasons for this was specialization. Economists could not deal with every problem, so they had to specialize. Until the 1920s, most economists believed that the relationship between economics and ethics was hierarchical. Economics was the science of wealth [Jevons, Mill, Smith], and ethics used insights from economics to assess which actions were ethically desirable. In a value-free approach, economists are like engineers who tell us how to resolve some problems efficiently, but they will not say what we should do. They only help people achieve the goals that they set themselves.

Economists are proud of this separation from ethics because they can be perceived as objective scientists who deal only with facts.

Specialization was an important factor in dismissing ethics from economics, but it was Robbins who established the strict dichotomy between normative and positive economics. He underlined the difference between ethics and economics:

Economics deals with ascertainable facts; ethics with valuations and obligations. The two fields of inquiry are not on the same plane of discourse. Between the generalisations of positive and normative studies there is a logical gulf fixed which no ingenuity can disguise and no juxtaposition in space or time bridge over. (Robbins, 1932, p. 132)

As a result of logical positivism, all value judgments were put into the one bag of nonsenses that we cannot rationally discuss. Due to these problems, Robbins (1932, p. 91) wanted to distinguish economics from ethics, arguing that “economic analysis is *wertfrei* (value-free)”. Later, economics became, in the words of Sen, “self-consciously non-ethical” (1987, p. 2).

### 3.1. The positive vs. normative approach

In economics, the dichotomy between positive and normative, facts and values, looks straightforward. However, it has long been the subject of philosophical debate. Much of the discussion can be traced to Hume. This is why the is/ought distinction is called “Hume’s dichotomy,” “Hume’s fork,” and “Hume’s guillotine”. Hume’s primary concern was to block efforts to ground ethics in the facts of nature (Putnam, 2002, p. 2).

Hume was right that there is no relationship between the statements “I give to charity” and “I ought to give to charity.” That something is does not imply that it should be that way, and that because it should be that way does not imply that it is. Hence, the difference between “is” and “ought” seems significant enough to call it a dichotomy (Hands, 2012). However, the fact/value dichotomy became something different than in Hume’s writing. He did not use a term which we now call “value judgments.” Admittedly he discusses individual value terms, for example, “virtue,” “ought,” and so on. However, he puts them into the context of ethics (Putnam, 2002, pp. 18–19). Thus, he writes about ethical judgments, not about all value judgments.

Later, many philosophers forgot about this distinction, and ethical statements started to be identified with value statements. This is visible in the case of positivists. Carnap generally speaks not of “value judgments” but only of the statements of “regulative ethics”. The goal of positivists was to challenge the objectivity and rationality of ethics. So, their fact/value dichotomy was not based on any serious examination of the nature of values. They examined the nature of “fact” in a narrow empiricist spirit (Putnam, 2002, pp. 28–29). Therefore, the proper analysis is necessary if we want to understand the nature of value judgments. Hands indicates that normative statements are something more than ethical valuations:

In general normative terms are simply terms that are action-guiding or prescriptive, and normative statements are statements involving such terms. The relevant norms might be social, legal, epistemological, aesthetic, or a host of other types; ethical norms are just one very special case of such prescriptive terms. (Hands, 2012, p. 9)

Outside economics, it goes without saying that not everything that is “normative” involves ethics. For example, if someone says, “you ought to eat more fruit,” it does not mean that you should eat it to be more moral. It means that you ought to eat fruit to be healthy. Therefore, it is a norm but the norm of good health, not an ethical norm. Economists have problems with this distinction, which is visible in welfare economics, where any value component is automatically considered ethical. The problem is even deeper. Mongin writes:

The economists’ confounding of ethical with non-ethical evaluations is perhaps only secondary; they are trapped into confusion at an earlier stage. They think of evaluations in terms of judgments, not propositions. This psychologistic preconception fosters the belief that there cannot be an evaluation without a person’s commitment, and personal commitments are supposedly typical of morality. (2001, p. 13)

So, if I say, “I do believe that the recent actions of the government were positive,” it does not always mean that I want to evaluate their actions. It could also mean that I give information to someone about some actions of the government. Terms like “honest,” “good,” or “courageous” are thick predicates of morality that have both an evaluative and a descriptive side, in contrast to ethical good—typically thin predicate (Mongin, 2001).

### **3.2. The influence of utilitarianism**

Economists sometimes unknowingly derive ought from is. It is possible because economics is influenced by utilitarianism, which is a consequentialist system. For a utilitarian, one ought to do what gives the most pleasure. Therefore, if A causes more pleasure than B, then A ought to be done. In this way, utilitarianism connects economic evaluations with prescriptions (Mongin, 2001). These assumptions lead economists to choose a particular policy. If an economist had to choose between policy A and B, she would probably use this criterion: “The best (good) policy (*ceteris paribus*) is the one that makes people better off (that is, it leads to the highest level of utility or preference satisfaction among the relevant individuals)” (Hands, 2012, p. 16). Therefore, if economic analysis tells us that policy A (*ceteris paribus*) makes people better off than policy B, then society ought to do A. Of course, economists do not say what things make people better off. However, they assume that what individuals do maximizes their utility. Utility in economics is entirely different from Bentham’s utility and the utility used by marginalists. Sometimes economists speak about individuals who are aiming to maximize utility. However, it does not mean that utility is perceived as an ultimately good thing.



Utility maximizers only do what they prefer. To say that agents maximize their utility says nothing about the nature of their preferences. It only connects preference and choice. Rational individuals rank available alternatives and choose what they prefer the most (Hausman, 1992, p. 18). In the end, economics knowing what is (what people do—positive facts) tells us how it ought to be (normative).

The next problem also arises from the is/ought dichotomy. For economists, this distinction proves that economics is positive and value-free. Klappholz (1964, pp. 98–99) writes:

The ‘orthodox’ position rests on Hume’s observation that norms or proposals cannot be deduced from descriptive statements alone... Since the scientific part of economics consists exclusively of descriptive statements, it cannot have any ethical entailment, and is therefore value-free. If this is what we mean by ‘value-free’ then... it seems trivially true that economics, and the social sciences in general, can be value-free.

It means that “positive economics starts from assumptions that are phrased in terms of factual statements alone and it proceeds by making deductions from these statements” (Mongin, 2001, p. 20). However, this understanding is flawed because Hume’s dichotomy only works when initial premises are exclusively factual, and economics contains the evaluative vocabulary of preference. The statements like “I prefer A to B” designate an evaluative concept, which makes the proposition an evaluative one (2001). Because this is not well known among economists, many still perceive the Pareto optimum and effectiveness as value-free concepts. The Pareto optimum is normatively laden. Therefore, welfare economics cannot be perceived as positive science (Blaug, 1992; Hausman & McPherson, 2006). The Pareto criterion is not value-free because it is based entirely on satisfying the preferences of a particular economic agent. Therefore, being better or worse off is caused by individual preference satisfaction. For Hausman and McPherson (2006, pp. 67–68), the Pareto criterion functions “as a Trojan horse smuggling ethical commitments into the theoretical citadel of positive mainstream economics.” It assures economists that economic efficiency is value-free, and allows them to “conclude that, *ceteris paribus*, perfectly competitive equilibria are morally desirable and market imperfections that interfere with the achievement of competitive equilibria are morally undesirable” (p. 66).

The second issue is rational choice theory, which many economists perceive as a positive approach (Thaler, 1980). It would be a descriptive theory if economists make a systematic empirical observation of the agent’s preferences and choices and then generalize those observations to derive some scientific laws of economic behavior (Hands, 2012). However, this is not how economic analysis is done in most cases. As mentioned before, economists cannot observe people’s beliefs and desires. Therefore, they concentrate on people’s choices. However, neoclassical economists do not only say that someone chooses something, but they indicate that someone chose something because it maximizes their utility or satisfies their preferences (revealed preference theory). Neoclassical economists also assume that one’s choice is rational. Economists are content to use instrumental

rationality, which enables them to be value-free because they do not say what choice people should make to maximize their utility. However, some economists forget that they make assumptions about instrumental rationality. They assume that preferences must be transitive and complete to be called rational (satisfying a weak axiom of revealed preferences).

To conclude the discussion on normative-positive economics, the distinction between is and ought is exaggerated. Putnam thinks that the dichotomy should be “disinflated”:

If we deflate the fact/value dichotomy, what we get is this: there is a distinction to be drawn (one that is useful in some contexts) between ethical judgments and other sorts of judgments. This is undoubtedly the case, just as it is undoubtedly the case that there is a distinction to be drawn (and one that is useful in some contexts) between chemical judgments and judgments that do not belong to the field of chemistry. But nothing metaphysical follows from the existence of a fact/value distinction in this (modest) sense. (Putnam, 2002, p. 19)

Moreover, economists should understand that they are not as positive as they like to see themselves. Economic theories (Rational choice theory, the Pareto optimum) contain normative components, but to understand that, economists need to extricate themselves from positivistic influence. No social science can be entirely value-free, and in the end, economists deal with human goals (see Hausman & McPherson, 2006; Fiedor & Ostapiuk, 2017; Reiss, 2017; Ostapiuk, 2019b, 2020; Hardt, 2020). To do that properly, economists need to have a debate on goals and normative approaches.

### 3.3. Popper, Friedman, and economics

In the discussion on economic methodology, we cannot forget about Friedman (1953). For him, the main thing that matters is the prediction of a novel fact. It means that evidence that had never been observed determines if an economic theory is successful. Friedman writes that the “ultimate goal of a positive science is the development of a ‘theory’ or ‘hypothesis’ that yields valid and meaningful ... predictions about phenomena not yet observed” (1953, p. 7). Most economists see Friedman as an instrumentalist because they think that he does not care about the realism of the assumptions (Boland, 1979; Caldwell, 1992).<sup>1</sup> They are only used to predict novel facts. According to Friedman, “the relevant question to ask about the ‘assumptions’ of a theory is not whether they are descriptively ‘realistic,’ for they never are, but whether they are sufficiently good approximations for the purpose in hand” (Friedman, 1953, p. 15) and “in general, the more significant the theory, the more unrealistic the assumptions” (p. 14).

---

<sup>1</sup> However, Mäki (2009) argues that Friedman’s position is more complicated and cannot be identified as mere instrumentalism. Due to many ambiguities and inconsistencies in F53, Friedman’s position is open to various interpretation (as realist statement or/and as socially constructivist fallibilism). Hoyningen-Huene (2017) also argues that Friedman should not be interpreted as instrumentalist. To show that he investigates the concept of ‘ideal type’ in F53.

Popper's falsificationism was pretested in the first section. Here it is analyzed from the perspective of economics. There are two main problems with falsificationism. Firstly, economists have never really practiced it. Blaug wrote, "Modern economists frequently preach falsificationism... but they rarely practice it: their working philosophy of science is aptly described as 'innocuous falsificationism'" (1992, p. 111). Of course, economists engage in empirical research, which should make their theories more prone to falsification, but

much of it is like playing tennis with the net down: instead of attempting to refute testable predictions, modern economists all too frequently are satisfied to demonstrate that the real world conforms to their predictions, thus replacing falsificationism, which is difficult, with verification, which is easy. (Blaug, 1992, p. 241)

Economists do not falsify their theories; rather, they verify them, which shows the lasting influence of logical positivism on economics.

Problems with falsificationism are deeper. Many economists do not fully understand underdetermination and theory-ladenness. They see falsificationism as a special type of empiricist foundationalism (logical positivism) but without the problem of induction (Hands 2001, p. 292). Popper was never an empirical foundationalist. Therefore, economists are Popperians for the wrong reasons (p. 292). Secondly, if they had read Popper in a modern way, they would not be Popperians because falsificationism does not provide a methodology that shows how science must be done, making a solid demarcation line between sciences and pseudo-sciences. In the end, it is impossible to escape from metaphysics.

#### **4. Value-free economics vs. the real world**

The perception of economics as value-free science causes problems not only in theory but also in real life. Many economists treat instrumental rationality, The Pareto optimum, and effectiveness as positive, not normative conceptions. This perception has led to the belief that well-being in economics is a positive theory. This is wrong because there is no descriptive theory of well-being. It is impossible to discuss well-being without making some value judgments. Many economists did not see that because they used a formal, not a substantive theory of well-being that does not say what good ultimately is but tells us how to find what is good for people (Hausman & McPherson, 2006, p. 119). We should just wait and see what people choose. Because of that, "economists should not have substantive views about the conception of the good. But this is of course to make a moral judgment and to subscribe to a particular theory of well-being: namely, wellbeing is what people desire" (Reiss, 2013, p. 214).

The conception of well-being based on revealed preferences is very problematic. Behavioral economics and economics of happiness show that people do not have stable preferences. Frequently they are created "on the fly." Preferences are

context-dependent (Sen, 1993; Kahneman & Tversky, 1979), change with time (Ainslie, 1975), and are malleable (Brickman, Coates & Janoff-Bulman, 1978). Moreover, people have cognitive biases that are not anomalies but an inherent feature of human beings (Thaler, 2015). Due to these problems, revealed preferences are not always a good indicator of well-being.

If we know about the problems of value-free economics, how is it possible to use rational choice theory or revealed preferences? Nowadays, many economists argue that neoclassical economics has always known that people are not fully rational, and *homo economicus* was a necessary simplification of the world, not a description. However, it is not the complete truth. Many economists created models based on assumptions of full rationality, and they were used in real life. It was the case in the times of neoliberalism, when people were presented as rational agents who know what is best for them (Thaler, 2015; Rodrik, 2015). The goal of this article is not to blame economists. The goal is to underline that models perform reality, and sometimes scientists can confuse their models with reality (Callon, 2006; Morgan, 2012; Boldyrev & Svetlova, 2016). *Homo economicus* used by neoclassical economists is a paradigm, the lenses by which they look at reality. Economists tailor reality to their theories. This was indicated by Callon (2006) in the concept of performativity. Economic theories also influence the people who become familiar with them. Hausman and McPherson wrote, “it seems that learning economics may make people more selfish” (2006, p. 305). Many economists believe that people are rational and egoistic. Therefore, when behavioral economics, which questions these assumptions, started to develop, it attracted criticism from neoclassical economists (Thaler, 2015).

Of course, *homo economicus* and rational choice theory have been criticized for a very long time, but since the 1980s, the criticism has increased. Psychologists, sociologists, and philosophers have criticized neoclassical economics’ views on people and rationality. Still, not only did economics not change their view, but it was able to thrive (‘economic imperialism’ Lazear 2000, see Brzeziński, Gorynia & Hockuba, 2008). How was it possible that this criticism did not affect economics? It was possible thanks to economists’ specific perception of rationality and utility. Becker (1976), with his economic approach, is the best example of where value-free economics leads. He perceives rationality instrumentally. It means that we care about the means, not the ends that individuals put on themselves. Therefore, we can perceive all behaviors as rational. From this perspective, it does not matter whether someone is a homeless drug addict without work and family or a happy and successful person with a happy family life. In both cases, the person is rational. The same method is used in the case of utility, which is perceived *ad libitum*. It means that Becker put altruism, empathy, and a sense of fairness in the bottomless pit of maximization. Hence, self-interest (the maximization of utility) can manifest itself both as a donation of a kidney to a stranger and the murderer of this person. This perception of utility and rationality means that in the economic approach, every behavior meets the requirements (created by Becker) of rationality and the maximization of utility. Therefore, the economic approach is based on axiomatic assumptions that are nothing more than

tautologies, which causes the model to always work. Hence, criticizing economic assumptions as unrealistic does not have any effect. The economic approach works. This is why so many economists still believe in value-free economics and champion the mathematical approach (see Ostapiuk, 2019a, 2020).

After World War II, economists started to look like the scientific community in *The Glass Bead Game* (Hesse), where scientists live in an ivory tower and do not care about reality. Blaug (1997, p. 3) wrote: “economy increasingly become an intellectual game played for its own sake and not for its practical consequence for understanding the economic world.” Many economists create theories for theory’s sake. It does not matter whether they are true or accurate. The only important thing is if theories are closed axiomatic systems that logically work. Of course, many things have changed in economics since the peak of mathematization in the 1970 and 1980s. Since then, we have experienced the rise of behavioral economics and new institutional economics, which focus on how people really behave, and which rely more on data than an axiomatic theory. However, as was underlined before, many authors argue that the soul of economics has not changed, and it is still based on the formalistic method and closed axiomatic system (Berg & Gigerenzer, 2010; Dow, 2012; Lawson, 2015; Madra, 2016; Ostapiuk, 2020).

The ongoing fascination with the effectiveness of theories, not their accuracy toward reality, displays economics’ schizophrenia. On the one hand, economists are naïve realists who believe in objective (measurable) data and logical positivism. On the other hand, they use instrumentalism, where truth cannot be known, and prediction is what matters because of its usefulness. This inconsistency is the result of economists’ opportunism and lack of methodological knowledge. They use methodologies that suit them. Objective data give economists a firm, scientific foundation that distinguishes them from other social scientists. Instrumentalism with disbelief in the truth gives economists justification for simplified mathematical models that do not explain reality. They only need to have predictive power.

The arguments against objectivity have been presented before, so let us indicate some problems with instrumentalism. Philosophers of science often use the example of Ptolemy’s astronomy, which assumes that the earth is at the center of the universe. Although this theory is false, it has strong predictive power, and it is useful. It guides navigation, and it helps create a more accurate calendar. If we had judged only its usefulness, we would hold to this theory. However, nobody treats Ptolemy’s astronomy seriously. In general, instrumentalism is not wrong in stating that there is no truth, which is why science’s ultimate goal is usefulness. Instrumentalism has its roots in pragmatism but goes too far. Pragmatists like James or Peirce did not argue that theories cannot be true or false. They just argued that theories must serve practical ends (cash value), although the cash value of a theory is not only its predictive power. If theories are like instruments that we use, then we need to know for what purpose we need them. A barometer measures air pressure. Thanks to that, people can predict and anticipate weather changes. However, other tools are necessary to control the weather. A barometer alone can only assist in measurement or observation (Hausman, 1998, p. 190). Conversely, the hammer helps one to act. Both of these instruments have different purposes.

Therefore, the idea of theories as tools is ambiguous. “Should it aim to give them tools to measure and passively to predict, or should it aim to give them tools to act and to control?” (p. 190).

We should step down from these abstractions toward real economic problems. For a while, Phillip’s curve enabled economists to predict the rate of unemployment connected with inflation rates. However, the relationship ended when governments started to use this relation to regulate the rate of unemployment. Why did it happen? Prediction requires only knowledge of stable correlations, whereas control demands knowledge of causation (Hausman, 1998, p. 190). Instrumentalists do not care about this distinction because they believe that the only practical goal is prediction. After all, we cannot know the truth. Consequently, many of them do not notice that the knowledge of causes has a practical end (control). Therefore, Hausman (1998) argues that the search for causes is central to science. In general, most philosophers of science are not instrumentalists. They agree that the goal of science is both predictive and explanatory (Hausman, 1992; Hands, 2001; Reiss, 2013).

The above-mentioned criticism has a bearing on value-free economics. Firstly, prediction is not the only thing that matters; explanation is also important. Therefore, economists should not create theories whose only purpose is to work logically. Economics cannot be only an intellectual game. Secondly, there is no unbridgeable distinction between normative and positive approaches. Moreover, the economic theory of well-being contains normative statements. From this perspective, it is justified to argue that economics should be closer to reality and help people achieve a good life. To do that, economists need to consider normative approaches worth studying. Many economists still believe in the ought-is distinction, and they consider a discussion on values meaningless. As a scientific community, we need to understand and accept that we may never find conclusive answers about individuals’ ends. However, it does not mean that we cannot and should not discuss them. Therefore, the last part of the article concerns the discussion on values.

## **5. Put your values on the table**

It had been presented before where value-freeness has led economists. Paradoxically, Weber’s works show why economists need to deal with values. It may sound like a paradox because many economists regard Weber as the founder of value-free economics. This misinterpretation of Weber has been possible because his ideas are complex, which can lead to ambiguity. There is much discussion whether by value-freeness he means ethical neutrality of researcher, or that we should deal with facts without an axiomatic ingredient, or that we cannot express normative statements at all (Klimczak, 2014).

In the beginning, it is essential to underline that Weber did not try to present a systematic epistemological treatise that would end the “strife over methods”

(*Methodenstreit*) between positivism and historicism. His goal was much more pragmatic. Wolin wrote that Weber “formulated the idea of methodology to serve, not simply as a guide to investigation but as a moral practice and a mode of political action” (1981, p. 414). For Weber, ethics and science are interlinked. He demands intellectual honesty from scientists who make claims about scientific truths and hypotheses (van Dun, 1986, p. 19). Weber knows that scientists cannot escape from values. Therefore, they should scrutinize them honestly. From this perspective, “it would perhaps be better to drop the term *Wertfreiheit* altogether, and to speak only of ‘freedom from prejudice’” (p. 20). The only place where Weber is explicitly against values in science is when he argued against lecturers who impose ideologies on students (Weber, 1949, p. 5).

In Weber’s opinion, we cannot escape from values in scientific work. Even our interest in some fields is triggered by some values that we cherish. Weber was pragmatic, and he understood that if we cannot eliminate our values, then we should scrutinize them rationally. Weber makes a distinction between “instrumental value judgments” and “methodological value judgments.” Instrumental value judgments should make discussion possible and fruitful. They can take the form of (1) assessing the internal consistency of the value premises from which various normative judgments are derived, (2) deducing the implications of these value premises in the context of the specific circumstances to which they are used, and (3) observing the factual consequences of different ways of achieving normative judgments (1949, pp. 20–21). Methodological value judgments cannot be checked, but without them, science could not exist. They are the main assumptions of scientific approaches. In value-free economics, we can indicate methodological value judgments like the invisible hand, equilibrium, instrumental rationality, and revealed preferences. Even though we cannot find an objective basis to compare these values, we need to investigate them. Scientists must practice a “contemplative attitude” toward these values (Schweitzer, 1970, p. 83). Contemplation does not mean indifference toward values but impartiality. Scientists have to accept the subjectivity of science, and this is why they should be self-consciously subjective. What kind of implication does it have on value-free economics? Firstly, it is impossible to eradicate values from economics because of methodological value judgments. Secondly, economists can use Weber’s insight to see the normativity of their fundamental assumptions, which many treat as positive ones.

Nagel and Sen, like Weber, wanted to prove that science can work despite its value-ladenness. Nagel (1961) distinguishes “characterizing value judgments” and “appraising value judgments.” Characterizing value judgments contains criteria that can be assessed (by logic or data). Different judgments can be compared thanks to objective criteria. On the other hand, “appraising value judgments” evaluate states of the world. For example, the desirability of a particular kind of human behavior, or an assessment of the outcomes created by that behavior. Scientists cannot choose between appraising value judgments because there are no objective criteria to do so. There is only social power. Nagel understands that science cannot work without values. However, he believes that science can be free, at least, from “appraising value judgments,” and it can stick to “characteriz-

ing value judgments” that can be compared by the scientific method (pp. 492–495). Sen made a similar distinction. He differentiates “basic” and “non-basic” value judgments. Sen explains that “a value judgment can be called ‘basic’ to a person if the judgment is supposed to apply under all conceivable circumstances, and it is ‘nonbasic’ otherwise” (1970, p. 59). This distinction is essential because it draws the line between science and non-science. If we have basic value judgments that state that freedom is the most important value and we do not consider any other value (e.g., happiness), then it is impossible to have a discussion because discussion assumes that we can change our opinion due to the arguments that are presented. So long as a value judgment is “nonbasic,” we can have a discussion because we can convince the other side by appealing to some facts/arguments. The essence of science is a discussion within which the participants can change their opinions. If we do not have a discussion, we do not have science. Therefore, only “nonbasic” judgments make science possible.

Blaug observes that the methods that give scientists the ability to discuss values are not ironclad. He wrote: “the difference between the methods of reaching agreement on methodological judgments and value judgments is one of degree, not of kind” (1992, p. 116). Blaug noticed that there is a difference between an is and ought statement, but “at the deep philosophical level, this distinction is perhaps misleading” (pp. 114–115). He underlines that so-called facts must also rely on the acceptance of some rule of the scientific game which strives for objectivity. However, it will never be achieved entirely because accepting scientific rules depends on the scientific community, and it is done by persuasion. A similar point was made by McCloskey (1983), which is investigated in the last section.

Although Blaug agrees that science is theory-laden, he thinks that Nagel’s distinction between characterizing (methodological) and appraising (normative) judgments is real and significant (1992, pp. 114–115). Without this difference, we will fall into absolute relativism, which does not offer a lot. Some difference between is/ought is necessary, which is visible in the case of Myrdal (1970), who argues that every statement is equally value-laden. Of course, an inflation rate is theory-laden. We normatively decide which products and services should be inclined in this measurement. However, when the rate of inflation is presented, it is the same rate for everyone, and this kind of objectivity is essential for science.

The purpose of this section was to indicate that scientists cannot escape from values. They deal with values even though they cannot decide which of them is true. From this perspective, it seems uncontroversial that economists can work on normative approaches which were dismissed in logical positivism. Of course, at the core, they concern normative statements. However, thanks to “instrumental value judgments,” we can check if they are logically consistent and if the evidence supports them. In the case of “methodological value judgments,” which cannot be eradicated from science, it is better to put these values on the table and make them transparent than hide them in a disguise, as is done by positive economics. The distinction between is and ought is not unbridgeable, and there is no escape from relativity. However, scientists should not be afraid of relativism because some mechanisms make the scientific endeavor a successful enterprise.



## 6. Dancing on the cliff of relativism

The old methodology designed to find truth is dead. However, it does not mean the end of philosophy (Hands, 2001). The lack of a strict methodological corset is not a catastrophe, and it can even be liberating for scientists. Why should we be so optimistic? Firstly, one can find similarities between contemporary relativistic science and ethics at the end of the 19<sup>th</sup> century. Understanding that ‘God is Dead’ moved many intellectuals, who thought that without a higher set of rules given by God, society would fall into anarchy. Dostoyevsky best vocalized this attitude when he stated that “Without God, all things are permitted.” As we can observe now, nothing of the kind happened (Pinker, 2011). We discovered that we do not need to have absolute rules to lead a good and moral life. It is possible to drive a parallel here and argue that science can thrive without absolute rules.

One hundred years ago, ethics (for the most part) dropped the claim that we can discover whether some actions are fundamentally right or wrong in a moral sense. For scientists, it takes much more time to accept relativity because of the specificity of science. People become scientists because they want to know the truth. Therefore, it is extremely difficult to let the idea of truth go. This is especially the case for hard science, which deals with data, facts, and universal rules. It also concerns economics, which aspires to be hard science. From the perspective of the contemporary philosophy of science, scientists should be more like artists and accept relativity. Kuhn also makes this point: “Like artists, creative scientists must occasionally be able to live in a world out of joint” (1996, p. 79). As scientists, we cannot obligingly follow some methodology. We must be ready to change our paradigms all the time. From this perspective, the death of logical positivism and fundamentalist methodology (Received view) is a positive change. Thanks to that, metaphysics and ontology can be seriously discussed in economic methodology. Moreover, changes in the philosophy of science lead to a revival of pragmatism. This philosophical system provides a third way between two main approaches in metascience: foundationalist philosophy and radical relativism. Pragmatism is an alternative because it is antifoundationalist, but it also treats science as something special.

The death of fundamentalist philosophy means the dismissal of scientific monism, which has been cherished by neoclassical economics for years. Nowadays, methodological pluralism seems to be the only game in town. It must be underlined that pluralism does not mean that anything goes, and everything is equally subjective as in relativism (Dow, 2012). It means that there are different methodologies and approaches suitable for different situations. Therefore, there is no single approach that works for every situation. It teaches humility and tolerance for other ideas.

Secondly, we should not be afraid of relativism because of the way the scientific community works. Lakatos (1980) presented a quasi-historical approach to choosing which methodology is better. He argues that the scientific elite itself decides which methodology is superior. Does it sound reasonable to ask where

this belief in the scientific community came from? Merton was a sociologist who proposed four values that characterize the ethos of sciences and make them successful (CUDOS-norms):

- (1) communism: all scientists should have common ownership of scientific goods (intellectual property) to promote collective collaboration; secrecy is the opposite of this norm;
- (2) universalism: scientific validity is independent of the socio-political status and personal attributes of its participants;
- (3) disinterestedness: scientific institutions act for the benefit of a common scientific enterprise rather than for the personal gain of individuals;
- (4) organized skepticism: scientific claims should be exposed to critical scrutiny before being accepted. (Merton, 1942, pp. 118–126)

Of course, it is possible to indicate many instances where these rules are violated. However, if we look at the history of science, we can see that most scientists respect these rules. Although the decision of the scientific community is relative, the practice of doing science is a reliable standard (the best we have).

Scientists and their practice make science a successful endeavor even though we do not have rules to find the truth. The lack of rules is not a problem for scientists. Conversely, Poincaré (2010) gives a psychological explanation of scientific work where scientists' creativity, not sticking to rules, makes their work successful. At the beginning, scientists gather data and read books to resolve some problems. However, often the problem cannot be solved. When relying on knowledge does not work, the subconscious work begins (e.g., during sleep). A scientist has a flash of insight, and she finds a solution that is consciously checked later. Poincaré compares scientists to musicians who look for beauty and harmony. A scientist, like a musician, can find beautiful motifs in random voices. Later, scientists cannot explain how they find a solution because often, the process takes place in subconsciousness. A similar argument about scientific creativity was made by Michael Polanyi (1958). He is well known for the concept of "tacit knowledge." The best example is riding a bike. We cannot explain to someone how to do it, we just do it (learning by experience). In the context of science, tacit knowledge means that scientists look at the best articles and arguments of other scientists, thanks to which, they learn what a good article looks like. They do not know this because some strict rules define which article is good but because they "experience" good articles.

The normativity of the scientific community attracts much criticism. It is especially visible in the case of McCloskey's rhetorical approach. In general, she argues that fundamentalist methodology does not work. Scientific theories are theory-laden and underdetermined; science is contextual and interest-laden. Also, psychological dichotomies, like positive versus normative, theory versus observation, a priori versus a posteriori, are inadequate. Because it is impossible to find epistemic truth, McCloskey argues that scientists are like other people and they are convinced by persuasion (Klamer, McCloskey & Solow, 1988). She wrote: "If we decide that the quantity theory of money or the marginal productivity theory of

distribution is persuasive, interesting, useful, reasonable, appealing, acceptable, we do not also need to know that it is True” (McCloskey, 1994, pp. 46–47). Because of this view, she is branded an irrationalist by many economists. Her rhetorical approach dismisses Truth and Methodology. Many economists think that this position leaves us with “anything goes.” McCloskey does not:

Of course, some arguments are better than others. Anything does not go. Recognizing that nonetheless they are all arguments does not entail slipping into a hot tub of “relativism” as defined by conservative philosophers of science. One does not give up the ability to distinguish between the Ajax Kitchen Cleanser jingle and Gödel’s Proof by noting that both are designed with an audience in mind, with a perlocutionary force, with patterns of repetition, ... and all the rest. (McCloskey, 1994, p. 290)

Despite relativity, McCloskey thinks that we can compare different arguments and decide which is better. Mäki (1995) uses this insight and argues for rhetorical realism, where persuasion alone is not enough in scientific debate. Some truths are independent of the persuasive efforts and the beliefs of debaters (Mäki, 2012). These truths refer to some universal audience or rules, not to the tyranny of the majority. For McCloskey and Mäki, rhetoric is something different than sophism, where the goal is to persuade people of some idea at all costs. In scientific discourse, we also try to convince other scientists, but we do this by adhering to some rules like logic or correspondence to data. Of course, these rules are created and objectified by scientists, and this makes them normative. However, this is the best science can do, and it works. Moreover, there is a difference between sophism, where the only goal is winning a debate, and scientific rhetoric, where one plays by the rules, independent of one’s self-interest. Scientists want to win fairly by using rules, as in a chess game. They do not wait for an opponent to go to the toilet and then change the positions of the pawns.

The fierce criticism of McCloskey means that many economists do not fully understand the changes in the philosophy of science. Nowadays, the goal of science is not to find the truth but to function in the relative world. It should not be so frightening when we observe that we can rationally discuss some values (it is not a shouting contest). We cannot escape from relativism or values. Therefore, we should be self-conscious about the rules that we use.

This relative idea of truth was presented more than one hundred years ago by Nietzsche, who also perceived truth as provisional and relative to the knower. For him, truth is “a mobile army of metaphors, metonyms, and anthropomorphisms” (Nietzsche, 1954, p. 46). However, Nietzsche never argued against improving our knowledge. He prescribed active, not passive nihilism. Megill (1985, p. 34) wrote:

Nietzsche prescribes this nihilism as the appropriate attitude for modern, and postmodern, existence. Instead of drawing back from the void, we dance upon it. Instead of lamenting the absence of a world suited to our being, we invent one. We become the artists of our own existence, untrammelled by natural constraints and limitations.

We should accept the fact that there is no absolute truth and objectivity. Accepting reality is better than denial. Unfortunately, by sticking to an obsolete positivistic view of science, this is what many economists do.

In the end, the slippery slope of relativity ends somewhere, and it ends for a reason. If we want to argue that we ought not to be reasonable, we need to give reasons for this position. We cannot reasonably deny that we ought to be reasonable. So, the question of whether or not we ought to be reasonable must lead to the conclusion that we ought. We know this from Aristotle. In *Protrepticus* (Barnes, 1984, pp. 3, 17–23), he argued that the question of whether we ought to philosophize or not logically permits only one answer. We ought to philosophize.

Aristotle is used here to reassure economists who are afraid of “anything goes” and the relativity of science. Accepting relativity does not necessarily lead to anarchism and the end of science. Therefore, economists do not have to stick to logical positivism and methodological monism. Moreover, it is possible to be open towards methodological pluralism and normative approaches, which are treated as unscientific because they concern subjective goals. It is possible because normative approaches can be analyzed and assessed.

## 7. Conclusions

Accepting that science is relative and normative can draw economists a little closer to artists, who are not so corseted by ultimate rules and truth. For them, there are no objective standards of beauty or the ultimate method to define art. They also do not feel a need to find an objective method to choose which piece of art is better. From the perspective of the contemporary philosophy of science, objective truth and iron-clad scientific methods do not exist. Nor will economists find an objective method to choose between theories and paradigms. In this light, economists as artists rely on community and institutional standards created by this community, which are normative. Of course, economists use different rules than artists (e.g., facts, arguments, and logic), but the difference is in the degree and not the kind. Neither artists nor economists can have an objective method of how to do their work.

In the end, we can refer once more to Kuhn (1996), who famously underlined the relativity of science. Even though he argued that there are no ultimate methodological rules for science, he was not an irrationalist. He proposed criteria to choose between paradigms (accuracy, consistency, scope, simplicity, and fruitfulness, see Kuhn, 1977). However, these rules are still subjective. Kuhn perceives them as epistemological values that influence science, not determine it. Many scientists are not impressed by these vague guidelines because they want scientific rules that define truth, delineate objective facts, and distinguish between science and pseudo-science. However, we will not find such rules. At the end of the day, economists as artists rely on the community and the institutional rules of the game. This is the best that we can hope for; and these normative rules make discussion possible.

## References

- Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82(4), 463–496. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/h0076860>
- Akerlof, G. (2020). Sins of Omission and the Practice of Economics. *Journal of Economic Literature*, 58(2), 405–418.
- Angner, E. (2019). We're all behavioral economists now. *Journal of Economic Methodology*, 26(3), 195–207.
- Backhouse, R. E. & Cherrier, B. (2017). The age of the applied economist: the transformation of economics since the 1970s. *History of Political Economy*, 49, 1–33.
- Barnes, J. (Ed.). (1984). *The complete works of Aristotle Vol. 2*. Princeton: Princeton University Press.
- Becker, G. S. (1976). *The economic approach to human behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Berg, N. & Gigerenzer, G. (2010). As-if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise? *History of Economic Ideas*, 18(1), 133–165.
- Blaug, M. (1992). *The Methodology of Economics: Or How Economists Explain* (2nd ed). Cambridge: Cambridge University Press.
- Blaug, M. (1997). Ugly Currents in Modern Economics. *Options Politiques*, 18(17), 3–8.
- Boland, L. A. (1979). A critique of Friedman's critics. *Journal of Economic Literature*, 17(2), 503–522.
- Boldyrev, I. & Svetlova, E. (Eds.) (2016). *Enacting Dismal Science: New Perspectives on the Performativity of Economics*. New York: Palgrave Macmillan.
- Brickman, P., Coates, D. & Janoff-Bulman, R. (1978). Lottery winner and accident victims: is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(8), 917–927. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.36.8.917>
- Brzeziński, M., Gorynia, M. & Hockuba, Z. (2008). Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją. *Ekonomista*, 2, 201–232.
- Caldwell, B. J. (1992). A Critique of Friedman's Methodological Instrumentalism: A Modification. *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, 10, 119–128.
- Callon, M. (2006). *What does it mean to say that economics is performative?* CSI Working Papers Series, no. 005, Centre de Sociologie de l'Innovation (CSI), Mines ParisTech.

- Cedrini, M. & Fontana, M. (2018). Just another niche in the wall? How specialization is changing the face of mainstream economics. *Cambridge Journal of Economics*, 42(2), 427–451. <https://doi.org/10.1093/cje/bex003>
- Colander, D. (2000). The death of neoclassical economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 127–143. <https://doi.org/10.1080/10427710050025330>
- Colander, D., Holt, R. & Rosser, J. (2004). The Changing Face of Mainstream Economics. *Review of Political Economy*, 16(4), 485–499. <https://doi.org/10.1080/0953825042000256702>
- Davis, J. B. (2006). The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism. *Journal of Institutional Economics*, 2(1), 1–20. <https://doi.org/10.1017/S1744137405000263>
- Dow, S. C. (2012). *Foundations for new economic thinking: A collection of essays*. London: Palgrave Macmillan.
- Dun, F. Van (1986). Economics and the Limits of Value-Free Science. *Reason Papers*, 11, 17–32.
- Feyerabend, P. (1993). *Against method* (3<sup>rd</sup> ed). New York–London: Verso.
- Fiedor, B. & Ostapiuk, A. (2017). Utylitaryzm versus aksjologiczne i społeczne uwarunkowania wyborów ekonomicznych. In: E. Mączyńska & J. Sójka (Eds.), *Etyka i ekonomia. W stronę nowego paradygmatu* (pp. 19–44). Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Fourcade, M., Ollion, E. & Algan, Y. (2015). The superiority of economists. *Journal of Economic Perspectives*, 29(1), 89–114.
- Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Graupe, S. (2019). “Waging the war of ideas”: Economics as a textbook science and its possible influence on human minds. In: S. Decker, W. Elsner & S. Flechtner (Eds.), *Advancing pluralism in teaching economics* (pp. 173–191). London: Routledge.
- Hands, D. W. (2001). *Reflection Without Rules: Economic Methodology and Contemporary Science Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hands, D. W. (2007). Effective tension in Robbins’s economic methodology. In: F. Cowell and A. Witztum (Eds.), *Lionel Robbins’ essay on the nature and significance of economic science. 75th anniversary conference proceedings* (pp. 152–168). London: London School of Economics and Political Science.
- Hands, D. W. (2012). The positive–normative dichotomy and economics. In: U. Mäki (Ed.), *Philosophy of economics* (pp. 219–239). Amsterdam: Elsevier.
- Hardt, Ł. (2020). Utylitaryzm, deontologia i etyka cnót: zbieżne czy przeciwstawne fundamenty etyczne ekonomii? *Ekonomista*, 2, 249–265.
- Hausman, D. M. (1992). *The Inexact and Separate Science of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Hausman, D. M. (1998). Problems with realism in economics. *Economics & Philosophy*, 14(2), 185–213. <https://doi.org/10.1017/S0266267100003837>
- Hausman, D. M. & McPherson, M. S. (2006). *Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hempel, C. G. (1945). Studies in the Logic of Confirmation (I). *Mind*, 54(213), 1–26.
- Hoyningen-Huene, P. (2017). Revisiting Friedman's F53. Popper, Knight, and Weber. <http://philsci-archive.pitt.edu/12910/1/Friedmans%20F53.pdf>
- Hutchison, T. W. (1981). *The Politics and Philosophy of Economics*. New York: New York University Press.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Keynes, J. N. (1999). *The scope and method of political economy*. Kitchener, Ontario: Batoche Books.
- Klamer, A., McCloskey, D. N. & Solow, R. M. (Eds.). (1988). *The consequences of economic rhetoric*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Klappholz, K. (1964). Value Judgments and Economics. *British Journal for the Philosophy of Science*, 15(58), 97–114.
- Klimczak, B. (2014). Aksjologiczne uwikłanie ekonomii. *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, 17(1), 9–21.
- Kuhn, T. S. (1977). Objectivity, Value Judgment, and Theory Choice. In: T. S. Kuhn, *The Essential Tension: Selected Studies in Scientific Tradition and Change* (pp. 320–339). Chicago: University of Chicago Press.
- Kuhn, T. S. (1996). *The Structure of Scientific Revolutions* (3<sup>rd</sup> ed). Chicago: University of Chicago Press.
- Lakatos, I. (1980). *The methodology of scientific research programmes*. Philosophical Papers, Volume 1. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lawson, T. (2015). *Essays on: The Nature and State of Modern Economics*. Abingdon: Routledge.
- Lazear, E. P. (2000). Economic imperialism. *Quarterly Journal of Economics*, 115(1), 99–146. <https://doi.org/10.1162/003355300554683>
- Madra, Y. M. (2016). *Late Neoclassical Economics: The restoration of theoretical humanism in contemporary economic theory*. New York: Routledge.
- Mäki, U. (1995). Diagnosing McCloskey. *Journal of Economic Literature*, 33(3), 1300–1318.
- Mäki, U. (2009). Unrealistic assumptions and unnecessary confusions: Rereading and rewriting F53 as a realist statement. In: U. Mäki (Ed.), *The methodology of positive economics. Reflections on the Milton Friedman legacy* (pp. 90–116). Cambridge: Cambridge University Press.

- Mäki, U. (2012). Realism and antirealism about economics. In: U. Mäki (Ed.), *Philosophy of economics* (pp. 3–24). Amsterdam: Elsevier.
- McCloskey, D. N. (1983). The rhetoric of economics. *Journal of Economic Literature*, 21(2), 481–517.
- McCloskey, D. N. (1994). *Knowledge and Persuasion in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Megill, A. (1985). *Prophets of Extremity: Nietzsche, Heidegger, Foucault, Derrida*. Berkeley: University of California Press.
- Merton, R. K. (1942). A note on science and democracy. *Journal of Legal and Political Sociology*, 1, 115–126.
- Miller, D. (1974). Popper's Qualitative Theory of Verisimilitude. *The British Journal for the Philosophy of Science*, 25(2), 166–177.
- Mirowski, P. (2002). *Machine dreams: Economics becomes a cyborg science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mongin, P. (2001). *Value Judgments and Value Neutrality in Economics: A Perspective from Today*. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.200.2887&rep=rep1&type=pdf>
- Morgan, M. (2012). *The world in the model: How economists work and think*. Cambridge–New York: Cambridge University Press.
- Myrdal, G. (1970). *Objectivity in Social Research*. London: Gerald Duckworth.
- Nagel, E. (1961). *The Structure of Science. Problems in the Logic of Scientific Explanation*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Nietzsche, F. (1954). On Truth and Lie in an Extra-Moral Sense. In: W. Kaufmann (Ed. & Transl.), *The Portable Nietzsche*. New York: Penguin Books.
- Ostapiuk, A. (2017). Matematyzacja ekonomii – grzech pierworodny? Wieloaspektowa analiza wpływu i przyczyn. *Ekonomia XXI wieku*, 13(1), 91–104.
- Ostapiuk, A. (2019a). Droga ekonomii wolnej od wartościowania do epistemologicznej pychy. Użycie i nadużycie matematyki przez ekonomistów. *Zagadnienia Filozoficzne w Nauce*, 67, 153–202.
- Ostapiuk, A. (2019b). Human Now versus Human over Time. When Instrumental Rationality and Utility Are Not Enough. *Panoeconomicus*, 66(5), 633–657.
- Ostapiuk, A. (2020). *The Eclipse of Value-Free Economics. The concept of multiple self versus homo economicus*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Pinker, S. (2011). *The better angels of our nature: The decline of violence in history and its causes*. New York: Penguin Group.
- Poincaré, H. (2010). *Science and method* (F. Maitland, transl.). New York: Cosimo Classics.
- Polanyi, M. (1958). *Personal knowledge: Towards a post-critical philosophy*. London: Routledge & Kegan Paul.



- Popper, K. (1959). *The logic of scientific discovery*. New York: Basic Books.
- Putnam, H. (2002). *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy and Other Essays*. Cambridge: Harvard University Press.
- Quine, W. V. (1951). Main trends in recent philosophy: Two dogmas of empiricism. *The Philosophical Review*, 60(1), 20–43.
- Ratajczak, M. (2014). Ekonomia i edukacja ekonomiczna w dobie finansyzacji gospodarki. *Ekonomista*, 2, 207–219.
- Reiss, J. (2013). *Philosophy of economics: A contemporary introduction*. Abingdon: Routledge.
- Reiss, J. (2017). Fact-value entanglement in positive economics. *Journal of Economic Methodology*, 24(2), 134–149. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2017.1309749>
- Robbins, L. (1932). *An essay on the nature & significance of economic science*. London: Macmillan.
- Rodrik, D. (2015). *Economics rules: The rights and wrongs of the dismal science*. New York: W.W. Norton & Company.
- Samuelson, P. (1952). Economic Theory and Mathematics – an Appraisal. *American Economic Review*, 42(2), 56–66.
- Schweitzer, A. (1970). Typological Method in Economics: Max Weber's Contribution. *History of Political Economy*, 2(1), 66–96.
- Sen, A. K. (1970). *Collective Choices and Social Welfare*. Edinburgh: Oliver & Boyd.
- Sen, A. K. (1987). *On Ethics & Economics*. Malden, MA: Blackwell.
- Sen, A. K. (1993). Internal Consistency of Choice. *Econometrica*, 61(3), 495–521.
- Thaler, R. H. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39–60. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W.W. Norton & Company.
- Thaler, R. H. (2016). Behavioral economics: Past, present, and future. *American Economic Review*, 106(7), 1577–1600.
- Weber, M. (1949). *The methodology of the social sciences* (E. Shils & H. Finch, transl.). Glencoe: The Free Press.
- Weintraub, E. R. (2002). *How economics became a mathematical science*. Durham–London: Duke University Press.
- Witztum, A. (2007). Ethics and the science of economics: Robbins's enduring fallacy. In: F. Cowell and A. Witztum (Eds.), *Lionel Robbins' essay on the nature and significance of economic science. 75<sup>th</sup> anniversary conference proceedings* (pp. 57–85). London: School of Economics and Political Science.
- Wolin, S. S. (1981). Max Weber: Legitimation, Method, and the Politics of Theory. *Political Theory*, 9(3), 401–424.



Paweł Żurawski  
University of Lodz  
Faculty of Economic and Sociology  
Institute of Economics  
e-mail: [pawel.zurawski@edu.uni.lodz.pl](mailto:pawel.zurawski@edu.uni.lodz.pl)

## Lockdowns and their legitimacy in the context of Adam Smith's economic philosophy and liberalism

---

### Abstract

Since the beginning of 2020, lockdowns have been introduced in numerous countries across the world in response to the emergence of coronavirus SARS-CoV-2 that causes the COVID-19 disease. Although the topic of lockdowns has been considered from numerous perspectives, it has not yet been analyzed in the context of Adam Smith's economic philosophy and liberalism. This paper aims to list – at least to some extent, as the topic is very broad – the most prominent arguments that have arisen in the worldwide discussion on the effectiveness and side effects of lockdowns. In addition, the work provides some elements of Smith's economic philosophy and liberalism. Finally, the arguments that have arisen in the academic discussion since the introduction of lockdowns are analyzed, and the legitimacy of lockdowns is assessed in the context of Smith's principles. The methods used for the analysis are text exegesis and rational reconstruction. As far as the conclusions are concerned, an explicit assessment of the legitimacy of lockdowns in the discussed context is considered impossible, although for many elements of Smith's liberalism, lockdowns are not legitimate at all.

**Keywords:** lockdown, Adam Smith, economic philosophy, liberalism, COVID-19

**JEL Classification:** B12, I15, P16

---

## 1. Introduction

Lockdown as a policy introduced to reduce the pace of the spread of SARS-CoV-2 and the number of COVID-19 deaths has been used by numerous governments across the world since the emergence of the new coronavirus in winter 2019/2020. The policy has its supporters, who say that lockdowns are very efficient and saved millions of lives (Beaubien, 2020), and opponents, claiming that it is not only ineffective but also very harmful for the economy and the social life of individuals (Magness & Earle, 2021). This paper approaches the arguments in the discussion on lockdowns from the perspective of the economic philosophy of the most famous economist and the Father of Classical Liberalism, Adam Smith, and assesses the legitimacy of lockdowns in the above context.

The topic of lockdowns, despite being analyzed from many angles, has not yet been discussed in the context of specific elements of Smith's economic philosophy, although it is very interesting and important as the majority of the scholar's ideas have been proved correct and useful since 1776, when "The Wealth of Nations" was published. The paper is divided into three sections, with the first two examining the main arguments in the current discussion on lockdowns and reconstructing the most relevant elements of Smith's economic philosophy. The last section is an analysis and the assessment of the above arguments in the context of his views.

Before embarking on discussing the arguments regarding lockdowns, however, it is noteworthy that some scholars argue that there is a worrying lack of pluralism as for the discussion itself. Caduf (2020) directly questions the widespread agreement for the necessity and justification of interventions aiming at flattening the curve of Sars-CoV-2 cases, while Loshe and Bschrir (2020, p. 3) note that the process of making policy by governments is monopolized by people analyzing the problem from only one epistemic perspective and that "both forms of insufficient pluralism—external and internal to science—are problematic from an epistemological point of view." In his article, Bukowski (2020) even claims that a reasonable idea of not undermining the realities of the Sars-CoV-2 pandemic altered into the lack of the right to undermine the actions of governments. Therefore, Kilcoyne and Lesh (2020) raise the issue of economic expertise that should be included in policy-making in the UK. It might be due to the problem noticed by Caduf (2020), who raises the question of society- and economy-threatening government actions, which were taken with hardly any discussion regarding the costs they bear.

## 2. The arguments in the discussion on lockdowns

The costs of lockdowns are the first prominent argument in the lockdown discussion since taking into account only epidemiological aspects when making policy leads to neglecting social consequences (Lohse & Bschrir, 2020) or financial im-

plications of any lockdown. Such policy mostly affects the young as, for instance, in the UK, 57% of people aged between 35 and 44, and 47% of people aged 18 to 34 and 45 to 54, noticed a negative impact of lockdown on their personal finances (compared to only 24% of the elderly, i.e., people older than 65). Moreover, lockdowns result in a standstill in the economy and an enormous decrease in economic growth (Kilcoyne & Lesh, 2020). Additionally, the losses in trade are yet another cost of lockdown. In Spain, for instance, the decrease in trade, both in goods and services, was the greatest for decades, with a decline of almost 29% after lockdown. The situation in the trade in services is especially difficult due to the share of transport equipment and capital goods in the country's trade, as the demand for those decreased enormously and there was no tourism during lockdown (Minondo, 2021). Consequently, when locked down, economies and societies are in danger of collapse, as lockdowns create "poverty, hunger, misery, debt, and unemployment" (Caduf, 2020, p. 468).

The unemployment caused by labor and transportation bans, which is one of the key characteristics of lockdown, seems to be an important aspect that arises in the discussion in academia and the media. There are numerous instances of harmful lockdown side effects affecting the labor market around the world. According to Daniyal et al. (2020), a suddenly-imposed transportation ban in India left migrant workers stuck on their journey home from the cities where they worked during the first lockdown in the country. The lockdown also pushed daily wage workers in the country, counted in millions, into unemployment (Caduf, 2020). In New Zealand, only some businesses, such as pharmacies, supermarkets, and corner shops, were considered essential and could remain open, while others, for instance, bars or delivery services, were made by the government to close (Graham-McLay, 2020). In Poland, the lockdown had a negative influence on the labor market, with the most affected sectors of the economy being tourism, art, and culture (Radlińska, 2021), while closing stores in shopping malls for 114 days in 2020 led to the loss of revenues of almost 8 billion dollars by the industry. Additionally, more than 75,000 restaurants and bars were closed, which put as many as a million workplaces in danger (*Podsumowanie lockdownu w Polsce*, 2021).

The influence of the lockdown is even more problematic as a result of changing the initial idea to lock down the economy for two weeks to flatten the curve of SARS-CoV-2 cases to not overwhelm the health care system to a reoccurring phenomenon that depends on rates of cases and deaths. No number of cases that would clearly indicate the end of a lockdown and the reopening of previously closed businesses is announced in advance by the government, however, and the authorities seem to compete on how strict a particular lockdown is (Magness & Earle, 2021).

The labor market restrictions are undoubtedly one of the reasons why the economies of many countries that introduced lockdowns shrank. According to Harari et al. (2021), as a consequence of the UK's first lockdown, its GDP decreased by 25% from February to April 2020. Although the economy visibly adapted to the restrictions (at the beginning of 2021, the fall in GDP was about 6% compared to February 2020), every subsequent lockdown resulted in the economy

shrinking. This is in accordance with the data from the Office for National Statistics, which stated that there was a GDP decline of 20% between the first and the second quarter of 2020 and a visibly smaller GDP decrease of 1.6% between the last quarter of 2020 and the first of 2021. Across the Atlantic Ocean, in the US, GDP “collapsed at a 32.9% annualized rate” in the second quarter of 2020. It was the greatest decrease since records began in 1947 (Mutikani, 2020). Only a slightly less disastrous real GDP decline of 31.2% compared to the preceding period was reported in the second quarter of 2020 by the Bureau of Economic Analysis of the US Department of Commerce. Lockdown policies also negatively influenced the economies of Asian countries. For example, from April to June 2020, Japan recorded the most damaging quarterly decline after the Second World War, with the economy shrinking almost 5% throughout lockdown-packed 2020 (*Japan’s economy shrinks 4.8% in 2020 due to Covid*, 2021). The economic contraction in the countries that introduced lockdowns is not, however, the only harmful effect of such policy put forward in the discussion.

Many scholars raise the argument of the social effects of lockdowns, with people’s mental health being the most discussed topic. The restrictions caused numerous new cases of mental health problems and limited the availability of support services. Those whose mental health worsened were mostly the people affected by the SARS-CoV-2 virus or the lockdowns introduced to fight it (*The COVID decade...*, 2021). However, this is contrary to the conclusion of the article by Ahrens et al. (2021), which states that a lockdown *per se* has no negative influence on mental health and it only impacts vulnerable groups of people, leaving others unaffected or even improving their condition due to less daily stress. Following this logic, one might question who belongs to the vulnerable group. According to Szredzińska and Włodarczyk (2021), children were particularly affected by lockdowns since they could not have had face-to-face contact with peers, for instance, at school, and were subject to movement restrictions. Additionally, uncertainty, anxiety, a lack of information, and domestic violence led children to depressed moods and other mental problems. Governments across the world neglect the above side effects and, as stated by Magness and Earle (2021, p. 511), “lockdowns, despite their clear socioeconomic harms and ambiguous or even dubious disease-mitigation benefits, remain a favored policy response to the ongoing pandemic.”

What Magness and Earle (2021, p. 511) claim regarding “ambiguous or even dubious disease-mitigation benefits” is part of the discussion on the effectiveness of lockdowns as far as reducing the danger resulting from SARS-CoV-2 and COVID-19 is concerned. It is perhaps even the most important part of the discussion on lockdowns in general. This paper is not a medical one, so no explicit evidence-based statement regarding this matter will be given. Nevertheless, the discussion is ongoing and, therefore, various arguments will be described. Some are skeptical about the effectiveness of lockdowns, stating that they ruin livelihoods and do not reduce the pace of the spread of the virus at all (The Economist, 2021). Kowalewski (2020) provides the instance of Latin America, where many countries introduced extremely severe lockdowns. Although they did not reduce the increase

in the number of SARS-CoV-2 cases, they did weaken some economies. One reason for this is the well-developed grey market in many of the countries, where individuals barely care about state-imposed restrictions.

By contrast, according to Grigoli and Sandri (2020), despite the short-term negative consequences, lockdowns do reduce the number of SARS-CoV-2 cases and, thus, might even accelerate the economic recovery process. This opinion is shared by the Prime Minister of New Zealand, Jacinda Ardern, who introduced very tight restrictions, including obligatory quarantine of the whole nation, arguing that such a policy decreases the number of SARS-CoV-2 cases and shortens the period of crisis and the shrinking of the economy (Karnon, 2020). In addition, according to the World Health Organization (*Coronavirus disease (COVID-19)...*, 2020), lockdowns may reduce the speed of transmission of the disease due to people having less contact with each other. However, the WHO notes that lockdowns can negatively influence the economic or social lives of individuals and whole societies, mostly the poor, migrants, or refugees.

Kelland (2020) states that, according to studies by Imperial College London, the infection's reproductive rate, which is a value measuring "the average number of people that one infected person will pass the disease on to," was decreased by lockdowns. However, as Caduf (2020) stated, no-one knows if the lockdown in China had a positive impact on decreasing the spread of the virus or if there was virus burn-out and it simply did not move to other parts of the country. Additionally, there are many countries in which very strict lockdowns were introduced, and their mortality rates *per capita* were exceptionally high, which would suggest that such policies are only a reaction to the increase of the rates and are not a powerful enough measure to stop it. Ultimately, there is no clear connection between lockdowns and a decrease in the COVID-19 mortality rate (Magness & Earle, 2021). The above statements and opinions regarding the effectiveness of lockdowns in slowing down the spread of the virus and its economic and social side effects make the current debate on the topic in academia and the media seem endless.

### **3. The principles of Smith's economic philosophy and liberalism**

Adam Smith, who is commonly known as "The Father of Economics" (Brown, 1997) and "The Father of Capitalism" (*Adam Smith...*, 2017), discussed in his two most famous works, "The Theory of Moral Sentiments" and "The Wealth of Nations", many issues related to the economy of a state and individual actors in the economy. His philosophical views were based on rationalism, from which comes one of the rules of Smith's philosophical approach – individualism. According to Chodorowski (2002), Smith states that what differentiates a human being from an animal is the ability and inclination to barter. Animals cannot exchange things, and humans' natural tendency to do it results from capacities of reason, which are natural for people (Otteson, 2013). Moreover, bartering, i.e., a form of transaction

on the market, creates social bonds, and the benefits from it are what people seek in social interactions (Lisak, 2016).

What is interesting is that in social interactions and when bartering, people seem to act rationally. According to Lisak (2016), Smith claims this rationality is due to a phenomenon that he discovered himself – the invisible hand of the market. When interacting, individual economic actors who participate in the market and are autonomous create a sort of order. Such order arises spontaneously, without central planning, as a result of each individual following his own interests, and it is beyond the imagination of each market participant (Lisak, 2016). In other words, every person, using their knowledge, tries to put oneself in the most fortunate circumstances, at the same time, inadvertently, improving others' situations (Otteson, 2013). In "The Wealth of Nations", Smith admires the astonishing results of the phenomenon he discovered, underlying its free-of-planning nature (Boudreaux, 2020). He explains many times that general welfare is unintentionally improved by individuals who are willing to achieve their personal objectives. However, this happens in a system that is based on economic freedom (Godłówn-Legiędź, 2001).

Such a system is even described by the author in "The Wealth of Nations" as "the obvious and simple system of natural liberty" (Smith, 1776/1976, p. 687). In such an economy, based on a free market, things happen naturally. There is freedom of competition. The sellers sell as expensively as possible, and the buyers strive to buy as cheaply as possible. The economy self-regulates thanks to both free market and competition, which allocate labor and capital most effectively. Consequently, there is an increase in the national wealth. In such a naturally-driven economy of perfect liberty, an individual economic actor, apart from acting rationally, analyzing one's own interests and, when unintentionally improving public good striving to achieve personal objectives (the invisible hand of the free market), can freely make economic decisions, including those related to choosing and changing one's profession (Zabieglik, 2006). It is noteworthy, however, that, as stated by Godłówn-Legiędź (2001), Smith in "The Wealth of Nations" presents a society whose functioning is based on freedom, private property, and competition (a model of a free-market economy). However, he also notices that in some cases, free competition is not possible, even though he admires the outstanding results to which it leads in all areas.

Taking into account the mechanism of self-regulation based on the free market and competition, it seems obvious that Smith was a proponent of the limited role of the state in the economy. As reported by Boudreaux (2020), throughout "The Wealth of Nations", he argues that an average person is capable of taking care of one's own interests well unless one is loaded with duties and limits imposed by a government, which, in Smith's eyes, aim to increase the wealth and conditions of the elites at the cost of the situation of the masses. This capability seems to be of great importance for Smith since he sees it as the basis for a righteous life. Being able to control oneself and govern one's own life is the key to self-discipline, which makes it possible to be generous or humane, among others. Without this capability, virtues lack their principal luster (Otteson, 2013). Never-



theless, obviously, since Smith was no anarcho-capitalist, the ability to self-govern does not mean that individuals ought to be governed by nothing but themselves. Nonetheless, it should be free competition and common law jurisdiction rather than legislative or bureaucratic commands and directives that govern free individuals (Boudreaux, 2020). Thus, regarding the role of the state, Smith says (1776/1976, pp. 687–688),

the sovereign has only three duties to attend to (...): first the duty of protecting the society from the violence and invasion of other independent societies; secondly, the duty of protecting, as far as possible, every member of society from the injustice or oppression of every other member of it, or the duty of establishing an exact administration of justice; and, thirdly, the duty of erecting and maintaining certain public works and certain public institutions, which it can never be for the interest of any individual, or small number of individuals, to erect and maintain; because the profit could never repay the expense to any individual or small number of individuals, though it may frequently do much more than repay it to a great society.

Additionally, according to Godłów-Legiędź (2001), he believes that there is one more role of the government – to educate common people. Lipford and Slice (2007) recognize, however, that Smith states that such education can be cheap and does not have to cover knowledge at an extended level as the common people should be taught to read, write and count.

Although the role of the state should be limited to defending the nation, which should be provided with some minor public goods (both done at the most local level possible) (Boudreaux, 2020), the existence of public good is not neglected by Adam Smith. According to Lisak (2016), however, the idea of public good has its limits in Smith's works. It is mostly related to economic matters and, eventually, it is to lead to economic growth. Nevertheless, according to Nawaleniec (2016), Smith claims that when making a decision, the authorities should not be governed by the protests of bothersome individuals who strive to achieve their own objectives, but the public good. This is in accordance with the statement of Zabieglik (2006), who notes that, according to Smith, if a private interest and the public good are two contrary things, the latter should be treated as more important. Although he notices the same limits to the concept as Lisak does, he states that for Smith, anything that is required by the national defense is included in the public good as well. Therefore, economic freedom can be suspended, and certain restrictions and prohibitions can be introduced if the nation must be defended since prosperity is less important than defending the nation. Yet, as noticed by Boudreaux (2020), Smith does not become blinded to the fact that the matter of national security is and will be used by politicians and experts in the future to justify, for instance, trade restrictions and that they will voice concern about the national security even if it is not really in danger. As stated by Zabieglik (2006), he even gives an instance of such restriction when discussing the labor ban imposed on British craftsmen, stating that it is against the freedom of the craftsmen and that their freedom was being sacrificed for the narrow-minded interests of merchants and manufacturers. Zabieglik (2006, p. 121) summarizes the problem stating that for Smith:

the freedom of making economic choices means, in particular, that contract workers can change work at any time. "The perfect freedom" has its limits, however. The state may forbid a few, but not many individuals from exercising natural freedom if their actions endanger the security of the whole of society. Such restrictions may also apply to business activities.

Taking the above paragraph into consideration, it is safe to say that Godłów-Legiędź (2001) is correct when stating that Smith does not believe in the perfect harmony of the interests of individuals and the public good.

In addition to emphasizing the limited role of the state in the economy, Smith seems to warn society against the incompetent decisions and its wide-ranging actions of government, and he warns the government itself against believing in its ability and competence to command individuals' lives. As reported by Otteson (2013), in "The Wealth of Nations", he repeats many times the danger of overestimating one's ability to know what is best for another person, judging a particular situation instead of leaving the judgment to the other, sometimes even compulsorily, and the willingness to impose penalties on those who are not able or do not want to be part of the government's plan. Furthermore, Smith states that eventually, the government can abandon the plan or introduce it using force since people naturally think for themselves and do not follow patterns, disordering the plan in many ways that cannot be predicted. The arrogance and stupidity of a person who thinks that one is able to command others' lives is summarized in the following quotation from Smith's "The Wealth of Nations" (1776/1976, p. 456):

What is the species of domestic industry which his capital can employ, and of which the produce is likely to be of the greatest value, every individual, it is evident, can, in his local situation, judge much better than any statesman or lawgiver can do for him. The statesman who should attempt to direct private people in what manner they ought to employ their capitals would not only load himself with a most unnecessary attention, but assume an authority which could safely be trusted, not only to no single person, but to no council or senate whatever, and which would nowhere be so dangerous as in the hands of a man who had folly and presumption enough to fancy himself fit to exercise it.

Otteson (2013) summarizes this, claiming that, according to Smith, the scope of the authority of the government regarding the decisions made by individuals on the best possible employment of their capitals should be limited. Additionally, he notes Smith's criticism of whom the author of "The Wealth of Nations" called "man of system". Adam Smith (1759/1989, pp. 348–349) criticizes such "man of system", stating the following:

He seems to imagine that he can arrange the different members of a great society with as much ease as the hand arranges the different pieces upon a chess-board. He does not consider that the pieces upon the chess-board have no other principle of motion besides that which the hand impresses upon them; but that, in the great chess-board of human society, every single piece has a principle of motion of its own, altogether different from that which the legislature might chuse to impress

---

upon it. If those two principles coincide and act in the same direction, the game of human society will go on easily and harmoniously, and is very likely to be happy and successful. If they are opposite or different, the game will go on miserably, and the society must be at all times in the highest degree of disorder.

Therefore, it comes as no surprise that Smith thinks, as stated by Zabieglik (2006), that a state becomes poorer due to the waste of public money and bad governing, not the prodigality or bad self-command of individuals. It results from the fact that, as Otteson noted (2013), he considers the constant striving of each individual to achieve one's objectives enough to lead to an improvement in the natural way despite the government's extravagance and huge mistakes of administration.

#### **4. The legitimacy of lockdowns in the context of Smith's economic philosophy and liberalism**

First and foremost, the broadly discussed negative economic implications of a lockdown, such as the decline in GDP in the countries that introduced the policy, are what could undermine the legitimacy of the decisions that lead to locking down the economy in the context of Smith's liberalism. As noticed by Zabieglik (2006) above, Smith argues that the poverty of a country is frequently caused by the waste of public money and bad governing. Lockdowns obviously make the countries in which they occur grow poorer, as the examples of the UK, the US, and Japan given in the second section show. From the economic perspective only, decisions that make GDP fall drastically might, therefore, be called bad governance. Additionally, regarding the waste of public money, one should note that the fight against SARS-CoV-2 is very expensive in the countries where lockdowns have been imposed so far. In the UK, the government borrowed the greatest amount of money ever recorded, almost 300 billion pounds, from April 2020 to 2021 as, due to the lockdown, the amount of money raised in taxes decreased dramatically (King, 2021). In the US, the budget deficit reached 1.7 trillion dollars in March 2021, as the federal government had to pump money into the economy that was weakened by lockdown (Nelson, 2021). In Poland, in 2020, the public debt *per capita* reached almost 35,000 zlotys, with the overall debt being over 1.3 trillion zlotys (Unton, 2021). Taking into account what Smith pinpoints as poverty-creating elements, lockdowns seem by no means legitimate.

While bad governance and the waste of public money were what Smith considered reasons for countries becoming poor, one should also remember what, according to the Scottish economist, the wealth-making phenomenon is. To a huge extent, "the invisible hand," alongside the conditions in which it leads to the improvement of the wealth of a nation (free market and competition), were rolled out from the economy in countries that introduced lockdown. The imposition of a centrally-planned lockdown that restricted individuals' actions to keep them

healthy can by no means be seen as being in accordance with Smith's belief in the rationality of people, for which "the invisible hand" is the basis, which leads to a spontaneously developing order. If a decision to announce a lockdown is made, it means that the one making it does not believe that an individual can act to improve his or her condition, simultaneously improving the situation of others, and must be obligated to act in a particular way. Furthermore, Smith's "obvious and simple system of natural liberty" (1776/1976, p. 687) cannot coexist with a locked-down economy as two out of the three basic elements of Smith's functioning society, i.e., freedom and competition, are limited, and the third one, private property, is endangered since in many locked down countries, for instance in Poland, entrepreneurs lose their businesses and property due to lockdowns (Kowalska, 2021). Finally, it is doubtful whether, during a lockdown, one is able to choose or change one's profession, which is another previously discussed element of Smith's economic philosophy noted by Zabieglik (2006). *Ergo*, taking into consideration the phenomenon of the invisible hand, the free market, and competition, it is safe to state that in the context of those principles of Smith's economic philosophy, a lockdown is not an allowable policy.

As for the argument regarding the social effects of lockdowns, such as the worsening of the mental health of people affected by the policy or the virus itself (*The COVID decade...*, 2021), one particular element of Smith's philosophy not yet discussed in the paper should be emphasized. According to Otteson (2013), he considers tranquility to be the core of happiness, and in this matter, his ideas are close to the stoic approach. For Smith (1989, p. 215), happiness "consists in tranquility and enjoyment. Without tranquility there can be no enjoyment; and where there is perfect tranquility there is scarce anything which is not capable of amusing." It is obvious that tranquility and enjoyment cannot be found during lockdowns, a time of uncertainty, which might be the reason for many cases of depression among children, as found by Szredzińska and Włodarczyk (2021) quoted above. Moreover, according to Smith, the characteristic that distinguishes us from animals, i.e., the ability and tendency to barter, is also responsible for creating social bonds (Lisak, 2016), which were significantly affected by lockdowns (Vrain et al., 2020). Summarizing, lockdowns affect tranquility and enjoyment, the major parts of happiness, according to Smith, as well as the social bonds created via bartering. Taking it into account, it should be stated that the argument of the negative social effects of lockdowns in the context of Smith's liberalism is yet further proof of the unjust nature of lockdowns. This would be entirely true if it were not for the doubts regarding the negative effects expressed by, for instance, Ahrens et al. (2021) cited above. Thus, an unambiguous evaluation of the legitimacy of lockdowns in the context of Smith's economic philosophy in this case cannot be made.

The same problem of the ambiguity of the assessment arises on the subject of lockdowns with regard to Smith's idea of the role of the state in the economy and the public good. At first sight, in the context of those elements of Smith's economic philosophy, no lockdown is legitimate since he finds three, or a maximum of four duties of the state, including the protection of society from any external ene-

my; protecting every individual in society from an internal enemy who is another individual in society, in addition to establishing an honest and well-organized judicial system; providing public goods, mostly infrastructure, i.e., roads, bridges or harbors; and finally providing very basic education for the average person so they could read, write, and count (Lipford & Slice, 2007), but excluding the creation and running of a healthcare system. Moreover, as noted by Boudreaux (2020) above, Smith believes that an individual can support oneself if the government does not impose on the individual too many duties and limits whose objective is to improve the condition of the rich at the expense of the poor. Such an introduction of duties and limits is exactly what happens when a lockdown is imposed in any country. Finally, Smith rejects the idea that legislative decrees, such as ministerial orders, can be what governs free individuals (Boudreaux 2020). Thus, in the context of the principle of Smith's liberalism regarding the limited role of the state in the economy, lockdowns are not legitimate.

Nevertheless, what creates ambiguity in the assessment is the concept of the public good in Smith's works. As reported by Lisak (2016), the public good is related to a country's economy and is quite similar to the idea of economic growth. In such a context, lockdowns seem even less legitimate as they lead to a decline in economic growth. Yet, as noted by Zabieglik (2006), Smith recognizes the superiority of the public good over the individual's interests and sees the defense of the nation as a part of a public good. Against such a background, the restrictions and prohibitions of lockdowns are legitimate as long as the nation must be defended. Nonetheless, there is a question of whether a nation must be defended by a state using lockdown against SARS-CoV-2 and COVID-19 since the effectiveness of lockdowns, as the second section of the paper shows, is still a subject to discussion in academia and the media. According to Magness and Earle (2021), Kowalewski (2020), and Caduf (2020), lockdowns do not slow down the spread of the virus and do not reduce the mortality rate of COVID-19.

However, as reported by Kelland (2020) and stated by the WHO (2020) and Grigoli and Sandri (2020), lockdowns do reduce the number of SARS-CoV-2 cases. In line with Graham-McLay (2020), one might also question the seriousness of the danger when a lockdown is introduced. For instance, in New Zealand, a very severe lockdown was introduced when there were 205 confirmed or even just probable cases, and no deaths. It is notable for the assessment of the legitimacy of lockdowns in the context of Smith's liberalism as he is aware that the notion of the public good, national security, or the national health, in this case, could be used to impose restrictions in the situation of a doubtful danger. Additionally, Smith criticizes labor prohibitions, considering them a violation of workers' freedom, and unemployment-creating labor prohibitions are one of the arguments against lockdown discussed above. Finally, Smith was a staunch critic of contradictory restrictions on trade imposed by the government (Buchholz, 1989). In many countries, including Poland, the decision to introduce lockdowns seemed to be far from rational or reasonable, taking into account that the most severe lockdown was introduced when there were, according to Medicover (2021), 51 SARS-CoV-2 cases and 1 COVID-19 death confirmed and was almost totally ended

when there were 42038 cases and 1655 confirmed deaths (*Podsumowanie lockdownu w Polsce*, 2021). When analyzing the legitimacy of lockdowns in the context of Smith's economic philosophy regarding the concept of public good, the analysis is complex, and the assessment cannot be other than ambiguous.

Finally, there is one more element of Smith's economic philosophy in the context of which the legitimacy of lockdowns will be discussed. Throughout his works, he warns societies against people who seek power over others, so-called "men of system," and claims that merely seeking such power means that one cannot be entrusted with it (Smith, 1776/1976, p. 456; cf. Boudreaux 2020). As pinpointed by Otteson (2013), Smith considers overestimating one's ability to assess what is good for others and taking away the possibility of judgment to be dangerous and warns against authorities who are willing to punish individuals who do not follow their idealistic plan. Smith's confidence that a government would eventually have to use power against disobedient citizens or abandon the plan seems to be proved in countries where lockdowns are introduced. Instances of the use of power while introducing lockdowns are countless, from relatively soft ones, such as fining people 10,000 zlotys in Poland for riding a bike or running in the park (Końska, 2021), to cruel and vicious ones, such as beating and tear-gassing Kenyans returning home from work and forcing them to lie down for hours on one another for alleged curfew violations (Namwaya, 2020). These examples seem to prove what Smith states about people who want to centrally control the social system – they do not understand the nature of social phenomena. Taking examples of the use of power when introducing lockdowns across the world, it is safe to state that Otteson (2013, p. 102) is right when he says that

Smith's argument thus presents a serious challenge to contemporary political philosophy, much of which contains careful delineations of the decisions that third parties are presumed competent to make and the areas of human life government is presumed competent to superintend.

Therefore, in the context of this last element of Smith's economic philosophy, i.e., the criticism of a "man of system" and his actions to control individuals' lives, lockdowns are not legitimate at all.

## 5. Conclusions

To conclude the analysis of the legitimacy of lockdowns in the context of Adam Smith's economic philosophy and liberalism, it must be stated that the assessment of the policy, although at first sight it might seem obvious and explicit, is ambiguous and complex in the case of some concepts he discussed. Regarding the economic effects of lockdowns, i.e., mostly unemployment, trade restrictions, and labor restrictions that lead to the shrinking of the economy, lockdowns seem by no means legitimate in the context of his views. Additionally, for the free market, free competition, and "the invisible hand," Smith's ideas seem quite straightforward as

well, leaving the unjust nature of a lockdown unquestionable as such a policy practically leads to destroying free competition and the free market, and it limits the ability of free individuals to self-command; so, if it does not cut off “the invisible hand” it shortens it.

Smith also claims that the role of the state in the economy should be limited to defending citizens against external and internal enemies, providing an honest judicial system and public goods, such as infrastructure, and educating people at a very basic level. Thus, in this context, lockdowns are needless instances of state interventionism. Finally, Smith warns society against “men of system,” i.e., authorities who strive to control free human beings. Lockdowns obviously limit people’s freedoms and, therefore, from the perspective of Smith’s concept of “man of system,” are not justified. Nevertheless, in the matter of the negative social effects of lockdowns, i.e., mostly worsening mental health of individuals, the assessment of the policy is more complex. It is mostly due to the fact that, although there are many articles stating that the negative effect is obvious, some scholars argue that lockdowns only affect small groups of the most vulnerable people.

The true source of the ambiguity of the assessment of the legitimacy of lockdowns is, however, the lack of consensus regarding the effectiveness of such a policy. Some scholars argue that lockdowns neither reduce the pace of the spread of the virus nor decrease the number of deaths. Or even, like the Nobel prize-winning professor Michael Levitt, they claim that lockdowns could increase the number of overall deaths in a country (Scarlett, 2020). However, others state that they save lives by reducing the contact between people, which, in turn, results in a decrease in the number of SARS-CoV-2 cases and COVID-19 deaths. It seems to be the key issue in the context of how Smith describes the idea of the public good. If the danger was real, i.e., national security or public health were really endangered, and lockdowns were undoubtedly effective, then even in the context of Smith’s economic philosophy, they could be seen as legitimate, since Smith considers the public good to be more important than individuals’ interests, and he permits labor or trade restrictions in very specific situations. Nonetheless, the discussion on the effectiveness of lockdowns is ongoing, and with the current knowledge, lockdowns cannot be considered either legitimate or not legitimate in the context of Adam Smith’s economic philosophy and liberalism, despite the fact that for many particular elements of the philosophy, they undoubtedly lack legitimacy.

## References

- Adam Smith: Father of Capitalism* [Audio podcast episode]. (2017). In The Forum. BBC World Service, November 18. <https://www.bbc.co.uk/sounds/play/w3csvsfb>

- Ahrens, K. F., Neumann, R. J., Kollmann, B., Plichta, M. M., Lieb, K., Tüscher, O. & Reif, A. (2021). Differential impact of COVID-related lockdown on mental health. *World Psychiatry*, 20(1), 140–141. <https://doi.org/10.1002/wps.20830>
- Beaubien, J. (2020). *Modelers Suggest Pandemic Lockdowns Saved Millions From Dying Of COVID-19*. npr, June 9. <https://www.npr.org/sections/goatsandsoda/2020/06/09/872441984/modelers-suggest-pandemic-lockdowns-saved-millions-from-dying-of-covid-19?t=1628519246010>
- Boudreaux, D. J. (2020). Today's Relevance of Adam Smith's Wealth of Nations. *The Independent Review. Journal of Political Economy*, 24(4), 487–497.
- Brown, V. (1997). 'Mere Inventions of the Imagination': A Survey of Recent Literature on Adam Smith. *Economics & Philosophy*, 13(2), 281–312. <https://doi.org/10.1017/S0266267100004521>
- Buchholz, T. G. (1989). *New Ideas from Dead Economists: An Introduction to Modern Economic Thought*. New York: The Penguin Group.
- Bukowski, W. (2020). *La Viralità del Decoro. Controllo e Autocontrollo Sociale ai Tempi del Covid-19. Seconda puntata*. <https://www.wumingfoundation.com/giap/2020/03/la-viralita-del-decoro-2/>
- Bureau of Economic Analysis. (2021). *Percent Change From Preceding Period in Real Gross Domestic Product*. <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=19&step=2#reqid=19&step=2&isuri=1&1921=survey>
- Caduf, C. (2020). What went wrong: Corona and the world after the full stop. *Medical Anthropology Quarterly*, 34(4), 467–487. <https://doi.org/10.1111/maq.12599>
- Chodorowski, J. (2002). *Adam Smith (1723–1790). Życie i dzieło autora „Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów”*. Wrocław: Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Coronavirus disease (COVID-19): Herd immunity, lockdowns and COVID-19*. (2020). WHO. <https://www.who.int/news-room/q-a-detail/herd-immunity-lockdowns-and-covid-19>
- Daniyal, S., Sharma, S. & Fernandes, N. (2020). *As Covid-19 Pandemic Hits India's Daily-wage Earners Hard, Some Leave City for Their Home Towns*. Scroll.in, March 21. <https://scroll.in/article/956779/starvation-will-kill-us-before-corona-the-covid-19-pandemic-has-hit-indias-working-class-hard>
- Godłów-Legiędź, J. (2001). *Liberalizm Od ekonomii klasycznej do polityki transformacji*. Łódź: Przedsiębiorstwo Specjalistyczne "Absolwent".
- Graham-McLay, C. (2020). *Ardern urges New Zealanders to 'act like you have Covid-19' as lockdown looms*. The Guardian, March 25. <https://www.theguardian.com/world/2020/mar/25/ardern-urges-new-zealanders-to-act-like-you-have-covid-19-as-lockdown-looms>



- Grigoli, F. & Sandri, D. (2020). *COVID's Impact in Real Time: Finding Balance Amid the Crisis*. International Monetary Fund, October 8. <https://blogs.imf.org/2020/10/08/covids-impact-in-real-time-finding-balance-amid-the-crisis/>
- Gross Domestic Product: chained volume measures: Seasonally adjusted £m. (2021). Office for National Statistics. <https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/timeseries/abmi/pn2>
- Harari, D., Keep, M. & Brien, P. (2021). *Coronavirus: Economic impact*. <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-8866/>
- How to assess the costs and benefits of lockdowns*. (2021). The Economist, July 3. <https://www.economist.com/finance-and-economics/2021/07/01/how-to-assess-the-costs-and-benefits-of-lockdowns>
- Japan's economy shrinks 4.8% in 2020 due to Covid*. (2021). BBC News, February 15. <https://www.bbc.com/news/business-56066065>
- Karnon, J. (2020). A Simple Decision Analysis of a Mandatory Lockdown Response to the COVID-19 Pandemic. *Applied Health Economics and Health Policy volume*, 18, 329–331. <https://doi.org/10.1007/s40258-020-00581-w>
- Kelland, K. (2020). *Lockdowns saved many lives and easing them is risky, say scientists*. Reuters, June 8. <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-lockdowns-idUSKBN23F1G3>
- Kilcoyne, M. & Lesh, M. (2020). *Young hit hardest by lockdown, want tax cuts A survey of the U.K. population*. Adam Smith Institute.
- King, B. (2021). *How much is Covid costing the UK and how will we pay?* BBC News, June 22. <https://www.bbc.com/news/business-52663523>
- Kośka, M. (2021). *Zakaz przemieszczania się niezgodny z prawem. SN wypunktował błędy rządu*. Money.pl, 17 marca. <https://www.money.pl/gospodarka/zakaz-przemieszczania-sie-niezgodny-z-prawem-sn-wypunktowal-bledy-rzadu-6618980307548768a.html>
- Kowalewski, P. (2020). *Pandemia pustoszy Amerykę Łacińską*. Obserwator Finansowy, 3 listopada. <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/pandemia-pustoszy-ameryke-lacinska/>
- Kowalska, D. (2021). *Lockdown zmorą przedsiębiorców. Tracą na nim dorobek życia*. Polska Times, 8 kwietnia. <https://polskatimes.pl/lockdown-zmora-przedsiębiorcow-traca-na-nim-dorobek-zycia/ar/c15-15533699>
- Lipford, J. W. & Slice, J. (2007). Adam Smith's Roles for Government and Contemporary U.S. Government Roles. Is the Welfare State Crowding Out Government's Basic Functions? *The Independent Review. A Journal of Political Economy*, 11(3), 485–501.
- Lisak, A. (2016). Kilka tez o racjonalności w ekonomii. In: P. Dominiak and P. Parszutowicz (Eds.), *Adam Smith w 240. rocznicę wydania „Bogactwa Narodów”* (pp. 63–90). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.

- Lohse, S. & Bschor, K. (2020). The COVID-19 pandemic: A case for epistemic pluralism in public health policy. *History and Philosophy of the Life Sciences*, 42(4), article no. 58. <https://doi.org/10.1007/s40656-020-00353-8>
- Magness, P. W. & Earle, P. C. (2021). The Origins and Political Persistence of COVID-19 Lockdowns. *The Independent Review. A Journal of Political Economy*, 25(4), 503–520.
- Minondo, A. (2021). Impact of COVID-19 on the trade of goods and services in Spain. *Applied Economic Analysis*, 29(85), 58–76. <https://doi.org/10.1108/AEA-11-2020-0156>
- Mutikani, L. (2020). *What to know about the report on America's COVID-hit GDP*. World Economic Forum, July 31. <https://www.weforum.org/agenda/2020/07/covid-19-coronavirus-usa-united-states-economy-gdp-decline/>
- Namwaya, O. (2020). *Kenya Police Abuses Could Undermine Coronavirus Fight. Authorities Should Investigate Claims of Excessive Force, Abuse*. Human Rights Watch, March 31. <https://www.hrw.org/news/2020/03/31/kenya-police-abuses-could-undermine-coronavirus-fight>
- Nawaleniec, A. (2016). *Etyczne aspekty życia gospodarczego w okresie od starożytności do końca XIX wieku*. <https://www.profesor.pl/publikacja,31725,Artykuły,ETYCZNE-ASPEKTY-ZYCIA-GOSPODARCZEGO-W-OKRESIE-OD-STAROZYTNOSCI-DO-KONCA-XIX-WIEKU>
- Nelson, E. (2021). *Pandemic Spending Pushes U.S. Budget Deficit to \$1.7 Trillion*. The New York Times, April 12. <https://www.nytimes.com/live/2021/04/12/business/stock-market-today>
- Otteson, J. R. (2013). *Adam Smith*. London: Bloomsbury.
- Podsumowanie lockdownu w Polsce*. (2021). Warszawa: Związek Przedsiębiorców i Pracodawców. <https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2021/01/25.01.2021-Business-Paper-Podsumowanie-lockdownu-w-Polsce.pdf>
- Radlińska, K. M. (2021). Pandemia COVID-19. Implikacje dla polskiego rynku pracy. *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych*, 1(24), 113–126. <https://zeszyty.wne.tu.koszalin.pl/index.php/zeszyty/article/view/161>
- Scarlett, S. (2020). Lockdown was a waste of time and could kill more than it saved, claims Nobel laureate scientist at Stanford University. Mail Online, May 24. <https://www.dailymail.co.uk/news/article-8351649/Lockdown-waste-time-kill-saved-claims-Nobel-laureate.html>
- Smith, A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Original work published in 1776). Indianapolis: Liberty Press.
- Smith, A. (1989). *Teoria uczuć moralnych* (Original work published in 1759) (D. Petsch, Trans.). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Statystyki koronawirus*. (2021). Medicover, August 9. <https://www.medicover.pl/koronawirus/statystyki/>

- Szredzińska, R. & Włodarczyk, J. (2021). Doświadczenia krzywdzenia oraz dobrostan psychiczny polskich nastolatków w pierwszym okresie pandemii. *Dziecko Krzywdzone. Teoria, badania, praktyka*, 20(2), 38–62.
- The COVID decade: Understanding the long-term societal impacts of COVID-19*. (2021). London: The British Academy. <https://doi.org/10.5871/bac19stf/9780856726583.001>
- Unton, A. (2021). *Walka z pandemią na kredyt. Tyle kosztuje w przeliczeniu na Polaka*. Money.pl, 6 kwietnia. <https://www.money.pl/gospodarka/walka-z-pandemia-na-kredyt-tyle-kosztuje-w-przeliczeniu-na-polaka-6624740634229280a.html>
- Vrain, E., Ryan, L. & Grossetti, M. (2020). *Lockdown 'funneling': how the pandemic has changed our relationships*. The Conversation, July 3. <https://theconversation.com/lockdown-funneling-how-the-pandemic-has-changed-our-relationships-141831>
- Zabieglik, S. (2006). Etyka życia gospodarczego w twórczości Adama Smitha. *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, 9(1), 115–124.



Agnieszka Kłysik-Uryszek  
University of Lodz  
Faculty of Economic and Sociology  
Institute of Economics  
Department of International Trade  
e-mail: [agnieszka.klysik@uni.lodz.pl](mailto:agnieszka.klysik@uni.lodz.pl)

## **Do investors care about CSR? Evidence from Polish public listed companies**

---

### **Abstract**

The CSR (corporate social responsibility) concept has become an increasingly important part of corporations' strategies and plans. However, it does not have to translate into investors' decisions to buy their shares. The article investigates the relationships between companies implementing a CSR strategy, the rates of return on their stocks, and their investment risk. The paper aims to verify whether applying a CSR strategy affects stock market parameters (lower risk, higher investment profitability) and whether investors consider CSR companies less risky or more profitable and reliable than non-CSR firms. The following hypotheses have been formulated: (I) CSR companies are less risky (in terms of investment risk) than non-CRS ones; (II) CSR companies are characterized by higher rates of return than non-CSR ones.

**Keywords:** social responsibility, risk, rate of return, beta coefficient, Treynor formula, Sharpe formula

**JEL Classification:** M14, G11, G32

---

## 1. Introduction

The CSR (corporate social responsibility) concept has become an increasingly important part of corporations' strategies, not only in Western Europe and other old free-market economies but also in developing and newly developed countries, including Central and Eastern Europe. More and more companies introduce CSR practices as their standard. However, it is important to remember that implementing CSR does not necessarily translate into investors' interest in their shares or stocks. Decisions to buy their shares can, to some extent, be affected by it, but it is not always the case.

On the other hand, CSR implementation means introducing the highest ethical standards in economic, ecological, and social aspects. It should translate into lower investment risk or higher rates of return on the stocks of CSR companies.

The paper aims to verify whether investors take into account CSR information when making their investment decisions and if they consider CSR companies less risky or more profitable than non-CSR firms. The following hypotheses have been formulated:

- (1) CSR companies are less risky (in terms of investment risk) than non-CSR ones;
- (2) CSR companies are more profitable (in terms of the rates of return) than non-CSR ones.

The study focuses on the Polish capital market and the Warsaw Stock Exchange (WSE). Poland is now considered a newly developed state (see: *Emerging markets...*, 2019; *MSCI emerging markets index*, 2019; *Reclassification of Poland...*, 2018) with a relatively stable financial market, and CSR plays an increasingly critical role in corporate management processes (Długopolska-Mikonowicz, Przytuła & Stehr, 2019).

There are two different indices that group socially responsible PLCs on the Warsaw Stock Exchange market. The first – RESPECT – was historically the first CSR index implemented by the Warsaw Stock Exchange. It was published from November 19, 2009, until the end of 2019. The base date for the index was December 31, 2008, and the base value amounted to 1,000 points. It was an income index that included dividend income and subscription rights. The index composition was reviewed once every six months. The eighth (and the last) edition of RESPECT was announced on December 18, 2018, and consisted of 31 companies. According to the WSE announcements (see: <http://respectindex.pl/>), the index helped to promote the highest management standards in public listed companies in the economic, ecological, and social aspects.

As some financial market participants criticized the RESPECT index (cf. Cegliński, 2015), it was replaced by the ESG index (see: <https://www.gpw.pl/aktualnosc...>). The ESG index has been published since September 3, 2019, based on a portfolio of socially responsible companies listed on the Warsaw Stock Exchange. Socially responsible companies are defined as PLCs that comply with the

principles of socially responsible business, in particular, regarding environmental, social, economic, and corporate governance issues.

The base value of the ESG index was determined as at December 28, 2018, and amounted to 10,000 points. The ESG is an income index, which means that both its transaction prices and dividend income are taken into account in calculations of its value. The share of a particular company in the whole index is limited to 10%, while the total percentage of companies, each of which exceeds 5%, is limited to 40%.

The Polish stock market has existed since 1991, and the RESPECT index was introduced in 2009. As of February 09, 2020, only 59 out of 448 PLCs were included in the WIG-ESG, meaning that CSR is still a new and relatively uncommon phenomenon in Poland. It makes the study itself and the research goal and hypotheses even more interesting.

The article is divided into several parts. After the *Abstract* and *Introduction*, the CSR concept and RESPECT index idea are outlined, then the data for the empirical study are introduced together with the research methods. Finally, the outcomes of the empirical research were described. The essential findings are presented in the last part of the article, i.e., *Summary*.

## **2. The CSR concept – theoretical background and pragmatic approach**

CSR can be understood as a self-regulating business model (see, e.g., Doś, 2019) that helps a company be socially accountable (see, e.g., Rasche, Morsing & Moon, 2019):

- (1) to itself,
- (2) to its stakeholders,
- (3) to the general public.

CSR can provide a mechanism for regulating market allocative inefficiencies, which is particularly important in areas such as the natural environment, health care, public safety, and social welfare (see, e.g., Fisher, Turner and Morling, 2009; Stiglitz, 1999). Corporate social responsibility modifies assumptions about the goals and motivations of companies. Incorporating ethical motives and striving for compliance with social norms into the enterprise's activities reduces the importance of profit as the only decision-making criterion (Doś, 2019).

CSR can be considered in an interdisciplinary and multidimensional way (Buczowski et al., 2016). Being socially responsible, companies are conscious of their impact on the economic, social, and environmental aspects of the market and society. Corporate social responsibility can take different forms depending on the particular company, as well as the whole industry (see, e.g., Moon, 2014; Kotler & Lee, 2004). Through CSR programs, philanthropy, and volunteer work, companies can benefit society while enhancing and strengthening their brands.

In 2010, the International Organization for Standardization (ISO) released a set of voluntary standards relevant to corporate social responsibility implementation that are included in the ISO 26000 formula. This standard is unique in that it provides guidance rather than requirements, and it cannot be certified (see: *ISO 26000: Social Responsibility*, 2010). The ISO 26000 standard explains what CSR is. Additionally, it helps corporations convert CSR principles into practical activities. The ISO 2600 standard is designed for all types of businesses and other organizations, regardless of their activity, size, or location, and it represents an inter-continental compromise.

Studies on CRS in Poland have been conducted (see, e.g., Długopolska-Mikonowicz et al., 2019); however, it is still an interesting field of research to see if the CSR practices affect the market valuation of a given company.

### 3. Data for the empirical study

The data used in the study were derived from open-access databases: the official data repository of the *Warsaw Stock Exchange* ([www.gpw.com.pl](http://www.gpw.com.pl)), the *Stooq* database ([www.stooq.pl](http://www.stooq.pl)), as well as the *Bankier* ([www.bankier.pl](http://www.bankier.pl)) and *Biznesradar* ([www.biznesradar.pl](http://www.biznesradar.pl)) web-sites. Additionally, interest rate time series were taken from *Eurostat*.

Two different time-spans were implemented. First, a study focused on one year (2019) and 248 daily observations based on the share prices. On that basis, the measures for rates of return and risk were calculated. The sample of 17 public listed companies included in both the RESPECT and ESG indices (see: Attachment 1) served as the basis of the study. As stated earlier, these indices consist of PLCs that introduced CRS into their strategies. As the RESPECT index was last revised in December of 2018 and the ESG index is a new one on the Polish capital market, there was no problem with the stability and consistency of the sample.

However, in the second approach (supportive study), a three-year (2017–2019) sample based on 745 daily observations was used. Of course, the composition of RESPECT changed during this period, and not all companies from the sample were included in the index from the beginning of this period. However, it can be assumed that introducing CSR strategies was a long-term process, and it could be seen and assessed by the (potential) investors even before attaching particular companies to the CSR indices.

Subsequently, a matching sample of the similar PLCs listed on the Warsaw Stock Exchange but not included in the Respect and ESG indices was prepared (see: Attachment 2). The matching sample was chosen in order to follow the similarity criteria of the industry, total assets value, revenues from sales, and the number of strategic investors within a company.



#### 4. Research methods

In the empirical part of the study, the following methods and indices were used: a modified excess rate of return, the beta ( $\beta_i$ ) coefficient (see: Tarczyński, Witkowska & Kompa, 2013), the Treynor ( $T_i$ ) formula (Treynor, 1965), the Sharpe ( $S_i$ ) method (Bacon, 2009, p. 65), and the  $M_p^2$  index (Modigliani & Modigliani, 1997). They are well-recognized and described in the literature (see, e.g., Borowski, 2014). The calculations and estimations were conducted for particular companies, as well as for the portfolios that consisted of CSR and non-CSR companies. The same shares of the specific stocks in both portfolios were assumed. For all the calculations and estimations, both data samples (248 daily observations for 2019 and 745 daily observations for 2017–2019) were used.

The empirical research started by calculating the modified excess rates of return ( $er_{it}$ ) and estimating the beta coefficient. Then the outcomes for both groups of PLCs, CSR, and non-CSR companies, were compared. The following equation was used to calculate the modified excess rate of return:

$$er_{it} = r_{it} - r_{Mt} \quad (1)$$

where:

$r_{it}$  is the particular, observed rate of return on the shares of the "i" PLC in period  $t$ ,  
 $r_{Mt}$  is the specific, perceived rate of return on the market index in period  $t$ .

The following equation was implemented to estimate the beta coefficients:

$$\beta_i = \frac{\sum_{t=1}^n (r_{it} - \bar{r}_i)(r_{Mt} - \bar{r}_M)}{\sum_{t=1}^n (r_{Mt} - \bar{r}_M)^2} \quad (2)$$

where:

$\bar{r}_i$  is the average rate of return on the shares of the "i" PLC for the analyzed period,  
 $\bar{r}_M$  is the average rate of return on the market index for the analyzed period, the rest as in equation (1).

To calculate  $r_{Mt}$  and,  $\bar{r}_M$  the data on the WIG (most general Warsaw Stock Exchange index) was used. Therefore, using equations (1) and (2) for all the CSR and non-CSR PLCs, it was possible to assess how investors evaluate particular PLCs and how they evaluate the risk of investing in those companies and compare the results for both groups (and for both portfolios).

Thirdly, the Treynor formula, as shown in equation (3), was applied:

$$T_i = \frac{r_i - r_f}{\beta_i} \quad (3)$$

where:

$r_i$  is the rate of return from the "i" shares (or portfolio),  
 $r_f$  is the risk-free rate,  
 $\beta_i$  is the beta coefficient for the "i" shares (or portfolio).

The Treynor index measures the rate of return on the given stocks (or portfolio) over the risk-free rate to the beta coefficient of these stocks (or portfolio).

The Sharpe formula and the  $M_p^2$  index were also used. For the Sharpe method, the following equation was employed:

$$S_i = \frac{r_i - r_f}{\delta_i} \quad (4)$$

where:

- $\delta_i$  is the standard deviation of the rates of return on the "i" shares (or portfolio),
- the rest as in equation (3).

The Sharpe index measures the rate of return on the given shares (or portfolio) over the risk-free rate to the risk of a given investment. The measure of risk, in this case, is the standard deviation.

The  $M_p^2$  index was calculated as follows:

$$M_p^2 = r_i + S_i(\delta_M - \delta_i) \quad (5)$$

- $S_i$  is the Sharpe formula,
- $\delta_M$  is the standard deviation of the rates of return on the market index,
- the rest as in equations (3) and (4).

The  $M_p^2$  measure is a linear function of the Sharpe coefficient.

## 5. Results

The empirical research started with the estimations of the *beta* coefficients for the enterprises on both samples. The outcomes are presented in Table 1.

Table 1. Outcomes for *beta* coefficient estimations

	CSR sample		Matching sample	
	Three years	One year	Three years	One year
Average ( $\bar{x}$ )	0.98	1.02	0.36	0.35
std. dev. ( $\delta$ )	0.31	0.38	0.23	0.29
$V = \delta/\bar{x}$	0.32	0.38	0.64	0.84
median	0.98	1.00	0.34	0.30

Source: own elaboration.

The results show that, on average, CSR companies go along with the whole Warsaw Stock Exchange market. The beta coefficient values for the portfolio of CSR companies for the one and three-year periods are very close to one (i.e., the level for the market portfolio). The variation coefficient ( $V$ ) was 31% and 38%, and we can consider it to be moderate.

It is essential to highlight that these companies are relatively huge, and, to some extent, they can affect the whole market. However, they are only 17 compa-

nies out of more than 400 PLCs listed on the Warsaw Stock Exchange, which is why it is impossible to assume that these companies drive the whole WSE market.

What is more interesting is that the portfolio of non-CSR companies seems much more defensive than the CSR sample. Its beta coefficients for one and three years were 0.36 and 0.35, respectively, which means that the portfolios of non-CSR companies reacted to the changes that took place on the market less than proportionally. In terms of investment risk, they were simply safer than the whole market.

The investment risk should now be confronted with the rates of return. First, the modified excess rate of return was used. The outcomes are presented in Table 2.

Table 2. Outcomes for the modified excess rate of return and the modified daily-average excess rate of return

	CSR sample		Matching sample	
	Three years	One year	Three years	One year
<i>Modified excess rate of return</i>				
Average ( $\bar{x}$ )	-26.66%	-10.56%	-27.38%	14.76%
std. dev. ( $\delta$ )	52.18%	33.75%	69.18%	66.61%
$V = \delta/\bar{x}$	-1.96	-3.20	-2.53	4.51
median	-35.68%	-15.32%	-53.01%	-0.68%
<i>Modified daily-average excess rate of return</i>				
Average ( $\bar{x}$ )	-0.0391%	-0.0764%	-0.0364%	0.0515%
std. dev. ( $\delta$ )	0.0803%	0.1761%	0.0937%	0.1697%
$V = \delta/\bar{x}$	-2.05	-2.31	-2.57	3.30
median	-0.0346%	-0.0728%	-0.0359%	-0.0028%

Source: own elaboration.

Both: the CSR and non-CSR portfolios generated significant losses in the three years in comparison to the whole market. Their outcomes were around 27% below the entire WSE market performance. The non-CSR portfolio made a profit higher than the market in one year only. The variation coefficients ( $V$ ) were very high.

These outcomes are proved by the results for the modified daily average excess rate of return, as shown in Table 2. The results for the CSR sample (in three years and one year) and the non-CSR sample (in three years) were slightly below the market.

The results are quite surprising: the Non-CSR portfolio generated lower investment risk than the CSR sample, followed by similar (for three years) and much higher (for one year) rates of return.

The research outcomes were supported by the results for the Treynor and Sharpe formulas as well with the  $M_p^2$  index. They are presented in Table 3.

All three indices confirm the earlier results. The Treynor formula for the market portfolio is equal to 2.44% for the three years (2017–2019) and -3.13% for one year (2019). The results for the CSR sample were much worse than those in three years and better in one year. The outcome for the non-CSR portfolio (and for one year) had the best performance.

Table 3. Outcomes for the Treynor and Sharpe formulas and the  $M_p^2$  index

	CSR sample		Matching Sample	
	Three years	One year	Three years	One year
<i>Treynor formula</i>				
Average ( $\bar{x}$ )	-0.30	-0.08	-1.33	2.28
std. dev. ( $\delta$ )	0.61	0.45	3.43	7.65
$V = \delta/\bar{x}$	-2.02	-5.58	-2.58	3.35
median	-0.32	-0.14	-0.70	-0.02
<i>Sharpe formula</i>				
Average ( $\bar{x}$ )	-9.30	-5.57	-5.93	4.79
std. dev. ( $\delta$ )	22.71	13.82	26.18	20.60
$V = \delta/\bar{x}$	-2.44	-2.48	-4.42	4.30
median	-16.18	-10.93	-16.43	-6.07
<i><math>M_p^2</math> index</i>				
Average ( $\bar{x}$ )	-0.04	-0.07	-0.09	0.09
std. dev. ( $\delta$ )	0.26	0.23	0.41	0.51
$V = \delta/\bar{x}$	-6.30	-3.39	-4.62	5.78
median	-0.04	-0.07	-0.14	0.01

Source: own elaboration.

Similar results were found for the Sharpe formula. The non-CSR sample had the highest rate of return in relation to the level of investment risk. The risk-adjusted performance ( $M_p^2$ ) ratio proved these outcomes: the best performance characterized the non-CSR portfolio in one year.

## 6. Summary

CSR strategies have become more and more important for Polish companies. However, the introduction of these strategies may not be recognized, and, even if it is, it may not be positively accepted by the financial market participants. That is why it was so important to verify the relation between CSR implementation and the market valuation of companies.

Based on the results of this article, the portfolio of CSR companies recorded beta coefficient values very close to one (i.e., at the level of the market portfolio). At the same time, the sample of non-CSR PLCs is characterized by this coefficient at a level of 0.35–0.36, which means that the non-CSR portfolio proved to be safer (in terms of investment risk) than the CSR portfolio. In addition, the non-CSR portfolio generated a very similar modified excess rate of return and the modified daily average excess rate of return to the CSR sample for three years (2017–2019). Additionally, the non-CSR portfolio proved to be much more profitable in the one-year period.

The results were proved by the Treynor and Sharpe formulas, as well as the  $M_p^2$  index. The non-CSR portfolio (for one year) generated a much higher rate of return

at a much lower investment risk than the CSR sample. Thus, the portfolio of CSR companies should be considered ineffective compared to the matching sample.

The results are quite surprising as they go against the theoretical background. The portfolio of non-CSR companies can be considered more effective than the CSR portfolio. It means that the investors do not care about CSR practices when making decisions about their investments on the Polish stock market. Thus, it is still necessary to promote CSR practices and show how they can (in the long run) affect a company's financial situation.

## References

- Bacon, C. (2009). *Practical Portfolio Performance Measurement and Attribution*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Borowski, K. (2014). *Miary efektywności zarządzania na rynkach finansowych [Measures of management efficiency on financial markets]*. Warszawa: Difin.
- Buczowski, B., Dorożyński, T., Kuna-Marszałek, A., Serwach, T. & Wieloch, J. (2016). *Spółeczna odpowiedzialność biznesu. Studia przypadków firm międzynarodowych [Corporate Social Responsibility. Case Studies of International Companies]*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Cegliński, P. (2015). 5 lat funkcjonowania RESPECT Index. Ocena i perspektywy. In: *Perspektywa – Wyzwania współczesnej gospodarki*, Vol. 1 (pp. 239–253). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Długopolska-Mikonowicz, A., Przytuła, S. & Stehr, Ch. (2019). *Corporate Social Responsibility in Poland: Strategies, Opportunities and Challenges*. Springer International Publishing. <https://dx.doi.org/10.1007/978-3-030-00440-8>
- Doś, A. (2019). Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw z perspektywy ekonomii dobrobytu [Corporate Social Responsibility: the Perspective of Welfare Economics]. *Annales. Ethics in Economic Life*, 22(4), 21–36. <http://dx.doi.org/10.18778/1899-2226.22.4.02>
- Emerging markets. Looking to expand your investment horizon? The modern index strategy*. (2019). New York: Morgan Stanley Capital International. <https://www.msci.com/documents/1296102/1362201/MSCI-MIS-EM-Dec2018-Brochure.pdf/778681c7-09c8-9142-9f08-58aa16690e0e> (accessed: January 15, 2020).
- Fisher, B., Turner, R. K. & Morling, P. (2009). Defining and Classifying Ecosystem Services for Decision Making. *Ecological Economics*, 68(3), 643–653. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2008.09.014>

- ISO 26000: Social Responsibility*. (2010). Geneva: ISO – International Organization for Standardization. <https://www.iso.org/iso-26000-social-responsibility.html> (accessed: July 30, 2020).
- Kotler, P. & Lee, N. (2004). *Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause*. Hoboken: John Wiley & Sons.
- Modigliani, F. & Modigliani, L. (1997). Risk-Adjusted Performance. *The Journal of Portfolio Management*, 23(2), 45–54. <https://doi.org/10.3905/jpm.23.2.45>
- Moon, J. (2014). *Corporate Social Responsibility: A Very Short Introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- MSCI emerging markets index*. (2019). New York: Morgan Stanley Capital International. <https://www.msci.com/documents/10199/c0db0a48-01f2-4ba9-ad01-226fd5678111> (accessed: January 15, 2020).
- Rasche, A., Morsing, M. & Moon, J. (2019). *Corporate Social Responsibility. Strategy, Communication, Governance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Reclassification of Poland from advanced emerging to developed market status. Semi-Annual Index Review – September*. (2018). London: FTSE Russell. [https://www.ftse.com/products/downloads/FTSE\\_FAQ\\_Document\\_Poland.pdf](https://www.ftse.com/products/downloads/FTSE_FAQ_Document_Poland.pdf) (accessed: January 17, 2020).
- Stiglitz, J. E. (1999). Knowledge as a global public good. In: I. Kaul, I. Grunberg, M. A. Stern (Eds.), *Global public goods: International cooperation in the 21<sup>st</sup> century* (pp. 308–325). New York: Oxford University Press.
- Tarczyński, W., Witkowska, D. & Kompa, K. (2013). *Współczynnik beta. Teoria i praktyka [The Beta Coefficient. Theory and Practice]*. Warszawa: Pielaszek Research.
- Treynor, J. (1965). How to Rate Management of Invested Funds. *Harvard Business Review*, 43(1), 63–75.

### Internet sources

- <http://respectindex.pl/> (accessed: February 1, 2020)
- <https://stooq.pl/> (accessed: February 5, 2020)
- <https://www.bankier.pl/> (accessed: February 5, 2020)
- <https://www.biznesradar.pl/> (accessed: February 5, 2020)
- <https://www.gpw.pl/akcje> (accessed: February 5, 2020)
- [https://www.gpw.pl/aktualnosc?cmn\\_id=108700&title=GPW+uruchamia+indeks+WIG-ESG](https://www.gpw.pl/aktualnosc?cmn_id=108700&title=GPW+uruchamia+indeks+WIG-ESG) (accessed: February 1, 2020)

## Attachment 1. The CSR PLCs sample – list of companies

Company name	Revenues (III Q'19) mIn PLN	capitalization (26.I.'20) mIn PLN	Total assets (XII'18) mIn PLN	number of large share- holders
Amrest Holdings SE	504.8	9,970.5	9,909.2	3
Budimex S.A.	2,134.1	4,850.7	6,162.9	3
CCC S.A.	1,447.7	3,754.5	7,368.9	4
Energa S.A.	3,035.0	3,105.5	21,798.0	1
Fabryki Mebli "FORTE" S.A.	263.9	705.9	1,594.6	5
Grupa Azoty S.A.	2,563.9	2,735.8	14,870.7	5
Grupa LOTOS S.A.	7,877.8	15,873.2	22,223.9	1
Intercars S.A.	2,241.2	3,272.9	4,686.7	5
Jastrzębska Spółka Węglowa S.A.	2,164.5	2,411.6	14,298.4	1
KGHM Polska Miedź S.A.	5,641.0	19,472.0	40,099.0	3
Lubelski Węgiel Bogdanka S.A.	527.8	1,156.5	4,169.5	1
Orange Polska S.A.	2,870.0	9,593.3	24,152.0	1
PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	9,696.0	13,911.0	82,130.0	1
PGNIG S.A.	7,029.0	23,459.9	54,012.0	1
PKN Orlen S.A.	29,229.0	36,577.7	71,551.0	3
Tauron PE S.A.	4,861.8	2,755.0	41,223.2	3
Trakcja PRKił S.A.	427.0	153.9	1,739.2	3

Source: own elaboration on the basis of WSE data

## Attachment 2. The matching sample – list of companies

Company name	Revenues (III Q'19) mIn PLN	capitalization (26.I.'20) mIn PLN	Total assets (XII'18) mIn PLN	number of large share- holders
Sfinks S.A.	45.6	19,0	302.1	3
Polimex Mostostal S.A.	482.4	539,5	1,808.7	2
Bałtona S.A.	161.5	74,8	790.7	2
Zespół Elektrowni "Pątnów-Adamów-Konin" SA	751.1	396,4	3,667.0	3
Stelmet S.A.	127.8	223,1	769.2	2
Zakłady Chemiczne Police S.A.	546.5	1316,2	2,496.9	3
Serinus S.A.	8.4	105,6	467.5	5
Auto Partner S.A.	391.5	713,2	721.6	5
Prairie Mining (balance sheet 2018)	no data	114,6	36.7	5
ZAP Puławy S.A.	776.8	1395,4	4,792.7	1
Coal Energy S.A.	2.7	5,4	348.8	1
Netia S.A.	319.8	1520,2	2,690.2	3
CEZ a.s.	47,194.0	46805,1	113,762.3	2
Unimot S.A.	1,261.0	223,0	803.7	2
Polenergia S.A.	643.4	1354,2	2,510.5	5
Neuca S.A.	2,005.0	1732,0	3,269.8	4
Torpol S.A.	399.0	179,6	878.7	4

Source: own elaboration on the basis of WSE data





Adam Kędrzyński

University of Lodz

Faculty of Economic and Sociology

Institute of Economics

Department of History of Economic Thought and Economic History

e-mail: [adam.kedrzyński@edu.uni.lodz.pl](mailto:adam.kedrzyński@edu.uni.lodz.pl)

## **Przegląd wybranych badań nad moralnością podatkową Wpływ moralności na rozmiary luk podatkowych**

---

### **A review of selected studies on tax morality. The impact of morality on the size of tax gaps**

It is commonly stated that the behavioral aspect is problematic for economists. Nevertheless, a large strand of the literature on the topic exists, and it is high time we started making use of this fact. Using a simple literature review, the article presents some of the recent psychological discoveries from the fields of social psychology and behavioral economics that can be applied to macroeconomics in the context of estimating and reducing tax gaps (aim 1). Also, some fundamental methodological issues (aim 2a) and ethical distinctions between different meanings of procedural justice are raised (aim 2b).

**Keywords:** tax gaps, tax morale, value added tax, corporate income tax, personal income tax, tax compliance, methodology, procedural justice

**JEL Classification:** O17, H26, B40

---

### **1. Wprowadzenie – kwestie definicyjne i metodologiczne**

Kwestie moralne dotyczące podatków są analizowane relatywnie rzadko, choć w ostatnich latach można zauważyć rosnące zainteresowanie tym tematem. Moralność podatkowa (*tax morale*) mierzy wewnętrzną (*intrinsic*) motywację, skłon-

ność do płacenia podatków (Torgler, 2003, s. 4), ale przy tym określa również stopień zaufania podatników do rządu, co decyduje o tym, czy podatki są uiszczane we właściwej wysokości. Historycznie pierwsza definicja pojęcia była wyraźnie dłuższa. Günter Schmolders (1960, s. 97–98), który ją wprowadził, pisał, że moralność podatkowa oznacza „postawy grupy albo całej populacji podatników odnośnie do problemu wypełniania lub zaniedbywania obowiązków jako podatników, zakotwiczone w mentalności podatkowej i świadomości obywatelskiej”.

Moralność podatkową potencjalnie wyjaśniają zachowania i postawy, stanowiące empiryczny korelat pojęć sprawiedliwości dystrybucyjnej i proceduralnej. Sprawiedliwość rozdzielcza określa, kto, w jaki sposób i ile ma otrzymać. Sprawiedliwość proceduralna natomiast posiada dwa główne znaczenia – prawnicze i filozoficzne. Prawniczo nawiązuje ona po prostu do konieczności przestrzegania przepisów proceduralnych (k.p.c., k.p.k., k.p.a.<sup>1</sup>) i konstytucyjnych, służących zapewnieniu ochrony praw jednostki w toku procesu sądowego. Filozoficznie rozumie się ją jako formułę sprawiedliwości wywodzącą się z wszelkich odmian teorii umowy społecznej bądź, w znacznie węższym znaczeniu, jako pochodną myśli Friedricha Augusta von Hayeka czy Johna Rawlsa, poświęconą tworzeniu sprawiedliwych procedur<sup>2</sup>. Patrząc metaetycznie, teorie sprawiedliwości proceduralnej wydają się przynależać do deontologii, a w teoriach sprawiedliwości dystrybucyjnej przeważają pierwiastki konsekwencjalistyczne.

Niniejsze opracowanie ma na celu (1) wykazanie, że moralność podatkowa posiada wpływ na wielkość luk podatkowych (*tax gaps*), określenie skali tego wpływu wymaga jednak dalszych badań empirycznych<sup>3</sup>. Luki podatkowe stanowią różnicę między potencjalnymi a rzeczywistymi wpływami podatkowymi. Pierwszy poboczny cel to (2a) dostrzeżenie licznych trudności metodologicznych przy tego typu badaniach i otwarcie szerszej dyskusji nad tymi zagadnieniami. Drugi cel dodatkowy to ukazanie, że w świetle dotychczasowych wyników i trendów wydaje się zasadne (2b) skierowanie uwagi badaczy na problemy sprawiedliwości proceduralnej. Dotychczas w ekonomii częściej analizowano sprawiedliwość dystrybucyjną.

W ostatnich latach przeprowadzono badania ankietowe i kwestionariuszowe na dużych próbach, na całym świecie, analizujące fundamenty sprawiedliwości podatkowej. Na ich podstawie sporządzono ekonometryczne modele panelowe, określające determinanty moralności podatkowej. Wyników empirycznych nie należy jednak przeceniać, nie zastąpią one nigdy w pełni logiki i analizy dedukcyjnej. Jesus Huerta de Soto (2006, s. 10–12) pisze: „w świecie przyrody mamy więc relacje stałe i funkcyjne, pozwalające na zastosowanie języka matematyki i stosowanie laboratoryjnych ilościowych eksperymentów. (...) Wiedząc o wrodzonych twórczych możliwościach człowieka, nieustannie generującego i odkrywającego nowe informacje w każdych konkretnych okolicznościach, w jakich działa z pomocą środków, których użycie rozważa dla osiągnięcia swych celów, jest oczywiste, że nie zachodzą trzy elementy konieczne do zaistnienia relacji

<sup>1</sup> Chodzi o kodeksy: postępowania cywilnego, karnego i administracyjnego.

<sup>2</sup> Istotę tych ujęć teoretycznych wyjaśnia Marcin Gorazda (2019, s. 333–334).

<sup>3</sup> Szczególnie w Polsce, gdzie na razie przeprowadzono ich znikomą liczbę.

funkcjonalnej: a) elementy dziedziny nie są ani dane, ani stałe, b) elementy zbioru przeciwdziedziny nie są dane czy stałe; oraz najważniejsze, c) *żadne związki pomiędzy elementami dwóch grup nie są dane, ale raczej zmieniają się wciąż jako wynik działania i zdolności twórczych człowieka (...)*". De Soto analizuje dalej wykład noblowski Hayeka (1974): „agregaty, które można mierzyć w kategoriach statystycznych, często nie mają sensu teoretycznego i, odwrotnie, wiele pojęć o ogromnym znaczeniu teoretycznym nie da się zmierzyć i traktować empirycznie. (...) **Powyższe rozważania nie oznaczają, że wszystkie wnioski analizy neoklasycznej są błędne. Wprost przeciwnie, wiele z nich jest prawdopodobnie właściwych i ważnych** (pogrubienie – A.K.)”. Z uwagi na wyróżniony fragment warto jednak przywoływać wyniki badań empirycznych, począwszy od modeli neoklasycznych, pomimo nasuwających się niekiedy wątpliwości metodologicznych. Podnoszony bywa również bardziej specjalistyczny (raczej natury metodycznej niż metodologicznej) zarzut niedostrzegania konsekwencji zintegrowania i braku kointegracji zmiennych odnośnie do badań nad lukami podatkowymi (Kelm, 2020, s. 7), które z kolei wynikają z niezgodności podatkowej (*tax non-compliance*) i niemoralności podatkowej. Ignorowanie tego problemu może prowadzić do akceptacji wnioskowań opartych o regresje pozorne.

## 2. Badania empiryczne w XX wieku – pierwsze modele amerykańskie, początki myślenia behawioralnego

Michael Allingham i Agnar Sandmo czy, nieco później, Joel Slemrod i Shlomo Yitzhaki (pionierzy badań nad moralnością podatkową) zakładali, że zbliżony znaczeniowo do moralności podatkowej termin zgodność podatkowa (*tax compliance*) oraz zjawisko uchylania się od opodatkowania (*tax evasion*) zależą wyłącznie od dochodów jednostek, wysokości stawek, szanse wykrycia oszustwa podatkowego i surowości ewentualnej sankcji (Allingham i Sandmo, 1972, model osadzony w teorii: Becker, 1968)<sup>4</sup>. Zgodność podatkowa jest jednak terminem szerszym. Moralność podatkową można traktować jako jedną z jej części składowych<sup>5</sup>. Pogłębioną, ekonomiczną interpretację tego klasycznego modelu proponuje Robert Kelm (2020, s. 8):

<sup>4</sup> Kolejnym poważnym problemem metodologicznym w ujęciu ilościowym jest „odsiewanie” nielegalnego zjawiska *tax evasion* od legalnego unikania opodatkowania (*tax avoidance*) (Braak, 1983). Trudno jest również odróżnić uchylanie się od zwykłych pomyłek w wypełnianiu zeznania podatkowego (Antonides i Robben, 1995).

<sup>5</sup> Bliskość terminologiczną obrazuje chociażby sformułowanie Benno Torglera (2003, s. 6–8) z jego hipotez badawczych: *to comply in the form of tax morale*. Sens pierwszych badań empirycznych, w których wychodono z utilitarystycznego założenia, że podatek jest oszustem, powodował, iż pojęcie *tax morale* wydawało się nieprzydatne. Modele wyjaśniały wówczas najczęściej pojęcie *tax compliance*. Wyjaśnianie pojęcia *tax morale* na szerszą skalę następuje dopiero po roku 2000. Moralność podatkowa to postawa, a zgodność podatkowa to już konkretne zachowanie.

Kluczowym założeniem przyjmowanym przez Allinghama i Sandmo (...) [jest – przyp. A.K.] równoważność między ukrywaniem dochodów i nieodprowadzaniem od nich podatków a włączeniem do portfela aktywów obarczonych ryzykiem inwestycyjnym. To ostatnie rośnie wraz z prawdopodobieństwem kontroli podatkowej i dotkliwością kary za uchylanie się od podatków. Przy takich założeniach wzrost stawek podatkowych nie przekłada się na wzrost dochodów podatkowych państwa tak długo, jak wynikający zeń wzrost dochodów podmiotu gospodarczego przewyższa koszt kary przy ustalonym, w modelu Allinghama i Sandmo – egzogenicznym, prawdopodobieństwie kontroli podatkowej.

Te pionierskie badania były potrzebne<sup>6</sup>, by z czasem zyskać świadomość, że takie modele nie obejmują całości zjawiska, a groźba kary nie tłumaczy wysokich poziomów moralności podatkowej w krajach o relatywnie mało dolegliwych sankcjach karno-skarbowych (Torgler, 2003, s. 3). Teoria perspektywy (*prospect theory*) Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego (1979) dała nowe spojrzenie, oferujące wyjaśnienie zagadnienia, wiążąc je z generalną awersją ludzi do ryzyka. Przedstawiciele nurtu behawioralnego w ekonomii zauważyli dwa ważne efekty – pewności, polegający na wybieraniu wariantów mniej ryzykownych w warunkach zysku i odbicia, skłaniający do większego ryzyka w obliczu straty (Kahneman i Tversky, 1992)<sup>7</sup>. Oba dają się bezpośrednio przyłożyć do procesu decyzyjnego dotyczącego unikania opodatkowania – przedsiębiorca przegrywający na giełdzie, w danym momencie, zysk wypracowany przez przedsiębiorstwo będzie, w ujęciu statystycznym, bardziej skłonny zaryzykować oszustwo podatkowe niż osoba konsekwentnie powiększająca oszczędności. Eksperymenty psychologiczne poświęcone tym efektom, dla ich lepszego zobrazowania, najczęściej wykorzystywały kontrast sytuacji niedopłaty i nadpłaty podatku dochodowego (Niesiołowska, 2016, s. 57).

Z czasem zaczęto również dostrzegać dynamiczny rozrost przepisów prawnych. Taka refleksja nad prawem przywiodła część ekonomistów, na czele z Josephem Stiglitzem, do postawienia hipotezy, że rzetelne uiszczenie należności podatkowych wynika przede wszystkim z niewystarczającej wiedzy podatników na temat legalnej optymalizacji podatkowej (Stiglitz, 1985).

### 3. Moralność podatkowa – badania w XXI wieku

Australijska badaczka Valerie Braithwaite (2003, s. 18) wyróżniła pięć postaw motywacyjnych (*motivational postures*) wobec opodatkowania: postawę gracza, postawę braku zaangażowania, postawę oporu, postawę kapitulacji i postawę

<sup>6</sup> Po przetartej przez Allinghama i Sandmo drodze poszli inni badacze, modelując płacenie podatków tym samym bądź zbliżonym konstrukcyjnie schematem. Szczegółowe implikacje kolejnych modyfikacji tego klasycznego modelu analizowały teksty przeglądowe: Jackson i Milliron, 1986; Cowell, 1992; Carnes i Englebrecht, 1995; Andreoni, Erard i Feinstein, 1998.

<sup>7</sup> Co ciekawe, teoria perspektywy nieszczególnie sprawdza się akurat w Polsce – według badań psychologa społecznego Bogdana Wojciszke, Polacy przejawiają awersję do ryzyka zarówno w warunkach straty, jak i zysku.

zaangażowania, co było istotne, gdyż klasycy tematu – Allingham, Sandmo i Stiglitz – skupiali uwagę na zaledwie dwóch nastawieniach (postawie gracza i postawie oporu). Uświadamianie ekonomistom powszechnego występowania postaw kooperacyjnych (zaangażowanie) i uległych (brak zaangażowania, kapitulacja) było ważnym krokiem na drodze do spopularyzowania badań nad moralnością podatkową. Motywacyjny charakter tych postaw wydaje się jednak dość wątpliwy. Przejrzystsze, ogólniejsze podejście do zagadnień motywacyjnych oferuje nauka o sterowaniu, cybernetyka. Wyróżnia się w niej motywacje: poznawcze, etyczne, prawne, ideologiczne, ekonomiczne i witalne (Dorobek, 2013, s. 78). Kombinacje tychże motywacji, w różnym stopniu nasilone u różnych ludzi, zdają się prowadzić do wymienianych przez Braithwaite postaw.

Badania instytucjonalistów sugerują, że demokratyczny system władzy, w tym szczególnie demokracja bezpośrednia, silne samorządy, federalizm i zaufanie obywateli do państwowych instytucji formalnych, działających w sposób efektywny i oferujących usługi na poziomie odpowiadającym poziomowi opodatkowania, bardzo pozytywnie wpływają na moralność podatkową (Torgler, 2003, s. 5–12). Benno Torgler (2003, s. 14–18)<sup>8</sup> wychwycił największą istotność tych zmiennych spośród aż ponad dwudziestu bardzo zróżnicowanych zmiennych objaśniających, potencjalnie korelujących z *tax morale*. Zaznacza się tendencja, że kobiety mają wyższą moralność podatkową od mężczyzn (Torgler, 2003, s. 13). Ale już w Afryce to mężczyźni cechują się wyższą moralnością podatkową (*Tax Morale: What Drives People and Businesses to Pay Tax?*, 2019, s. 12). Mimo licznych wyjątków ujawnia się generalna zależność, że kraje o wyższym poziomie opodatkowania wykazują również wyższy poziom moralności podatkowej (*Tax Morale: What Drives People...*, 2019, s. 12). Przekrojowe dane Torstena Perssona i Guido Tabelliniego (2005, s. 270–276)<sup>9</sup> świadczą również o pozytywnej korelacji wyborów większościowych i systemu prezydenckiego z mniejszymi wydatkami rządowymi i mniejszym stopniem korupcji w dojrzałych demokracjach. Istotniejsze jest, że ludzie płacą podatki tam, gdzie doświadczają uczciwych rządów. Potwierdzają to badania porównawcze RPA i Botswany (Cummings, Martinez-Vazquez, McKee i Torgler, 2009). Użyto tam, krytykowanej przez Stefana Voigta (2013, s. 3, 16, 22), zmiennej rządu prawa (*rule of law*). Zgodnie z modelem natury ludzkiej opartym o koncepcje ewolucyjne (Zaluski, 2009), ludzie mają skłonność ku dobru i uczciwości – kooperują, okazując sobie altruizm odwzajemniony. Znajduje to przełożenie na wyniki empiryczne dotyczące *tax morale* – podatnicy są „predisponowani do nieunikania podatków” (Long i Swingen, 1991, s. 130) i nawet nie szukają dróg prowadzących

<sup>8</sup> Autor użył danych z ISSP (*International Social Survey Programme*) oraz WVS (*World Values Survey*). Badanie objęło zmienne z takich grup czynników, jak: czynniki odstrasżające, demograficzne, status małżeński, religijność, forma zatrudnienia, zmienne ekonomiczne, zmienne instytucjonalne (*direct democratic rights*) czy zaufanie do rządu (*trust in government*).

<sup>9</sup> W ekonomii zgłaszane są fundamentalne zastrzeżenia co do wartości spojrzenia przez pryzmat instytucjonalny reprezentowany właśnie, między innymi, przez przywołane badania Tabelliniego – na przykład Jeffrey Sachs przedkłada aspekt geograficzny ponad instytucjonalny (Voigt, 2013, s. 1). Stefan Voigt widzi, że np. zmienna *rule of law* w gruncie rzeczy zawiera w sobie setki pomniejszych instytucji, więc jest zbyt szeroka, by przekazać wartościową informację. Przytacza również argumentację Glaesera, według której przez lata mierzono polityki prawa, a nie instytucje *per se* (Voigt, 2013, s. 2–3).

do oszustwa (Frey, 1992; Torgler, 2003). Argumentuje się też, że nie każdy z „inklinacją do unikania opodatkowania potrafi przemienić intencję w realne działanie” (Elffers, 2000). Oszustwo utrudnia również klasyczny błąd poznawczy przeceniania prawdopodobieństwa zdarzenia rzadkiego, w tym przypadku kontroli skarbowej (Niesiobędzka, 2009, s. 123–124)<sup>10</sup>. Ciekawy zabieg podpowiadają jeszcze psychologowie społeczni – umieszczenie na formularzach z urzędów skarbowych krótkich informacji o tym, że większość obywateli terminowo płaci podatki, zwiększyło dochody podatkowe o 5%. Doprecyzowanie zaś informacji polegające na stwierdzeniu, że terminowość wnoszenia zapłat dotyczy większości osób mieszkających na tym samym terenie, co podatnik, spowodowało zmianę w zgodności podatkowej na plus aż o 12% (Cialdini, Goldstein i Martin, 2017). Robert Cialdini potwierdza zresztą wcześniejsze badania australijskie, mówiące, że zgodność podatkowa występuje w wysokim natężeniu wyłącznie tam, gdzie zachodzi silna identyfikacja z grupami społecznymi akceptującymi normę płacenia podatków w pełnej wysokości. Ten efekt wpisuje się w ramy psychologicznej teorii tożsamości społecznej (Wenzel, 2004, za: Wojciszke, 2019, s. 242).

Na grunt ekonomii behawioralnej eksperyment ten przeniósł Richard Thaler, blisko współpracujący z zespołem *Behavioural Insights Team* (BIT). Próbowano różnych sformułowań, stosując Kahnemanowski *framing*, ale ostatecznie najskuteczniejszy okazał się tekst zawierający dwa połączone argumenty: „większość ludzi płaci, a ty należysz do mniejszości, która tego nie robi”. Listy z urzędu skarbowego z taką informacją pozwoliły skarbowce w Wielkiej Brytanii zebrać o 9 milionów funtów szterlingów więcej, a terminowe płacenie zobowiązań podatkowych wzrosło o ponad 5% (Thaler, 2018, s. 421–422). Ten bodziec można by prawdopodobnie wzmocnić, wzbogacając formularze podatkowe o przyrzeczenie uczciwego postępowania, podpisywane własnoręcznie u góry, na pierwszej stronie dokumentu. IRS (*Internal Revenue Service* – amerykański urząd podatkowy) nie był jednak tak chętny do współpracy z ekonomistami behawioralnymi, jak jego brytyjski odpowiednik i w efekcie z pomysłu z przyrzeczeniem Dana Ariely’ego, popartego wcześniejszymi naukowymi eksperymentami, nie skorzystano (Ariely, 2017, s. 46–48).

Podsumowując, z czasem lista zmiennych objaśniających, uwzględnianych w rachunkach luk podatkowych i szacowaniu wagi moralności podatkowej, ulegała gwałtownemu rozszerzeniu. Taka konstatacja uświadamia, że próby zrozumienia opisywanych zjawisk są wciąż na wczesnym etapie, kiedy jeszcze nie wiemy, od jakich czynników zależy zjawisko luk podatkowych, jego przeciwieństwo – zgodność podatkowa<sup>11</sup> i stanowiąca kluczowy element zgodności podatko-

<sup>10</sup> W USA realne szanse kontroli wynoszą ok. 1%, podczas gdy podatnicy wskazują ryzyko na poziomie 30%. Zjawisko znajduje teoretyczne wyjaśnienie w: Kahneman, 2012, s. 427–432.

<sup>11</sup> Na razie trudno nawet wytyczyć jasne granice między tymi terminami. Luki podatkowe i *tax compliance* stanowią klasę uniwersalną (jak nie-kot i kot) zawężoną do dziedziny podatków, ponieważ można je przeformułować jako parę: *tax non-compliance* i *tax compliance*. Obok terminu luka zgodności podatkowej (*compliance gap*) funkcjonuje jednak, uwzględniana w niektórych rachunkach luki, *policy gap* (luka wynikająca z założeń ustawodawcy, zwalnającego z obciążeń te formy działalności gospodarczej, które arbitralnie uznał on za godne wspierania). Jej uwzględnienie pozwala uzyskać wartość najogólniej pojmowanej *tax gap*, a nie samej *compliance gap*.

wej – moralność podatkowa. Na przykład badania przeprowadzone przez Reckon LLP (*Study to Quantify and Analyse the VAT Gap in the EU-25 Member States*, 2009) wzięły pod uwagę aż 16 zmiennych tłumaczących powstawanie luki VAT (*value-added tax*). Uwzględnianie 16, czy nawet większej liczby zmiennych można potraktować zarówno jako zaletę, jak i wadę. Wadę jednak na pewno stanowi fakt, że: „analizy determinant alternatywnych aproksymacji luki w podatku VAT prowadzone dla różnych okresów, różnych paneli krajów oraz przy wykorzystaniu różnych zbiorów zmiennych objaśniających, prowadzą do różnych wniosków” (Kelm, 2020, s. 9). Co więcej, ewentualną komparatystykę zaprezentowanych modeli amerykańskich z późniejszymi próbami modelowania luk podatkowych w Unii Europejskiej uniemożliwia podstawowa różnica – w USA skupiano się zawsze na podatku dochodowym (*income tax*), a w Europie na VAT<sup>12</sup>.

Dodatkowo rosnąca złożoność modeli utrudnia przekazywanie ich sensu reszcie społeczności naukowej (co stanowi kolejną wadę), ale z drugiej strony ów wysoki stopień skomplikowania zdaje się odzwierciedlać złożoność rzeczywistości społecznej, co już należy odczytywać jako zaletę. Interdyscyplinarny charakter współczesnych badań nad moralnością podatkową, skutkujący podjęciem dyskursu z psychologami, na pewno jednak dobrze rokuje na przyszłość tego rodzaju projektów naukowych.

#### 4. Moralność podatkowa – badania w Polsce

W Polsce zaostrenie polityki fiskalnej przyniosło skutek w postaci znaczącego zmniejszenia luki w podatkach VAT i CIT (*corporate income tax*). Dalsza poprawa w zakresie ściągłości podatków od obywateli staje się możliwa tylko poprzez działania jakościowe, takie jak oddziaływanie na moralność podatkową (Szymański, 2020). Zgodnie z kolejnymi raportami PriceWaterhouseCoopers (PwC) należą do nich: instytucjonalna współpraca pomiędzy organami, dialog z przedstawicielami rynku, uświadamianie graczom rynkowym, że wszyscy „gramy do jednej bramki”, specjalizacja jednostek administracji podatkowej w kontrolowaniu określonych grup podmiotów oraz prowadzeniu spraw dotyczących określonych typów nadużyć, coraz szersze zastosowanie rozwiązań technologicznych (bazy danych, systemy teleinformatyczne w administracji) (*Luka podatkowa w VAT...*, 2014).

Ciekawe polskie badania ankietowe Moniki Pasternak-Malickiej z lat 2007–2013 na niestety niereprezentatywnej, choć rosnącej w czasie próbie (N = 686 w 2007, N = 750 w 2009, N = 1084 w 2010, N = 1201 w 2011, N = 1230 w 2012, N = 1128 w 2013) wskazały na bardzo niski poziom moralności podatkowej w Polsce. Wszyscy respondenci mieli ukończone 20 lat i pochodzili ze środowisk o zróżnicowanym standardzie życia. Niepłacenie podatków postrzegane jest jako przejaw zaradności życiowej, a niemal każdy podjąłby się pracy „na czarno”

<sup>12</sup> Problem wynika naturalnie z faktu, że w Stanach Zjednoczonych podstawą budżetu są podatki bezpośrednie, a w Europie główną część dochodów państw stanowią podatki pośrednie.

w sytuacji przymusu ekonomicznego (Pasternak-Malicka, 2013, s. 94–95). Bez wątplenia uwarunkowania historyczne mają, według autorki, pewne znaczenie<sup>13</sup>, ale upatruje ona również przyczyn w „południowym charakterze” Polaków, nawiązując do powoli zanikającego podziału na kraje południowe (Hiszpania, Włochy, Grecja) o niechętnym nastawieniu do opodatkowania i kraje północne (Szwecja, Norwegia, Niemcy), cechujące się znaczną dyscypliną podatkową. Dopiero na starość wzrasta skłonność do zgodności podatkowej (Pasternak-Malicka, 2013, s. 93). Jest zrozumiałe, że obywatele zbliżający się do wieku emerytalnego popierają płacenie podatków.

Małgorzata Niesiołbiedzka na jeszcze mniejszej próbie<sup>14</sup> (N = 402) wykazała, że 86% respondentów akceptuje oszustwa podatkowe (wyłączając osoby zaznaczające „nie mam zdania” i „nie wiem”; Niesiołbiedzka, 2009, s. 127). Jej próba składała się z dorosłych mieszkańców Białegostoku – o ile pod względem wieku próba cechowała się zrównoważonym doбором ankietowanych, o tyle pod kątem poziomu wykształcenia i formy zatrudnienia była raczej nieoptymalna – aż 79% osób posiadało wykształcenie średnie albo niższe, 91% respondentów miało niskie zarobki, a 86% stanowili pracownicy. W takim kontekście warto poczynić uwagę, że charakter systemu podatkowego w Polsce powoduje, iż daniny publiczne są niezwykle trudno dostrzegalne dla przeciętnego obywatela, zatem wydaje się, że lepiej dobierać próbę w taki sposób, by jej przeważającą część konstituowały osoby z wykształceniem wyższym oraz przedsiębiorcy. Mimo wszystko Niesiołbiedzka przedstawiła ważne nowe dane za pomocą uznanej w psychologii metody modelu równań strukturalnych AMOS (Niesiołbiedzka, 2009, s. 123, 127), wskazujące na przewagę (w znaczeniu poziomu istotności statystycznej) poczucia sprawiedliwości proceduralnej nad poczuciem sprawiedliwości dystrybucyjnej. Ma to spore znaczenie z punktu widzenia ukierunkowywania debaty teoretycznej.

Dla Niesiołbiedzkiej treść pojęcia sprawiedliwości proceduralnej wypełniają: życzliwe traktowanie podatników, sprawiedliwy charakter ustaw podatkowych, postrzeganie wysokości stawek jako sprawiedliwych oraz nieoceniający podatnika sposób reakcji administracji na błędy w deklaracji podatkowej. W poczuciu sprawiedliwości dystrybucyjnej mieszczą się zaś kumulatywnie: sposób rozdysponowania wpływów podatkowych przez państwo<sup>15</sup>, porównywanie obciążeń z ludźmi z tej samej grupy dochodów (sprawiedliwość pozioma) i porównywanie obciążeń z osobami z innych grup dochodowych – sprawiedliwość pionowa<sup>16</sup>. W świetle

<sup>13</sup> Moim zdaniem, tradycje „złotej wolności szlacheckiej” i prywatne armie magnatów mogą wywołać luźne skojarzenia z anarchokapitalistyczną, libertariańską utopią Murraya Rothbarda z „agencjami ochrony” zamiast państw w roli głównej.

<sup>14</sup> Ale, co ważne, próbie reprezentatywnej. Należy pamiętać, że reprezentatywność próby nie równa się wielkości próby. Kwestia ta dotyczy zarówno psychologii, socjologii, jak i ekonomii.

<sup>15</sup> Ten podtyp sprawiedliwości dystrybucyjnej nazywany jest sprawiedliwością wymiany.

<sup>16</sup> Psychologia społeczna rzuca ciekawe światło na pojęcie sprawiedliwości – silną i nieuchronną kontekstowość rozumienia sprawiedliwości dystrybucyjnej podkreśliły zachodnie badania (Jost i Kay, 2010). Korzystne zaś wyniki dystrybucji dóbr dla jednostki górują istotnością nad procedurami, które ją umożliwiły (Colquitt i in., 2001). Kultura z kolei odgrywa pierwszoplanową rolę w uchwyceniu sensu retribucji (zob. Robinson i Kurzban, 2007). Chęć karania (wymierzania sprawiedliwości retribucyjnej) ważnego w analizie ekonomicznej „efektu gapowicza” wykazało ponad 90% badanych (Carlsmith, Wilson i Gilbert, 2008).



podanych na wstępie definicji łatwo dostrzec sporą rozbieżność znaczeniową między praktycznymi koncepcjami psychologicznymi a ekonomicznymi, prawniczymi i filozoficznymi sposobami rozumienia sprawiedliwości proceduralnej. Wydaje się, że to, co autorka w istocie zbadała, to, zgodnie zresztą z tytułem jej artykułu, pozytywny wpływ bardziej osobowej relacji państwo–podatnik na moralność podatkową (zazwyczaj przecież relacje obywateli z państwem postrzega się jako bezosobowe, „bardziej osobową” relację osiąga się poprzez traktowanie podatnika jako partnera oraz kierowanie do niego spersonalizowanych pism).

Mocniej akcentując wagę psychologicznie rozumianej sprawiedliwości proceduralnej w badaniach nad moralnością podatkową, podnieść należy, że znacznie mają nawet takie, wydawałoby się, „drobiazgi”, jak traktowanie podatnika z szacunkiem przez organy skarbowe (Kirchler, 2007). Przykład daje w tym względzie Szwajcaria, gdzie standardem jest zachowanie urzędnika polegające na rozwiązaniu sprawy przez telefon bądź zaproponowaniu podatnikowi wizyty w urzędzie w celu wyjaśnienia nieścisłości w zeznaniu podatkowym w przyjaznej atmosferze. Przedstawiciel administracji nie grozi wówczas konsekwencjami karnymi ani nie twierdzi, że doszło do oszustwa, lecz merytorycznie tłumaczy prawidłowy sposób wypełnienia dokumentu i pomaga w dokonaniu korekty (Alm i Torgler, 2006). Tylko takie postawy pozwolą mówić o faktycznie funkcjonującym w Polsce modelu administracji responsywnej, realizującym ideał sprawiedliwości proceduralnej i wspierającym naturalną skłonność do płacenia podatków.

Omówione badanie polskiej psycholożki, zawierające model, ekonomista musi ocenić jako znaczny postęp względem badania Pasternak-Malickiej, sprowadzającego się do skomentowania wyników ankietowych. Niepokój budzi jednak ujęcie problemu wysokości stawek podatkowych w kontekście sprawiedliwości proceduralnej<sup>17</sup>, podczas gdy naturalną intuicją ekonomiczną byłoby potraktowanie stawek zdecydowanie bardziej jako elementu sprawiedliwości dystrybucyjnej. Kluczowe pojęcie sprawiedliwości proceduralnej można by zaś pogłębić, zadając ankietowanym pytania nakierowane na jej specyficznie Rawlsowskie bądź Hayekiańskie rozumienie.

Zrealizowany w Polsce eksperyment międzynarodowego zespołu Banku Światowego (Hernandez, Jamison, Korczyk, Mazar & Sormani, 2017) można uznać za kontynuację eksplorowania potencjału drzemiącego w behawioralnym zabiegu nadawania bardziej osobistego charakteru relacji podatnik–państwo. Eksperyment ten, o charakterze zrandomizowanego badania z próbą kontrolną (RCT, *Randomized Controlled Trial*), przeprowadzono na ogromnej próbie, N = 149 925. Wyniki potwierdziły wcześniejsze doświadczenia zespołu BIT w Wielkiej Brytanii. „Wiadomość behawioralna”, utrzymana w łagodnym tonie, zwiększyła zysk polskiej skarbowki aż o 347 zł na jeden list (grupa kontrola otrzymywała natomiast standardowe wezwanie do zapłaty, dotychczas stosowane w korespondencji z podatnikami). Odmiennością Polski na tle Zachodu okazał się jednak wniosek o jeszcze większej skuteczności listów zabarwionych groźbą (treści behawioralnej, poruszającej sumienie, towarzyszyło załączenie wzoru tytułu egzekucyjnego

<sup>17</sup> Takie podejście mogło istotnie wpłynąć na wyniki modelowania.

i uświadomienie grożącej sankcji). Takie listy wygenerowały dodatkowe 93 zł na jedno wysłanie (Hernandez i in., 2017, s. 5–7, 19). Konsekwentne stosowanie tej najefektywniejszej wersji informacji dla obywatela pozwoliłoby zebrać z podatku PIT (*personal income tax*) o blisko 40 mln zł więcej, niż w grupie kontrolnej. Być może zatem nie należy całkowicie zapominać o neoklasycznych modelach Allingham i Sandmo, w których kluczowa była groźba kary i odstraszenie podatnika (*deterrence*). Badanie zespołu Banku Światowego ma jeszcze jedną ważną zaletę – autorzy nie dopatrują się kanału wpływu na moralność podatkową w postaci abstrakcyjnych zasad sprawiedliwości proceduralnej czy dystrybutywnej. Warto na tym tle zauważyć, że moralność podatkowa jest terminem mylącym – w gruncie rzeczy chodzi w niej o psychologię płacenia podatków (*tax psychology*)<sup>18</sup>. Badacze przyznają, że powodzenie eksperymentu bazuje po prostu na efekcie behawioralnym i nie podejmuje refleksji etycznej. Formułują natomiast jeszcze jeden niezwykle praktyczny wniosek (choć pozbawiony poważnego znaczenia teoretycznego, zob. refleksja ze wstępu: Hayek, 1974; de Soto, 2006) o braku różnicy między skutecznością listu zwykłego a poleconego. Jeżeli organy przestałyby wysyłać listy polecone, prowadziłyby to do ogromnych oszczędności, rzędu 5,76 zł na jednym liście (Hernandez i in., 2017, s. 7). Trudno jednak będzie zwalczyć prawnicze przyzwyczajenie wysyłania listów poleconych z uwagi na ich większą moc dowodową<sup>19</sup>, jak i zwykłą ostrożność procesową organów i stron postępowań podatkowych.

Pierwsze, już czysto ekonomiczne, podejście do problemu na rodzimym gruncie pochodzi dopiero z 2020 r. Potwierdziło ono niski poziom moralności podatkowej wśród menedżerów firm<sup>20</sup> na próbie N = 454. Z modelu Dagmary Nikulin wynikało, że wysokość podatków wpływa na prawdopodobieństwo uchylania się od opodatkowania w znacznie mniejszym, niż spodziewany, stopniu. Dla wzrostu uchylania się istotne okazały się natomiast czynniki pozaekonomiczne – surowość regulacji prawnych, brak satysfakcji ze współpracy z administracją państwową, niska moralność podatkowa, negatywne postrzeganie jakości rządów przez przedsiębiorców (Nikulin, 2020, s. 116–120). W badaniu ujawniły się też fundamentalne trudności metodologiczne, mimo zastosowania rzetelnych i bardzo

<sup>18</sup> Człon wyrażenia „moralność” prawdopodobnie odpowiada za fakt, że badający konkretne postawy i zachowania psychologowie decydują się na agregowanie tychże postaw oraz zachowań podatników i organów podatkowych do abstrakcyjnych, filozoficznych pojęć sprawiedliwości proceduralnej i dystrybutywnej.

<sup>19</sup> Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie wyrokiem z dnia 15 stycznia 2015 r., sygn. akt: III SA/Wa 868/14 (LEX nr 1747010) orzekł, że: „nadanie pisma listem zwykłym w praktyce pozbawia zainteresowanego urzędowego dowodu dokonania tej czynności. W takiej sytuacji dla ustalenia terminu wniesienia pisma do sądu za pośrednictwem urzędu pocztowego decydujące znaczenie ma data stempla pocztowego. (...) Skarżąca powinna była dbać o posiadanie innego, niż stempel pocztowy na przesyłce, dowodu nadania odwołania w określonym terminie. Każdy bowiem przeciętnie rozsądny człowiek, a w szczególności podatnik prowadzący działalność gospodarczą, wie o skutkach nadania przesyłki listem poleconym. Data nadania przesyłki listem poleconym jest datą pewną i wywołuje skutki prawne w postaci przyjęcia owej daty jako daty dokonania czynności”. Zob.: <https://sip.lex.pl/orzeczenia-i-pisma-urzedowe/orzeczenia-sadow/iii-sa-wa-868-14-dowod-nadania-odwolania-wyrok-521840706>

<sup>20</sup> Co godne podkreślenia, to pierwsze polskie badanie, w którym respondentami byli przedstawiciele grupy społecznej naprawdę kluczowej, jeśli chodzi o płacenie podatków – przedsiębiorcy.

zaawansowanych narzędzi ekonometrycznych. Autorka przyznaje, że trudno powiedzieć, na ile szczerze są deklaracje polskich przedsiębiorców: „moje rezultaty mogły zostać zniekształcone z powodu nieprawdziwych odpowiedzi. Co więcej, w większości pytań zadanych w ankiecie, zastosowano pośredni sposób formułowania pytań”<sup>21</sup> (Nikulin, 2020, s. 120).

## 5. Wnioski, krytyka, dyskusja

Mimo wykazanej, poprzez wskazanie niedociągnięć dotychczasowych prób na gruncie polskim, zasadności dalszych badań nad moralnością podatkową (szczególniej w aspekcie sprawiedliwości proceduralnej), nie wolno popełniać błędów psychologizmu i absolutyzować wniosków płynących z prac Kahnemana, Thalera, Sunsteina czy przywoływanych empirycznych badań z zakresu ekonomii behawioralnej i psychologii społecznej<sup>22</sup>. Specjaliści z UE dostarczają danych, zgodnie z którymi luki podatkowe nie wynikają wyłącznie z niskiej moralności podatkowej, lecz również z braku jasności tekstów prawnych, wysokości i dolegliwości sankcji karno-skarbowych, a także z wysokości opodatkowania i cykli koniunkturalnych, które skutkują upadłością i niewypłacalnością przedsiębiorstw (*The Concept of Tax Gaps. Report II...*, 2018, s. 11–12). Niezależny ekspert, Friedrich Schneider, przypisuje zmiennej moralności podatkowa znaczenie rzędu 22–25%.

Tabela 1 uświadamia, że główne czynniki odpowiadające za szarą strefę to po prostu pkt 1, czyli, w ekonomicznym uproszczeniu, przesuwanie się po krzywej Laffera (ok. 35–50%), oraz pkt 6 – zmienna moralność podatkowa (22–25%). Pkt 2–5 przypominają natomiast nieprzemijającą aktualność hasła „instytucje mają znaczenie” (*institutions matter*).

Niektóre metody pomiaru (np. *MIMIC – Multiple Indicators, Multiple Causes Models*), szczególnie luki w CIT, prowadzą do wniosku, że szara strefa jest tożsama z tą luką (*The Concept of Tax Gaps. Report II*, 2018, s. 28)<sup>23</sup>. Wzrost szarej strefy przekłada się niemal bezpośrednio na wzrost luki w dochodach z głównych typów podatków (CIT, PIT, VAT, akcyza). Zestawiając te dane

<sup>21</sup> Oryginalnie: *my results may be distorted because of untruthful answers. Moreover, in most of the questions asked in the survey, an indirect way of asking was applied.*

<sup>22</sup> Należy pamiętać, że: „ponad 90 procent psychologów zajmujących się podejmowaniem decyzji (w tym tacy regulatorzy i badacze, jak Cass Sunstein i Richard Thaler) nie ma pojęcia o prawdopodobieństwie i stara się zakłócić sygnały wysyłane przez nasze efektywne organiczne paranoje”; „Mają także skłonność do błędnego postrzegania zbioru jako liniowej agregacji jego składników” (Taleb, 2019, s. 186, 322). Broniąc nadmiernie może krytycznej pozycji Taleba, należy podkreślić, że nawet on szanuje kanoniczne badania Daniela Kahnemana i Amosa Tversky’ego. Jego krytyka ekonomii behawioralnej zaczyna się w punkcie, w którym ta, skądinąd niezwykle pożyteczna, gałąź ekonomii rości sobie pretensje do stawiania samych ekonomistów w roli „wiedzących lepiej” i w efekcie ograniczania wolności ludzkiej woli.

<sup>23</sup> Warto zwrócić uwagę na raport Ernst&Young (*Szara strefa w Polsce*, 2020), w którym za pomocą odmiennej metodologii (CDA – *Currency Demand Analysis* – analiza popytu na pieniądź) osiągnięto ten sam wniosek odnośnie do luki w VAT, jednocześnie wskazując bardzo wyraźnie na kontrowersyjne etycznie remedium – walkę z gotówką.

z polskimi badaniami, według których 70–85% podatników pozbawionych jest rozwiniętej moralności podatkowej, można uzyskać około 15–20% przestrzeni na zmniejszenie rozmiarów szarej strefy, a w efekcie także luk podatkowych, właśnie dzięki *tax morale* (cel 1). Naturalnie potwierdzenie tych przypuszczeń będzie możliwe tylko w przypadku przeprowadzenia uaktualnionych, szeroko zakrojonych badań empirycznych na temat moralności podatkowej w Polsce.

Tabela 1. Główne przyczyny wzrostu szarej strefy wg metaanalizy Friedricha Schneidera – rozróżnienie na badania uwzględniające *tax morale* oraz pomijające *tax morale*

Czynniki wpływające na szarą strefę	Procentowy wpływ na szarą strefę, bez <i>tax morale</i> (średnie wartości z 12 badań)	Procentowy wpływ na szarą strefę, z <i>tax morale</i> (średnie wartości z 22 badań)
Podwyższenie podatków i ciężarów ubezpieczeń społecznych	35–38	45–52
Jakość niewymienionych instytucji formalnych	10–12	12–17
Płatności transferowe	5–7	7–9
Regulacje prawa pracy	7–9	7–9
Serwisy sektora publicznego	5–7	7–9
Moralność podatkowa	Nieuwzględniona	22–25
Wpływ wszystkich czynników	84–98	78–96

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Schneider, 2009, za: Schneider, 2012, s. 15.

Artykuł zrealizował również cele dodatkowe – podniesione zostały liczne założeń metodologiczne (cel 2a). Przyczyną trudności metodologicznych wydają się, po części, nieusuwalne problemy filozoficzne, a po części brak współpracy badaczy jakościowych i ilościowych<sup>24</sup>, niezbędny dla holistycznego ujęcia tematu. Na szczęście drugi czynnik można łatwo wyeliminować, co rodzi nadzieję na precyzyjniejsze wyniki odnośnie do moralności podatkowej w niedalekiej przyszłości.

Na podstawie wcześniejszych rozważań udało się sformułować trzy, alternatywne, rozwiązania kwestii badań nad sprawiedliwością proceduralną w kontekście moralności podatkowej (cel 2b):

- (1) zarzucić mgliste, filozoficzne pojęcie sprawiedliwości i skupić uwagę na dalszym psychologizowaniu relacji państwo–podatnik poprzez kontynuację zaprzęgnięcia technik behawioralnych;
- (2) zrobić krok w kierunku idealizacji i formułować w kwestionariuszach pytania w sposób, który umieści respondenta w warunkach jednej z filozoficznych koncepcji sprawiedliwości proceduralnej;
- (3) nawiązać współpracę z psychologami innych specjalności, niż tylko psychologia kognitywna, stanowiąca dziś rdzeń ekonomii behawioralnej. Bliższe etyce i filozofii dziedziny psychologii (np. psychologia rozwoju,

<sup>24</sup> A z powodu interdyscyplinarności omawianego tematu należy nadmienić, że wskazana byłaby również współpraca badaczy dzielonych nie tylko pod kątem stosowanych metod, lecz też samych uprawianych dyscyplin – prawa, ekonomii i psychologii.

relacji, psychologia ewolucyjna, społeczna i egzystencjalna)<sup>25</sup> mogłyby pozwolić zbliżyć się bardziej, a jednocześnie wciąż empirycznie, do abstrakcyjnego ze swej istoty pojęcia sprawiedliwości proceduralnej.

## Bibliografia

- Allingham, M. G. & Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3/4), 323–338. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(72\)90010-2](https://doi.org/10.1016/0047-2727(72)90010-2)
- Alm, J. & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 224–246. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.09.002>
- Andreoni, J., Erard, B. & Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818–860.
- Antonides, G. & Robben, H. S. J. (1995). True positives and false alarms in the detection of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 617–640. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(95\)00027-4](https://doi.org/10.1016/0167-4870(95)00027-4)
- Ariely, D. (2017). *Szczera prawda o nieuczciwości* (A. Nowak-Młynikowska, tłum.). Sopot: Smak Słowa.
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169–217.
- Braak, H. van de. (1983). Taxation and tax resistance. *Journal of Economic Psychology*, 3(2), 95–111. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(83\)90067-3](https://doi.org/10.1016/0167-4870(83)90067-3)
- Braithwaite, V. (2003). Dancing with tax authorities: Motivational postures and non-compliant actions. W: V. Braithwaite (red.), *Taxing Democracy: Understanding tax avoidance and tax evasion* (s. 15–39). London: Routledge.
- Carlsmith, K. M., Wilson, T. D. & Gilbert, D. T. (2008). The paradoxical consequences of revenge. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(6), 1316–1324. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0012165>
- Carnes, G. A. & Englebrecht, T. D. (1995). An Investigation of the Effect of Detection Risk Perceptions, Penalty Sanctions, and Income Visibility on Tax Compliance. *The Journal of the American Taxation Association*, 17(1), 26–41.
- Cialdini, R., Goldstein, N. & Martin, S. (2017). *Tak! 60 sekretów nauki perswazji* (M. Lipa, tłum.). Warszawa: MT Biznes.
- Colquitt, J. A., Conlon, D. E., Wesson, M. J., Porter, C. O. L. H. & Ng, K. Y. (2001). Justice at the millennium: A meta-analytic review of 25 years of the

---

<sup>25</sup> Już choćby używanie pewnych jednoznacznie filozoficznych pojęć (wolna wola czy transcendencja i przekraczanie samego siebie) rodzi nadzieję na owocny dyskurs przedstawicieli tych dziedzin z filozofami prawa i ekonomii, usiłującymi projektować „sprawiedliwe” systemy społeczne.

- organizational research. *Journal of Applied Psychology*, 86(3), 425–445. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.3.425>
- Cowell, F. A. (1992). Tax evasion and inequity. *Journal of Economic Psychology*, 13(4), 521–543. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(92\)90010-5](https://doi.org/10.1016/0167-4870(92)90010-5)
- Cummings, R. G., Martinez-Vazquez, J., McKee, M. & Torgler, B. (2009). Tax morale affects tax compliance: Evidence from surveys and an artefactual field experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 70(3), 447–457. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2008.02.010>
- Dorobek, G. (2013). *Uogólniona jakościowa teoria informacji w zastosowaniu do wybranych zagadnień filozoficznych*. Kielce: Perpetuum Mobile.
- Elffers, H. (2000). But Taxpayers Do Cooperate! W: M. Van Vught, M. Snyder, T. R. Tyler and A. Biel (red.), *Cooperation in Modern Society. Promoting the Welfare of Communities, States and Organizations* (s. 184–194). London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203354254>
- Frey, B. S. (1992). *Economics as a Science of Human Behaviour*. Boston–Dordrecht–London: Kluwer Academic Publishers.
- Gorazda, M. (2019). Sprawiedliwość podatkowa. W: T. Kwarciański, A. Wincewicz-Price (red.), *Metaekonomia II. Zagadnienia z filozofii makroekonomii* (s. 316–347). Kraków: Copernicus Center Press.
- Hayek, F. von. (1974). The Pretence of Knowledge. From *Nobel Lectures, Economics 1969–1980*. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture/>
- Hernandez, M., Jamison, J., Korczyk, E., Mazar, N. & Sormani, R. (2017). *Applying Behavioral Insights to Improve Tax Collection. Experimental Evidence from Poland*. Washington, DC: The World Bank.
- Jackson, B. R. & Milliron, V. (1986). Tax compliance research: Findings, problems, and prospects. *Journal of Accounting Literature*, 5, 125–165.
- Jost, J. T. & Kay, A. C. (2010). Social justice. W: S. T. Fiske, D. T. Gilbert & G. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (s. 1122–1165). New York: John Wiley and Sons.
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym* (P. Szymczak, tłum.). Poznań: Media Rodzina.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323.
- Kelm, R. (2020). Determinanty luki w dochodach z podatku VAT w krajach Unii Europejskiej 2000–2016. *Zeszyty Naukowe IEEF*, 3, Łódź: IEEF.
- Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Long, S. & Swingen, J. (1991). The Conduct of Tax-Evasion Experiments: Validation, Analytical Methods, and Experimental Realism. W: P. Webley, H. Robben, H. Elffers and D. Hessing (red.), *Tax Evasion: An Experimental Approach* (s. 128–138). Cambridge: Cambridge University Press.
- Luka podatkowa w VAT – jak to zwalczać? Raport PwC.* (2014). Warszawa: PwC. <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/2014/luka-podatkowa-w-vat-jak-to-zwalczac.html>
- Niesiobędzka, M. (2009). Relacje podatnik–państwo jako predyktory moralności podatkowej. *Psychologia Społeczna*, 4/3(11), 123–132.
- Niesiobędzka, M. (2016). Wpływ perspektywy, prawdopodobieństwa kontroli skarbowej i moralności podatkowej na zachowanie podatników. *Studia Psychologiczne*, 54(1), 55–66.
- Nikulin, D. (2020). Tax Evasion, Tax Morale, and Trade Regulations: Company-Level Evidence from Poland. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(1), 111–125.
- Pasternak-Malicka, M. (2013). Mentalność i moralność podatkowa a reakcje gospodarstw domowych na obowiązek podatkowy. *Modern Management Review*, 18(20), 87–98.
- Persson, T. & Tabellini, G. (2005). *The economic effects of constitutions*. Cambridge: The MIT Press.
- Robinson, P. H. & Kurzban, R. (2007). Concordance and conflict in intuitions of justice. *Minnesota Law Review*, 91(654), 1829–1907.
- Schmölders, G. (1960). *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft*. Frankfurt: Suhrkampf.
- Schneider, F. (2012). *The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?* Discussion Paper 6423(2012). Bonn: Institute for the Study of Labor
- Soto, J. H. de (2006). *Spór metodologiczny (Methodenstreit) Szkoły Austriackiej* (J. Lewiński, M. Zieliński, tłum.). <http://www.mises.pl/280>
- Stiglitz, J. E. (1985). The general theory of tax avoidance. *National Tax Journal*, 38, 325–337.
- Study to Quantify and Analyse the VAT Gap in the EU-25 Member States.* (2009). London: Reckon LLP.
- Szara strefa w Polsce.* (2020). Warszawa: EY. [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_pl/topics/eat/pdf/03/ey-szara-strefa-w-polsce-final.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_pl/topics/eat/pdf/03/ey-szara-strefa-w-polsce-final.pdf)
- Szymański, D. (2020). *Uszczelnienie VAT się zacięło. „Doszliśmy do ściany”*. Business Insider, 20 lutego. <https://businessinsider.com.pl/firmy/podatki/luka-podatkowa-vat-w-2019-r-slawomir-dudek-uszczelnienie-podatkow-w-polsce/ttmrbt5>
- Taleb, N. N. (2019). *Na własne ryzyko. Ukryte asymetrie w codziennym życiu* (A. Unterschuetz, M. Krzak, tłum.). Poznań: Zysk i S-ka.

- Tax Morale: What Drives People and Businesses to Pay Tax?* (2019). Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/f3d8ea10-en>
- Thaler, R. H. (2018). *Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej* (J. Konieczny, tłum.). Poznań: Media Rodzina.
- The Concept of Tax Gaps. Report II: Corporate Income Tax Gap Estimation Methodologies*. (2018). Bruksela: FISCALIS Tax Gap Project Group (FPG/041). [https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/161065/Part%20II%20\\_%20Estimation%20Methodologies.pdf](https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/161065/Part%20II%20_%20Estimation%20Methodologies.pdf)
- Torgler, B. (2003). *Tax Morale and Institutions, Working Paper 09(2003)*. Zürich: Center for Research in Economics, Management and the Arts. <https://doi.org/10.2139/ssrn.663686>
- Voigt, S. (2013). How (Not) to Measure Institutions. *Journal of Institutional Economics*, 9(1). <https://doi.org/10.2139/ssrn.1336272>
- Wenzel, M. (2004). An analysis of norm processes in tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 25(2), 213–228. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(02\)00168-X](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(02)00168-X)
- Wojciszke, B. (2019). *Psychologia społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Zański, W. (2009). *Ewolucyjna filozofia prawa*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.



Agnieszka Kłysik-Uryszek  
University of Lodz  
Faculty of Economic and Sociology  
Institute of Economics  
Department of International Trade  
e-mail: [agnieszka.klysik@uni.lodz.pl](mailto:agnieszka.klysik@uni.lodz.pl)

## The gender pay gap and women in managerial positions: V4 countries in the light of the European Union

---

### Abstract

This research investigates the level of the gender pay gap and gender parity in the Visegrad Group countries in light of the changes that took place in the whole EU during the last decade. The following hypotheses accompany the research objective: (1) the level of the gender pay gap diminished significantly over the last decade in the V4 economies; (2) the V4 countries are following a path to achieve gender parity. Data were taken from Eurostat. The pay gap and the managerial occupations indicators were used to verify the research hypotheses.

The empirical investigation did not let us reject the first hypothesis for Poland only. However, it should be rejected for the other V4 economies. In addition, the second hypothesis should be rejected.

**Keywords:** Gender, pay gap, women, V4, EU

**JEL Classification:** J16, E24

---

### 1. Introduction

Gender gap equalization is a pillar of modern society. It covers, among others, the gender pay gap, which can be defined as the difference in salaries of men and women who have the same positions. In addition, the percentage of women in

managerial positions is a crucial index of the gender gap. We should remember that promotion of gender equality is one of the Sustainable Development Goals.

This research investigates the level of the gender pay gap (GPG) and gender parity in the Visegrad countries (i.e., Czechia, Hungary, Poland, and Slovakia; hereinafter V4) in light of the changes in the EU during the last decade. The following hypotheses accompany the research objective: (1) the gender pay gap shrank significantly over the last decade in the V4 economies; (2) the V4 countries finally achieved gender parity. Data were taken from Eurostat. The pay gap and the managerial occupations indicators were used to verify the research hypotheses.

The article consists of the following parts: after the introduction, the theoretical background and the literature review are presented. These parts are followed by the methodology, data, and empirical investigation. The crucial outcomes are shown in the summary.

## 2. Theoretical background and literature review

Equalizing the gender gap, including the gender pay gap and the equal treatment of women and men, are pillars of modern societies. It has been investigated over the last few decades and is well recognized in the literature (see, e.g., Becker, 1957; Becker, 1985; Black and Brainerd, 2004). The promotion of gender equality is one of the Sustainable Development Goals (see: <https://www.un.org/sustainable-development/>), which is why the gender gap is often analyzed in the context of sustainable development (Domańska, Żukowska & Zajkowski, 2019), for different times, countries, and regions (see, e.g., Marilyn & Olawale, 2017; Bando, 2019; Norrander, 1999), including the EU economies (Fadoš & Bohdalová, 2019; Marcu & Tănase, 2018; Dolado, García-Peñalosa & Tarasonis, 2020), and of course Poland. In Poland, the gender gap has been investigated in the context of the policy-making process (Jakubowska & Kaniasty, 2015) or the benevolence and hostility directed at men and women (Zawisza, Luyt & Zawadzka, 2012), among others. The gender pay gap was also investigated (Oczki, 2016).

Not only was the gender gap measured, but some recommendations concerning different ways to reduce it were proposed (e.g., Ofisi and Lukamba, 2020). There is also an analysis of formal actions undertaken towards gender equality presented in the literature (North, 2010).

The gender pay gap can be defined as the difference in salaries of men and women with the same positions, and it has also been investigated in the literature (see, e.g., Bergmann, 1974; Blau, 1977; Bayard, Hellerstein, Neumark & Troske, 1999). It was analyzed for Europe (Maume, Heymann & Ruppner, 2019; Aláez-Aller, Longás-García & Ullibarri-Arce, 2011; Arulampalam, Booth & Bryan, 2007), the US (Srinivas, 2007; Blau & Kahn, 2007), and South Africa (Adekan & Bussin, 2018; Bhorat & Goga, 2013), among others. According to Eurostat, women in the EU are less present in the labor market than men. Thus, the gender

employment gap exists and is significant. However, there are differences between EU economies (The gender pay gap situation in the EU, 2020).

The percentage of women in managerial positions is a crucial index of the gender gap, and it has also been investigated in the literature (see, e.g., van Mensvoort, Kraaykamp, Meuleman & van den Brink, 2020; Galy-Badenas and Croucher, 2016). What is particularly interesting is that, according to Eurostat, the largest share of women in managerial positions was recorded in Latvia (45%) and Poland (44%). Bulgaria, Hungary, and Slovenia followed – all with 42% (Women remain outnumbered in management, 2020). It turns out that it is not the old EU countries but the new member states that are the leaders in the percentage of women in managerial positions.

The above situation prompts a detailed analysis of the gender pay gap level and women's employment in managerial positions in recent years in the V4 economies against the background of the whole European Union. It is obvious, however, that the above-mentioned indicators do not represent a holistic approach. For instance, they neither address nor explain any qualitative inequalities in the labor market. However, being aware of these shortcomings, we decided to focus on these qualitative, calculative, and internationally comparable indexes to build a background for future, more detailed research.

### 3. Research method and data

Data were taken from the Eurostat databases, which makes the research comparable in time and space. The analysis covers yearly data between 2010 and 2020, allowing us to investigate the changes in the gender pay gap and the share of women in managerial positions over the last decade.

Two different indicators were used in this research. The first one is the unadjusted gender pay gap (see: Leythienne & Ronkowski, 2018), which describes the difference between the salaries of men and women in a given economy and a given period. More specifically, this indicator combines gender differences in earnings, for the same work (or work of equal value), with the impact of differences in the average characteristics of men and women in the labor market. It can be calculated as follows:

$$uGPG = \frac{A-B}{A} \quad (1)$$

where:

$uGPG$  – the unadjusted gender pay gap,

$A$  – the mean gross hourly earnings of men,

$B$  – the mean gross hourly earnings of women.

This indicator is a subject for further, detailed decompositions (Leythienne & Ronkowski, 2018).

We are aware that the Gender Pay Gap (as a quantitative method) does not explain the causes of the wage gap between men and women. We are also aware that, to a certain extent, we have simplified the recognition of the anachronistic nature of the qualitative differences. Simultaneous qualitative studies should support the outcomes of the GPG. They could focus on the occupational availability of both genders or the social roles assigned to them. However, we decided to use the GPG as it provides data on the size of the existing gender differences between the salaries of men and women. Additionally, as they are easy to interpret, they could be a subject for international comparisons in time and space.

The second indicator is access to *managerial occupations* (AMO), defined as the percentage of women executive positions as a share of all employed people in that group. The AMO indicator supports the outcomes of the GPG and makes the analysis more comprehensive. It can be calculated as follows:

$$AMO = \frac{C}{D} \quad (2)$$

where:

*AMO* – access to managerial occupations,

*C* – the number of managerial positions occupied by women,

*D* – the number of total managerial positions.

Decompositions of these indicators for different ages for Poland and the EU average were used in the empirical study. Additionally, we conducted detailed research on every EU member state for 2010 and 2020 to investigate the changes in the whole of the EU in the field of gender (in)equality. Additionally, simple statistical measures were used to formally describe the empirical results: the average, standard deviation, and the coefficient of variation.

#### 4. Empirical investigation

The empirical investigations started by analyzing the gender pay gap in all EU economies (including the UK) for 2010 and 2019. The average data for the whole EU and the eurozone were also analyzed. The details are presented in Table 1, which contains data on the difference in the salaries of women and men (in percent) of each country. The ranking position of each economy is also shown.

The average gender pay gap decreased in the EU (and in the eurozone) by 1.7 percentage points (and 2.1 pp. in the eurozone), which is undoubtedly a positive change. However, the differences among particular countries were enormous. In 2010, the lowest pay gap was observed in Slovenia – only 0.9%, while in 2019, the most equal earnings were noticed in Luxembourg, where women earned 1.3% less than men. The worst situation was detected in Estonia, where the GPG reached almost 28% in 2010 and 22% in 2019.

What is particularly surprising is that, generally, the differences among the EU economies increased. The standard deviation value for 2010 was 6.5 pp., rising to

8.2 pp. The coefficient of variation increased from 45% of the average GPG in 2010 to 63%. The gender pay gap in the EU was characterized by strong (and rising) variation in the investigated period.

Table 1. The Gender Pay Gap in EU Economies in 2010 and 2019

	2010		2019		difference	
	in %	ranking	in %	ranking	in pp.	Change in ranking
EU	15.8	---	14.1	---	-1.7	---
Eurozone	17.0	---	14.9	---	-2.1	---
Luxembourg	8.7	6	1.3	1	-7.4	5
Romania	8.8	7	3.3	2	-5.5	5
Italy	5.3	3	4.7	3	-0.6	0
Belgium	10.2	8	5.8	4	-4.4	4
Slovenia	0.9	1	7.9	5	7.0	-4
Poland	4.5	2	8.5	6	4.0	-4
Cyprus	16.8	18	10.1	7	-6.7	11
Greece*	15.0	13	10.4	8	-4.6	5
Portugal	12.8	10	10.6	9	-2.2	1
Ireland*	13.9	12	11.3	10	-2.6	2
Croatia	5.7	4	11.5	11	5.8	-7
Malta	7.2	5	11.6	12	4.4	-7
Sweden	15.4	14	11.8	13	-3.6	1
Spain	16.2	17	11.9	14	-4.3	3
Lithuania	11.9	9	13.3	15	1.4	-6
Denmark	17.1	19	14.0	16	-3.1	3
Bulgaria	13.0	11	14.1	17	1.1	-6
Netherlands	17.8	21	14.6	18	-3.2	3
France	15.6	16	16.5	19	0.9	-3
Finland	20.3	23	16.6	20	-3.7	3
Hungary	17.6	20	18.2	21	0.6	-1
Slovakia	19.6	22	18.4	22	-1.2	0
Czechia	21.6	24	18.9	23	-2.7	1
Germany	22.3	25	19.2	24	-3.1	1
United Kingdom*	23.3	26	19.8	25	-3.5	1
Austria	24.0	27	19.9	26	-4.1	1
Latvia	15.5	15	21.2	27	5.7	-12
Estonia	27.7	28	21.7	28	-6.0	0
<i>Std. Dev.</i>	6.5	---	---	8.2	---	---
<i>Coef. of var.</i>	0.45	---	---	0.63	---	---

\* – data for 2018.

Source: own elaboration based on Eurostat data: [earn\_gr\_gpgr2] (accessed: October 25, 2020)

The ranking is very diverse. The top and bottom of the hierarchy include both new and old EU member states. The performance of all EU countries seems better than Eurozone economies, which means that, on average, non-Euro countries see more equal payments among men and women.

Poland ranked second in 2010, with an index amounting to 4.5%, and sixth in 2019, with a value of 8.5%. The evaluation of these facts is ambiguous – unfortu-

nately, the gender pay gap deteriorated; however, Poland still maintains a high ranking, as it is among the best countries in the EU. It is also a leader among the V4 countries, but the disparities call for a deeper analysis of the gender gap in Poland and the other Visegrad Group countries. Table 2 presents detailed yearly data on the gender pay gap in the V4 countries in the light of the EU and eurozone (as Slovakia belongs to the eurozone).

Table 2. The Gender Pay Gap in V4 countries in the light of the EU (in %)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
EU	15.8	16.2	16.4	16.0	15.7	15.5	15.1	14.6	14.4	14.1
Eurozone	17.0	17.3	17.6	17.1	16.8	16.5	16.2	15.7	15.3	14.9
Poland	4.5	5.5	6.4	7.1	7.7	7.3	7.1	7.0	8.5	8.5
Hungary	17.6	18.0	20.1	18.4	15.1	14.0	14.0	15.9	14.2	18.2
Czechia	21.6	22.6	22.5	22.3	22.5	22.5	21.5	21.1	20.1	18.9
Slovakia	19.6	20.1	20.8	18.8	19.7	19.7	19.2	20.1	19.8	18.4
<i>Average</i>	<i>15.8</i>	<i>16.6</i>	<i>17.5</i>	<i>16.7</i>	<i>16.3</i>	<i>15.9</i>	<i>15.5</i>	<i>16.0</i>	<i>15.7</i>	<i>16.0</i>
<i>Std. Dev.</i>	<i>7.7</i>	<i>7.6</i>	<i>7.4</i>	<i>6.6</i>	<i>6.5</i>	<i>6.7</i>	<i>6.4</i>	<i>6.4</i>	<i>5.5</i>	<i>5.0</i>
<i>Coef. of var.</i>	<i>0.49</i>	<i>0.46</i>	<i>0.43</i>	<i>0.40</i>	<i>0.40</i>	<i>0.42</i>	<i>0.41</i>	<i>0.40</i>	<i>0.35</i>	<i>0.31</i>

Source: own elaboration based on Eurostat data [earn\_gr\_gpgr2] (accessed: October 25, 2020)

Analysis of the data presented in Table 2 shows that Poland remained a leader, with the lowest GPG index among all the V4 countries during the whole analyzed period. However, the payment inequalities deteriorated most significantly – from 4.5% in 2010 to 8.5% in 2020. During the same period, the GPG in Slovakia remained relatively stable (at an average level of around 19.6%). It fell slightly in Czechia (from 21.6% in 2010 to 18.9% in 2019), and it fluctuated in Hungary (20.8% in 2012, 14% in 2015 and 2016, and 18.2% in 2019).

The next step of the research was to investigate the share of women employed in managerial positions in the V4 economies. The total data (regardless of the age of the employees) is presented in Table 3.

Table 3. Women Employed in Managerial Positions (all ages)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
EU	33.3	32.7	32.8	32.1	31.7	31.9	32.6	32.6	33.0	33.5
Eurozone	33.4	32.1	32.2	31.2	30.6	30.4	31.3	31.3	31.6	32.1
Poland	35.6	38.0	37.8	37.8	38.8	40.2	41.2	41.2	42.5	43.0
Hungary	36.5	40.4	38.9	40.8	39.8	40.5	39.4	39.3	38.6	38.9
Czechia	27.7	25.7	26.2	27.2	27.9	29.5	25.4	24.7	26.8	26.8
Slovakia	34.6	30.9	33.2	32.7	30.0	31.3	35.0	32.7	32.1	33.7
<i>Average</i>	<i>33.6</i>	<i>33.8</i>	<i>34.0</i>	<i>34.6</i>	<i>34.1</i>	<i>35.4</i>	<i>35.3</i>	<i>34.5</i>	<i>35.0</i>	<i>35.6</i>
<i>Std. Dev.</i>	<i>4.0</i>	<i>6.7</i>	<i>5.8</i>	<i>6.0</i>	<i>6.1</i>	<i>5.8</i>	<i>7.1</i>	<i>7.5</i>	<i>6.9</i>	<i>7.0</i>
<i>Coef. of var.</i>	<i>0.12</i>	<i>0.20</i>	<i>0.17</i>	<i>0.17</i>	<i>0.18</i>	<i>0.16</i>	<i>0.20</i>	<i>0.22</i>	<i>0.20</i>	<i>0.20</i>

Source: own elaboration based on Eurostat data [tqoe1c2] (accessed: October 30, 2020)

Considering the share of women holding managerial positions, Poland became a leader among the V4 countries (overlapping Hungary) in 2016. The index increased from 35.6% in 2010 to 43% in 2019. At the same time, Hungary and

Slovakia, which were at a similar starting point (close together with Poland), fluctuated slightly but remained relatively constant – higher for Hungary and lower for Slovakia. Czechia also remained stable, but at a significantly lower level, around 27%, also below the EU average. It is important to highlight that the shares of women employed in managerial positions in Poland, Hungary, and Slovakia were above the EU average. However, it can be concluded that the differences between the V4 countries were significant, confirmed by the standard deviation and coefficient of variation (the variation increased over the last decade).

The next step was to check the employment level of relatively young women in managerial positions. The results are presented in Table 4.

Table 4. Women Employed in Managerial Positions (up to 39 years of age)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
EU	37.0	37.8	37.1	36.1	35.8	35.5	36.7	36.4	36.9	37.1
Eurozone	37.3	37.8	37.4	35.9	35.1	34.6	35.8	35.5	36.0	36.5
Poland	39.1	40.3	38.9	39.4	39.7	40.9	44.0	42.5	44.0	43.8
Hungary	36.6	38.0	37.7	40.5	43.4	41.0	33.6	35.1	35.8	33.2
Czechia	30.1	25.9	24.8	27.0	30.0	30.2	24.1	25.5	31.0	29.4
Slovakia	35.5	29.8	33.7	35.0	32.6	34.3	34.7	33.6	31.4	35.3
<i>Average</i>	<i>35.3</i>	<i>33.5</i>	<i>33.8</i>	<i>35.5</i>	<i>36.4</i>	<i>36.6</i>	<i>34.1</i>	<i>34.2</i>	<i>35.6</i>	<i>35.4</i>
<i>Std. Dev.</i>	<i>3.8</i>	<i>6.8</i>	<i>6.4</i>	<i>6.1</i>	<i>6.2</i>	<i>5.3</i>	<i>8.1</i>	<i>7.0</i>	<i>6.0</i>	<i>6.1</i>
<i>Coef. of var.</i>	<i>0.11</i>	<i>0.20</i>	<i>0.19</i>	<i>0.17</i>	<i>0.17</i>	<i>0.14</i>	<i>0.24</i>	<i>0.20</i>	<i>0.17</i>	<i>0.17</i>

Source: own elaboration based on Eurostat data [tqoe1c2] (accessed: October 30, 2020)

Poland was a leader again, exceeding both the other V4 countries and the EU average. Moreover, the increase in the share of young women in managerial positions rose most significantly, from 39% to almost 44%. On average, it is much better than in the whole EU, where it remained stable at around 37%. The data for Hungary fluctuated greatly, like Czechia and Slovakia, but, ultimately, they ended up below their starting points. However, the differences between countries were, on average, smaller than for women of all ages.

To make the picture complete, the employment of women over 50 years in managerial positions was investigated as the last part of the research, and the results are presented in Table 5.

Table 5. Women Employed in Managerial Positions (age over 50 years)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
EU	30.5	29.0	29.3	29.2	28.8	29.6	30.0	29.7	29.3	30.0
Eurozone	30.7	27.8	28.5	28.1	27.5	27.9	28.7	28.2	27.8	28.7
Poland	31.8	35.7	34.8	35.4	36.9	39.2	37.3	37.9	40.5	40.0
Hungary	33.6	42.8	37.7	41.7	42.1	46.7	44.2	41.6	42.9	41.1
Czechia	24.9	26.2	27.3	27.6	27.0	28.1	27.1	27.5	23.9	23.4
Slovakia	33.9	32.5	34.4	30.3	29.2	31.3	32.7	30.1	31.4	33.9
<i>Average</i>	<i>31.1</i>	<i>34.3</i>	<i>33.6</i>	<i>33.8</i>	<i>33.8</i>	<i>36.3</i>	<i>35.3</i>	<i>34.3</i>	<i>34.7</i>	<i>34.6</i>
<i>Std. Dev.</i>	<i>4.2</i>	<i>6.9</i>	<i>4.4</i>	<i>6.2</i>	<i>7.0</i>	<i>8.3</i>	<i>7.2</i>	<i>6.6</i>	<i>8.7</i>	<i>8.1</i>
<i>Coef. of var.</i>	<i>0.14</i>	<i>0.20</i>	<i>0.13</i>	<i>0.18</i>	<i>0.21</i>	<i>0.23</i>	<i>0.20</i>	<i>0.19</i>	<i>0.25</i>	<i>0.23</i>

Source: own elaboration based on Eurostat data [tqoe1c2] (accessed: October 30, 2020)

It is important to note that the situation is different when it comes to women over 50. Hungary recorded the best performance, followed by Poland and Slovakia. Although Slovakia was a leader at the beginning of the investigated period, in 2010, it lost its position to Hungary and Poland in 2011. Moreover, while the situation in Slovakia was relatively stable throughout the whole period, in Hungary and Poland, the share increased. Czechia's performance was the worst throughout the entire period. The differences between the V4 countries were significant, verified by the standard deviation values and the coefficient of variation.

## 5. Summary

The gender pay gap differed significantly in the analyzed period in the V4 economies. Poland recorded the best performance among them, coming second in the European Union in 2010 and sixth in 2019. Unfortunately, the drop in the European ranking was caused by the GPG increase – from 4.5% to 8.5%. In 2019, Hungary, Slovakia, and Czechia were in 21st, 22nd, and 23rd positions, respectively. Their positions in the EU ranking in 2019 were similar. The GPG in these economies oscillated around 18%, far below the EU average.

Poland was also a leader in the employment of women in managerial positions. The share of women (of all ages) among all managers increased from 35.6% in 2010 to 43% in 2019, which was much better than in the EU, on average. Hungary also recorded a higher share than the EU average. However, Czechia and Slovakia were far below the EU average. Similar effects were recorded for relatively young women, i.e., under 40. Slightly different results were obtained for women over 50 years of age. Nevertheless, the Polish and Hungarian economies employed more women in managerial positions than Czechia and Slovakia.

To sum up, we can conclude that Poland presented a good performance, with a relatively low gender pay gap. Additionally, the share of women in managerial positions in Poland rose and was much higher than the EU average. Hungary, Czechia, and Slovakia should improve their performances, especially regarding the gender pay gap, while Czechia and Slovakia should encourage the employment of women in managerial positions.

The empirical investigation did not allow us to reject the first hypothesis for Poland only, although it should be rejected for the other V4 economies. The second hypothesis should be rejected for all countries.

## References

*17 Goals to Transform Our World.* (2020). United Nations. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/> (accessed: October 20, 2020).



- Adelekan, A. M. & Bussin, M. H. R. (2018). Gender Pay Gap in Salary Bands Among Employees in the Formal Sector of South Africa. *SA Journal of Human Resource Management*, 16, article a1018. <https://doi.org/10.4102/sajhrm.v16i0.1018>
- Aláez-Aller, R., Longás-García, J. C. & Ullibarri-Arce, M. (2011). Visualising Gender Wage Differences in the European Union. *Gender, Work and Organization*, 18(suppl. 1), e49-e87.
- Arulampalam, W., Booth, A. L. & Bryan, M. L. (2007). Is There a Glass Ceiling over Europe? Exploring the Gender Pay Gap across the Wage Distribution. *Industrial and Labor Relations Review*, 60(2), 163–186.
- Bando, R. (2019). Evidence-Based Gender Equality Policy and Pay in Latin America and the Caribbean: Progress and Challenges. *Latin American Economic Review*, 28(1), 1–23.
- Bayard, K., Hellerstein, J., Neumark, D. & Troske, K. (1999). New Evidence on Sex Segregation and Sex Difference in Wages from Matched Employee-Employer Data. *NBER Working Paper*, 7003.
- Becker, G. S. (1957). *The Economics of Discrimination*, 2<sup>nd</sup> ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, G. S. (1985). Human Capital, Effort, and the Sexual Division Labor. *Journal of Labor Economics*, 3(1), 33–58.
- Bergmann, B. (1974). Occupational Segregation, Wages, and Profits when Employers Discriminate by Race or Sex. *Eastern Economic Journal*, 1(2), 103–110.
- Bhorat, H. & Goga, S. (2013). The Gender Wage Gap in Post-Apartheid South Africa: A Re-Examination. *Journal of African Economies*, 22(5), 827–848.
- Black, S. E. & Brainerd, E. (2004). Importing equality? The Impact of Globalization on Gender Discrimination. *Industrial and Labor Relations Review*, 57(4), 540–559. <https://doi.org/10.1177%2F001979390405700404>
- Blau, F. D. (1977). *Equal Pay in the Office*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Blau, F. D. & Kahn, L. M. (2007). The Gender Pay Gap: Have Women Gone as far as They Can? *Academy of Management Perspectives*, 21(1), 7–23.
- Dolado, J. J., García-Peñalosa, C. & Tarasonis, L. (2020). The Changing Nature of Gender Selection into Employment over the Great Recession. *Economic Policy*, 35(104), 635–677.
- Domańska, A., Żukowska, B. & Zajkowski, R. (2019). Sustainable Development versus Gender Gap – Do Women Matter? *Problemy Ekorozwoju*, 14(2), 129–142.
- Fadoš, M. & Bohdalová, M. (2019). Unemployment Gender Inequality: Evidence from the 27 European Union Countries. *Eurasian Economic Review*, 9(3), 349–371.
- Galy-Badenas, F. & Croucher, S. M. (2016). Men and Women in Positions of Responsibility: A Qualitative Analysis of Organizational Readiness in France and Finland. *Journal of Intercultural Communication*, 41.

- Jakubowska, U. & Kaniasty, K. (2015). Predictors of Political Participation in Poland: Gender and Period Effects in the Context of Political Transformation. *Československá Psychologie*, 59(1), 79–90.
- Leythienne, D. & Ronkowski, P. (2018). *A Decomposition of the Unadjusted Gender Pay Gap Using Structure of Earnings Survey Data*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Marcu, L. & Tănase, C. L. (2018). Employment Rate and Gender Employment Gap in Romania in the Context of Europe 2020 Strategy. *Ovidius University Annals. Economic Sciences Series*, 18(1), 92–97.
- Marilyn, B. & Olawale, O. (2017). Achieving the Millennium and Sustainable Development Goals in Africa: What Role for Female Social Workers. *Gender and Behaviour*, 15(2), 9088–9100.
- Maume, D. J., Heymann, O. & Ruppanner, L. (2019). National Board Quotas and the Gender Pay Gap among European Managers. *Work, Employment and Society*, 33(6), 1002–1019.
- Norrander, B. (1999). The Evolution of The Gender Gap. *Public Opinion Quarterly*, 63(4), 566–576.
- North, A. (2010). MDG 3 and the Negotiation of Gender in International Education Organisations. *Compare: A Journal of Comparative & International Education*, 40(4), 425–440. <https://doi.org/10.1080/03057925.2010.490363>
- Oczki, J. (2016). Gender Pay Gap in Poland. *Ekonomia Międzynarodowa*, 14, 106–113. <https://doi.org/10.18778/2082-4440.14.01>
- Ofisi, M. & Lukamba, M. T. (2020). Closing the Gender Gap through ICT in Small Scale Farming: Towards Achieving Sustainable Development Goals. *Gender and Behaviour*, 18(4), 16687–16697.
- Srinivas, S. (2007). Social Attitudes and the Gender Pay Gap in the USA in Recent Years. *International Journal of Social Economics*, 34(4), 268–275. <https://doi.org/10.1108/03068290710734226>
- The gender pay gap situation in the EU. (2020). European Commission. [https://ec.europa.eu/info/policies/justice-and-fundamental-rights/gender-equality/equal-pay/gender-pay-gap-situation-eu\\_en](https://ec.europa.eu/info/policies/justice-and-fundamental-rights/gender-equality/equal-pay/gender-pay-gap-situation-eu_en) (accessed: October 25, 2020).
- van Mensvoort, C., Kraaykamp, G., Meuleman, R. & van den Brink, M. (2020). A Cross-Country Comparison of Gender Traditionalism in Business Leadership: How Supportive Are Female Supervisors? *Work, Employment and Society*, 35(4), 793–814.
- Women remain outnumbered in management*. (2020). Eurostat, March 3. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/edn-20210305-2> (accessed: October 25, 2020)
- Zawisza, M., Luyt, R. & Zawadzka, A. (2012). Ambivalence Toward Men: Comparing Sexism Among Polish, South African and British University Students. *Sex Roles*, 66(7–8), 453–467.

**Adriana Merta-Staszczak**

Wrocław University of Science and Technology  
Faculty of Management  
e-mail: [adriana.merta-staszczak@pwr.edu.pl](mailto:adriana.merta-staszczak@pwr.edu.pl)

**Krzysztof Serafin**

Wrocław University of Science and Technology  
Faculty of Management  
e-mail: [krzysztof.serafin@pwr.edu.pl](mailto:krzysztof.serafin@pwr.edu.pl)

**Bartosz Staszczak**

Wrocław University of Science and Technology  
Faculty of Management  
e-mail: [bartosz.staszczak@pwr.edu.pl](mailto:bartosz.staszczak@pwr.edu.pl)

## **Spoleczna odpowiedzialność uczelni na przykładzie Politechniki Wrocławskiej**

---

### **University social responsibility on the example of Wrocław University of Science and Technology**

The research problem described in the title of the article can be formulated as a question: by what means is the idea of the University's social responsibility implemented at the Wrocław University of Science and Technology in its operation? We are talking here about the idea of *sensu largo*, because universities' social responsibility requires an even more complete theoretical conceptualization. This idea refers to the theoretically recognized, complex, constantly changing, and multi-directional and network cooperation between the University and the heterogeneous environment. The conclusions of this submission may be a stimulus for further research on the developing concept of university social responsibility. The first part of the article is based on the analysis of the literature of the subject, while the second part examines documents.

**Keywords:** Higher Education, sustainable development, ethical codes, academic community, management

**JEL Classification:** I23, M14

---

## 1. Wprowadzenie. Filozoficzne podstawy społecznej odpowiedzialności uczelni

Problem badawczy określony tytułem artykułu można sformułować w postaci pytania: przy użyciu jakich środków idea społecznej odpowiedzialności uczelni jest realizowana na Politechnice Wrocławskiej (PWr) w obszarach jej funkcjonowania. Mówimy tutaj o idei sensu largo, ponieważ społeczna odpowiedzialność uczelni wymaga jeszcze pełniejszej teoretycznej konceptualizacji. Zaznaczyć należy, że idea ta odnosi się do złożonego, wciąż zmieniającego się i teoretycznie rozpoznawanego – zarazem wielokierunkowego i sieciowego procesu współpracy uczelni z heterogenicznym otoczeniem. Konkluzje płynące z niniejszego przedłożenia mogą stanowić asumpt do dalszych badań nad rozwijającą się koncepcją społecznej odpowiedzialności uczelni. Pierwsza część artykułu opiera się na analizie literatury przedmiotu, w drugiej natomiast zastosowano metodę badania dokumentów.

Zasadniczym celem Deklaracji Społecznej Odpowiedzialności Uczelni (2017) jest generowanie świadomości społecznej na temat roli, jaką szkolnictwo wyższe spełnia w kształtowaniu warunków dla zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Deklaracja motywuje uczelnie do promowania idei zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności zarówno w badaniach naukowych, jak i kształceniu oraz rozwiązaniach organizacji. Kluczem do filozoficzno-etycznych fundamentów tak określonej koncepcji SOU (Społecznej Odpowiedzialności Uczelni) jest z jednej strony aksjologiczny wymiar teorii zrównoważonego rozwoju, z drugiej natomiast idea odpowiedzialności społecznej respective instytucjonalnej, przybierającej formę CSR (ang. *Corporate Social Responsibility*).

## 2. Idea zrównoważonego rozwoju

Zasada zrównoważonego rozwoju, jako idea globalnego rozwoju, będąca przedmiotem zainteresowań wielu organizacji międzynarodowych, ma jednocześnie status ważnego elementu systemu prawa międzynarodowego. W Polsce posiada rangę konstytucyjną (art. 5 Konstytucji RP), stanowiąc także ideę regulatywną dla Deklaracji SOU. Idea zrównoważonego rozwoju, w okolicznościach globalnego kryzysu ekonomiczno-ekologicznego, jawi się jako alternatywna droga rozwoju

wspólnoty ludzkiej. Fundamentalną kategorią aksjologiczno-etyczną tej idei jest odpowiedzialność za przyszłe pokolenia. Znajduje konkretyzację w koncepcjach ekofilozoficznych, postulatach zbudowania niemal nowej cywilizacji ludzkiej, gwarantującej niwelowanie zagrożeń dla dalszego istnienia ludzkości. Idea zrównoważonego rozwoju suponuje zatem nowe idee antropologiczne, respective nowe pojmowanie wspólnoty ludzkiej (Gawor, 2006). Właściwe zastosowanie koncepcji zrównoważonego rozwoju wymaga z jednej strony rozpoznania, w jakich aktach normatywnych występuje to pojęcie, z drugiej natomiast odniesienia go do systemu aksjologicznego, bez którego właściwa implementacja tej idei nie jest możliwa. Uwzględnianie głównie prawnego rozumienia zasady zrównoważonego rozwoju, zredukowanie go do znaczenia definicyjnego, przekłada się na prawny proces decyzyjny w taki sposób, że zasada ta jest stosowana w sposób niepełny. Kontekst etyczno-filozoficzny bowiem poszerza istotnie jej treść o wartości na przykład idealne czy autoteliczne (Klimska i Syryt, 2018).

Podstawowym założeniem zasady zrównoważonego rozwoju jest teza, że na każdej generacji ludzkiej ciąży odpowiedzialność za przyszłe pokolenia (Birnbacher, 1999). Przesłanką tej tezy jest natomiast przekonanie o powiązaniu zarówno systemów gospodarczych, ludzkich i środowiskowych, jak i dobrobytu następujących po sobie generacji. Chodzi więc o zapewnienie społeczeństwu optymalnie wysokiej jakości życia przy jednoczesnym zachowaniu równowagi pomiędzy wzrostem gospodarczym a stanem ekosystemów. W tym kontekście, poszukując filozoficznego ugruntowania koncepcji zrównoważonego rozwoju, uzasadnia się, że nie istnieje nieuchronny antagonizm pomiędzy naturą i kulturą. Konfrontacja głównych idei ekofilozofii i tradycyjnej filozofii ujawnia motyw „nowej filozofii”, która – przyznając biosferze autoteliczną wartość – bada możliwości harmonijnej koegzystencji z nią człowieka. Na gruncie tak określonej filozofii (ekofilozofii) postuluje się implementację rozwoju zrównoważonego w bieg rozwojowy zachodniej cywilizacji. Na gruncie biocentrycznej ekofilozofii dokonuje się swoich „przesunięć” aksjologicznych w relacji do tradycyjnych, antropocentrycznych etyk, ponieważ następuje przewartościowanie dzikiej przyrody i propozycja nowej hierarchii wartości, w obrębie której wartości biosferyczne zyskują wyższość w stosunku do wartości świata ludzkiego (Piątek, 2007).

Zasada zrównoważonego rozwoju ma aspekt filozoficzny w tym sensie, że teoretycy zagadnienia reprezentują określone, często niewyrażane explicite stanowiska antropologiczne, aksjologiczne, metafizyczne, a nawet historiozoficzne co do kwestii doskonalenia się człowieka w wymiarze cywilizacyjnym, ekonomicznym, moralnym itp.<sup>1</sup> W tym kontekście można nawet mówić o filozoficznych *sensu largo* uwarunkowaniach zrównoważonego rozwoju, tj. czynnikach pozytywnie bądź negatywnie wpływających na jego realizację. Nie chodzi przy tym

<sup>1</sup> Analiza filozoficznych założeń w Raporcie Brundtland, kluczowym dla zasady zrównoważonego rozwoju, ujawnia takie stanowiska metafizyczne, teoriopoznawcze i metodologiczne, jak: monizm i naturalizm metafizyczny, holizm, determinizm, empiryzm genetyczny, krytyczny realizm. Założenia z obszaru etyki i filozofii politycznej to idee sprawiedliwości, odpowiedzialności, globalizmu, dobra wspólnego, kosmopolityzmu, egalitaryzmu oraz równości. Raport zakłada ponadto historiozoficzną ideę postępu, którego twórca (człowiek) charakteryzuje się racjonalnością, posiada wolną wolę i sumienie (umiarkowany antropocentryzm) (Papuziński, 2017, s. 139).

jedynie o przywoływanie koncepcji z gruntu akademickiej filozofii, lecz o światopoglądowe przekonania dotyczące rozumienia świata i roli człowieka, zasadnicze wartościowania, idee przewodnie i paradygmaty, które określają sposób świadomego, cywilizacyjnego przekształcania przyrody i kultury. Jak zaznacza Zbigniew Hull (2008, s. 29), sprzyjające realizacji zrównoważonego rozwoju są takie – w szerokim i potocznym sensie – filozofie, które „(...) w warstwie aksjologicznej odwołują się do wartości biocentrycznych, humanizmu ekologicznego i ekoestetyki, ukazują potrzebę rozwijania ludzkiej duchowości, a także proponują i propagują różne systemy etyki środowiskowej. Istotne jest tu również zwrócenie uwagi na estetyczne walory przyrody i idea włączenia wartości ekologicznych w proces percypowania i przeżywania świata przez człowieka”. W kontekście problemu niniejszego artykułu należy podkreślić, że bodajże najwyraźniejszą paralełą pomiędzy stanowiskami profesjonalnej filozofii a praktycznymi aspektami zrównoważonego rozwoju jest odpowiedzialność za przyszłe pokolenia (Jonas, 1996; Birnbacher, 1999).

Jak zostało wspomniane, koncepcja zrównoważonego rozwoju przyjmuje określone założenia filozoficzne, lecz osobną kwestię stanowi to, czy należy porzucić na rozmaitych filozoficznych ujęciach, próbujących systematyzować dotychczasowy wieloaspektowy dyskurs tego przedmiotu, czy też należy formułować filozofię zrównoważonego rozwoju. Uznanie za słuszny drugiego członu alternatywy rodzi pytanie o podstawowe założenia takiej filozofii. Metafizycznymi i antropologicznymi założeniami filozofii zrównoważonego rozwoju są m.in.: a) realizm i monizm naturalistyczny, tj. przekonanie o niezależnym od człowieka istnieniu rzeczywistości przyrodniczej i społecznej, które są bytową jednością (świat społeczny jest integralną częścią natury, a człowiek nie może być pojmowany jako byt ontologicznie odmienny wobec przyrody); b) racjonalność ludzkiej natury wyrażająca się w harmonii pomiędzy poznaniem świata, jego opanowaniem i postępem moralnym. Ujęcie jako jedności wielowymiarowej rzeczywistości biosfery (przyroda) i socjosfery (kultura) oraz zachodzenie pomiędzy tymi wymiarami istotnych zależności (np. biosfera z jednej strony warunkuje możliwość istnienia kultury, z drugiej strony tworzenie kultury stanowi przewyciężanie ograniczeń biologicznych) ujawnia wystarczającą przesłankę odpowiedzialności człowieka za całość bytu (Papuziński, 2013, s. 12). Generalizując, złożoność problematyki zrównoważonego rozwoju i zawieranie w niej aspektów nie tylko etycznych, lecz także ekonomicznych, politycznych, społecznych i innych suponuje przyjęcie filozofii społecznej respective politycznej za fundamentalną płaszczyznę rozważań. Padają propozycje, by filozofii zrównoważonego rozwoju stawiać cele rozpoznania, analizy i interpretacji ontologicznych, aksjologicznych i historiozoficznych „przedsądów” formułowanych przez reprezentantów różnych dyscyplin naukowych w przedmiocie zrównoważonego rozwoju, aby sprowokować ich samookreślenie w kwestii rozumienia statusu człowieka na Ziemi (Papuziński, 2006, s. 27).

W odniesieniu do swego programu zrównoważonego rozwoju nie można mówić o jednej aksjologii, rozumianej jako spójny, usystematyzowany i uzasadniony system wartości. Decydują o tym zarówno wielość teoretycznych

ujęć zrównoważonego rozwoju na gruncie różnych dyscyplin naukowych, jak i społeczne konteksty, a więc i rozmaite aksjologiczne preferencje środowisk, w których jest on realizowany lub badany. Na podstawie prac z zakresu filozofii zrównoważonego rozwoju, dokumentów prawnych, politycznych, strategii wdrażających zasadę zrównoważonego rozwoju itp. można by zatem formułować rozmaite, i często nieprzystające do siebie, katalogi wartości<sup>2</sup>. Do wartości fundamentalnych jednak i uniwersalnych (zob. K. Najder-Stefaniak, 2017) – w tym sensie, że możliwych do zaakceptowania przez każdego człowieka – należą: życie, zdrowie i sprawiedliwość oraz odpowiedzialność za ich realizację. Andrzej Papuziński w odniesieniu do zrównoważonego rozwoju proponuje system aksjologiczny złożony z kilku poziomów wartości: idealne (konstrytutywne), autoteliczne (praktyczne), instrumentalne (praktyczne). Do wartości idealnych należą: godność osoby ludzkiej, postęp i sprawiedliwość, człowiek jako jednostka, jakość życia. Wartości autoteliczne to: perspektywy rozwoju i działania, bezpieczeństwo bytowe, społeczny potencjał produkcyjny. W grupie wartości instrumentalnych natomiast sytuują się m.in.: zrównoważona konsumpcja, prawdopodobność cen i rewolucja efektywności, zachowanie potencjału usługowego natury (Papuziński, 2013, s. 10–11).

### 3. Społeczna odpowiedzialność

Problematyka odpowiedzialności w filozofii sięga korzeniami czasów antycznych: Demokryta z Abdery, Platona, Arystotelesa i innych myślicieli tego okresu. Kwestia odpowiedzialności jest ważna u E. Kanta, mocno obecna w filozofii egzystencjalnej (S. Kierkegaard, J.-P. Sartre, A. Camus), lecz szczególne miejsce w filozofii zajmuje dzięki dialogikom (M. Buber, E. Levinas), a także przedstawicielom fenomenologicznej materialnej etyki wartości (D. von Hildebrand, M. Scheler, R. Ingarden). Odpowiedzialność jest przedmiotem namysłu w kontekście dynamicznych zmian cywilizacyjnych XX i XXI wieku (H. Jonas, G. Picht, K.-O. Apel, D. Birnbacher).

Odpowiedzialność jednostkowa ma przynajmniej trzy aspekty eksplikacji: egzystencjalny (głównie w ujęciu dialogiki M. Bubera, E. Levinasa, a w Polsce J. Tischnera), moralny i prawny. Istotnym kontekstem refleksji na temat odpowiedzialności instytucjonalnej jest fakt występowania we współczesnym świecie organizacji o charakterze globalnym, których wielkość oraz złożoność organizacyjna osiągnęły poziom tak wysoki, że pojedynczy człowiek nad tymi „bytami społecznymi” nie sprawuje już kontroli. Dzieje się tak chociażby w przypadku rynków finansowych, żyjących swoim życiem w nurcie samosterowności (por.

---

<sup>2</sup> Różnie zorientowane filozofie zrównoważonego rozwoju zawierają odmienne założenia aksjologiczne, uznając różne wartości prymarne: a) solidarność z innymi ludźmi i przyszłymi pokoleniami (pragmatyczna filozofia zrównoważonego rozwoju); b) dobra materialne (konserwatorska filozofia zrównoważonego rozwoju); c) życie w każdej postaci, solidarność człowieka z przyrodą (systemowa filozofia zrównoważonego rozwoju) (Papuziński, 2006, s. 28–29).

Filek, 2015). Ścisłe rozumienie odpowiedzialności zarówno egzystencjalnej, jak i etycznej wymaga określenia statusu etycznego podmiotowości korporacji czy instytucji. Z uwagi na to, że podmiotowość moralną mają jedynie jednostki, przypisanie jej odpowiedzialności moralnej nie jest możliwe. Społeczna odpowiedzialność ma podstawę we współodpowiedzialności konkretnych podmiotów moralnych (osób) tworzących społeczność jako *byt sui generis*. Zaznaczyć przy tym należy, że sama koncepcja CSR, której SOU jest swojego rodzaju pochodną, aplikacją do specyfiki działania podmiotów akademickich, jest dyskusyjna.

Prekursorem krytyki CSR jest amerykański ekonomista Milton Friedman, który twierdzi, że w gospodarce wolnorynkowej jedynym obowiązkiem przedsiębiorstw wobec społeczeństwa jest wykorzystywanie zasobów i maksymalizacja zysku, przy zachowaniu legalności działań i poszanowaniu zasad etycznych akceptowalnych społecznie (Friedman, 1999). Pośród krytycznych uwag i argumentów wskazuje się choćby na to, że społeczna odpowiedzialność jest wykorzystywana jako skuteczne narzędzie działań marketingowych, a publicznie przedstawiane przez przedsiębiorstwa przesłanki przedsięwzięć społecznie odpowiedzialnych są zwyczajnie fałszywe. Przyjmowanie postawy odpowiedzialnej społecznie, jednoznacznie aksjologicznie pozytywnej, faktycznie ma prozaiczną motywację, jaką jest wyłącznie maksymalizacja zysku. Podnosi się także argument, że CSR jest oderwana od realiów codzienności działalności gospodarczej i jako taka ma charakter czysto teoretyczny. Badania empiryczne zdają się potwierdzać, że w ogóle w przedsiębiorstwach małych i średnich działania CSR nie są znane powszechnie (zob. Dembińska, 2015). Ponadto działania CSR w aspekcie historycznym jawią się jako rezultat przemian ekonomiczno-społecznych, które wcale nie były ukierunkowane na zwiększenie odpowiedzialności przedsiębiorstw, lecz na dostosowanie się do coraz bardziej globalnej gospodarki rynkowej. Koncepcja CSR krytykowana była nie tylko przez ekonomistów o orientacji indywidualistycznej, lecz także przedstawicielei wielkich korporacji. Zyskała natomiast zainteresowanie średnich przedsiębiorstw, przybierając formę elementu strategii zarządzania. Oprócz oczywistej słabości CSR, jaką jest opcja traktowania jej jako cynicznego środka marketingowego, wskazuje się na pochodną tej idei, tj. Corporate Citizenship, czyli przekształcenie korporacji w podmioty obywatelskie w celu wprowadzenia ludzi biznesu do podmiotów ustawodawczych i powiększenia władzy nad rynkiem, a nawet państwem (Filek, 2015, s. 159–160). Warto w tym kontekście zwrócić uwagę, że trudność w określeniu odpowiedzialności podmiotów społecznych ma źródło w przekształceniu filozoficznego pojęcia wolności na gruncie ekonomii, które redukowało wolność do jej aspektu negatywnego („wolność od”). W tym kontekście Janina Filek (2015, s. 142) pisze: „(...) jak określić odpowiedzialność korporacji w kontekście faktu, że jest ona bytem zbiorowym, zarówno w aspekcie własnościowym, jak i zarządczym, zsumowanie odpowiedzialności jednostek ją tworzących nie daje rozstrzygnięć praktycznych przy ewentualnej konieczności pociągnięcia jej do odpowiedzialności prawnej, a tym bardziej moralnej (społecznej)”.

Jeżeli przyjąć, że SOU jest swoistą aplikacją CSR na grunt szkolnictwa wyższego i nauki, to konsekwentnie wydaje się dziedziczyć także jej – przynajmniej



niektóre – problemy teoretyczne, choćby metodologiczne. Zjawiska uznawane przez zwolenników za przejawy CSR można ująć za pomocą funkcjonujących już kategorii ekonomiczno-socjologicznych. Innymi słowy, tak przedmiot materialny, jak i formalny CSR są już obiektami badań innych nauk<sup>3</sup>. W koncepcjach CSR nie ma jasnego uzasadnienia odpowiedzialności podmiotów prawnych życia publicznego względem interesariuszy. Wydaje się bowiem, że sama koncepcja odpowiedzialności nie jest dostatecznie wyeksplikowana. Zasadnicze pytanie o CSR ma charakter aksjologiczny: czy działania charakteryzowane jako CSR są wartością autoteliczną czy też relacyjną względem zysku. Innymi słowy, czy byłyby realizowane wówczas, gdyby nie były opłacalne? Negatywna odpowiedź na to pytanie sugerowałaby, że społeczna odpowiedzialność biznesu jest wyrazem dążenia do powiększania kontroli nad zachowaniami konsumentów i maksymalizacji różnie pojętych zysków. W przypadku SOU chodziłoby na przykład o wizerunek uczelni. W krytyce CSR zwraca się również uwagę, że dominująca jej wykładnia skutkuje zamieszczeniem pojęciowym, ponieważ odpowiedzialność firm względem konkretnej grupy interesariuszy zastępuje abstraktami. Społeczna odpowiedzialność, w świetle koncepcji CSR, jest domeną prywatności jednostek niewpływającą na regulację etycznych zachowań poszczególnych grup interesariuszy. Faktycznie pomniejsza wagę pojęcia odpowiedzialności za skutki działań gospodarczych (Soin, 2019, s. 57). Rację ma Maciej Soin, twierdząc, że „zadaniem etyki biznesu nie jest przeobrażenie przedsiębiorców i menedżerów w prospołecznych aktywistów, ale skuteczna implementacja postulatów etycznych w relacjach firmy z jej interesariuszami. Podstawowym środkiem tego rodzaju działań są zaś regulacje prawne, o czym można się przekonać na przykładzie sukcesów w zakresie prawa pracy, uprawnień konsumenckich, a także ochrony środowiska” (Soin, 2019, s. 67).

Innymi słowy, aksjologiczne systemy etyki i ekonomii są radykalnie odmienne ze względu na naczelne wartości, wytyczające hierarchiczne uporządkowanie pozostałych wartości tych systemów. Z jednej strony mamy naczelną wartość dobra etycznego (różnie rozumianego), z drugiej zaś zysku ekonomicznego. Zachowania uznawane za etyczne w biznesie mogą być skutecznie wzmacniane jedynie przy użyciu regulacji prawnych. Istotnie, prawo staje się wówczas instrumentem etyki. Tylko że ceną, jaką etyka wówczas płaci, jest rezygnacja z intencji jako konstytutywnego momentu czynu ludzkiego. Tym sposobem w obszarze etyki biznesu pozostają etyki przyjmujące możliwe do zobiektywizowania konstytutywny czyn ludzki, tj. jego następstwa. Z drugiej strony rezygnacja z intencji jako istotnego czynnika kwalifikującego moralnie czyn ludzki w aspekcie dobra i zła, charakterystycznego dla etyk przekonań, pozwala na usunięcie faktycznej separacji pomiędzy etyką a biznesem.

---

<sup>3</sup> W tym kontekście Rafał Wodzis (2013, s. 196) zwraca uwagę, że „(...) zakres pojęcia CSR, który najczęściej próbuje się ustalić wskazując na osiągnięcia, czyli rezultaty związane z aplikacją idei CSR, jest niewyraźny, a na pewno trudno uchwytne. Takie stwierdzenie oczywiście nie wyklucza ani tego, że zakres CSR może zostać ustalony, ani tego, że podejmowanie działań związanych z CSR przynosi wymierne rezultaty. Jako poważny jawi się jednak problem ze wskazaniem tego, co wchodzi w zakres i jakich rezultatów można się spodziewać dzięki stosowaniu CSR”.

#### 4. „Odpowiedzialność za przyszłość” w działaniach uczelni

Zagadnienie społecznej odpowiedzialności uczelni jest wynikiem ewoluujących wyzwań społeczno-gospodarczych oraz naturalnie poszerzającej się roli uczelni związanej z oczekiwaniami pracowników i studentów oraz ich otoczenia. Wpływ na rozwój nowych idei i wymagań związany jest również z rosnącym znaczeniem wiedzy oraz wyższego wykształcenia, które definiuje rozwój osobisty oraz ścieżkę kariery zawodowej. W ostatnim półwieczu nastąpił intensywny rozwój edukacji menedżerskiej oraz przedmiotów z tym związanych. Dynamika ta szczególnie zauważalna była w Stanach Zjednoczonych już w latach 70. XX w. W 1971 r. studenci uczący się w szkołach biznesu stanowili 14%, a w 2001 r. aż 22% (Górski, 2013, s. 100). Amerykańskie szkoły biznesu działające przy uniwersytetach kreowane były na jednostki mające przede wszystkim poprawić sytuację zawodową i materialną absolwentów (Pfeffer i Fong, 2004, s. 10–12, 15–16). Powodowało to jednak zjawiska negatywne z punktu widzenia zysku społecznego kreowanego zazwyczaj przez szkoły wyższe, prowadząc do obniżania się jakości i standardów kształcenia oraz pomijania wartości etycznych (Pfeffer i Fong, 2004, s. 5, 8). Natomiast szkoły biznesu utrzymujące wartości akademickie i nienastawione przede wszystkim na zys finansowy odnosiły mniejszy sukces na rynku edukacji (Pfeffer i Fong, 2004, s. 9). Taki sposób postrzegania biznesu – jedynie jako narzędzia zysku finansowego – nie prowadził do rozwoju nowych koncepcji zarządzania (Pfeffer i Fong, 2004, s. 3–4). W Polsce również obserwowane było zwiększone zainteresowanie kierunkami zarządzania i administracji, choć tendencja ta ujawniła się szczególnie w ostatnich latach. Według statystyk na kierunkach kształcenia związanych z biznesem i administracją studiowało (w formie stacjonarnej i niestacjonarnej) najwięcej studentów spośród wszystkich uczących się (*Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, 2019, s. 359–360). W latach 2017–2018 było to 228 798 osób (17,7% wszystkich studiujących), a w 2018–2019 – 220 311 (17,9%)<sup>4</sup>.

Obraz uczelni niemal od momentu jej powstania nie opierał się jedynie na przekazywaniu wiedzy i tworzeniu wspólnoty nauczycieli i studentów, ale również na kształtowaniu tradycji i wartości akademickich. Wypracowanie jednak postulatów związanych ze społeczną odpowiedzialnością uczelni jest pewnym novum, choć już dziś uwzględnianym w strategiach i misjach szkół wyższych. Koncepcja ta rozwinęła się ze wcześniej wdrażanych działań związanych ze społeczną odpowiedzialnością biznesu opartą na trzech filarach: społeczeństwa, odpowiedzialności i przedsiębiorstwa lub, w innym ujęciu na aspektach ekonomicznych, społecznych i ekologicznych. Proces dobrowolnego wprowadzenia w firmach działań na rzecz tych składowych został zinstytucjonalizowany poprzez tworzenie odpowiednich komórek w przedsiębiorstwie, a nawet wprowadzony

<sup>4</sup> W roku akademickim 2018/2019 odsetek studiujących na poszczególnych kierunkach kształtował się następująco: dziennikarstwo i informacja – 13,36%; społeczne – 9,98%; inżynierijno-techniczne – 9,69%; matematyczne i statystyczne – 7,87%; pedagogiczne – 6,85%; technologiczno-teleinformatyczne – 5,46%; językowe – 5,24%; architektura i budownictwo – 4,5%; prawne – 3,72%; produkcja i przetwórstwo – 2,76%; artystyczne – 2,7%; humanistyczne – 1,79%; fizyczne – 1,59%; biologiczne – 1,07%; rolnicze – 0,97%; nauki o środowisku – 0,34%.

jako element nowoczesnego zarządzania uwzględniany w działalności firm, stowarzyszeń biznesowych i organizacji pozarządowych (Utting, 2003, s. 11).

Jednym z najważniejszych przełomów w poszerzaniu roli społecznie odpowiedzialnej uczelni była Światowa Deklaracja UNESCO wydana w 1998 r. Podkreślono w niej m.in., że szkoły wyższe są istotnymi czynnikami rozwoju kulturalnego, społeczno-gospodarczego i środowiskowego w zakresie globalnym (*Światowa deklaracja UNESCO. Szkolnictwo wyższe XXI wieku: od wizji do działania*, 1999, s. 6). W art. 2 zamieszczono następujący zapis: „placówki szkolnictwa wyższego, ich kadra i studenci powinni dyskutować o problemach etycznych, kulturowych i społecznych z zachowaniem całkowitej niezależności i pełnej odpowiedzialności, przyjmując wobec społeczeństwa rolę autorytetu intelektualnego niezbędnego do refleksji, rozumienia i działania” (*Światowa deklaracja UNESCO...*, 1999, s. 9). Wyjątkowe znaczenie miało tu podkreślenie odpowiedzialności edukacji wyższej, głównego wykładnika działań etycznych oraz ważnej części składowej koncepcji Społecznej Odpowiedzialności Uczelni (SOU). W przypadku SOU (University Social Responsibility, USR) jego podstawę miała tworzyć potrzeba wzmocnienia zaangażowania obywatelskiego i aktywnego obywatelstwa. Były one oparte na następujących działaniach: wolontariat, podejście etyczne, rozwijanie postawy obywatelskiej poprzez zachęcanie studentów, kadry akademickiej do świadczenia usług społecznych na rzecz lokalnej społeczności lub promowania ekologicznego, środowiskowego zaangażowania na rzecz lokalnego i globalnego zrównoważonego rozwoju (Vasilescu, Barna, Epure i Baicu, 2010, s. 4178). W nieco innym ujęciu SOU opierać się powinna na czterech podstawowych elementach: badania, poszerzanie wiedzy, zarządzanie, nauczanie poprzez świadczenie usług edukacyjnych i transfer wiedzy zgodnie z zasadami etycznymi, dobrym zarządzaniem, poszanowaniem środowiska, zaangażowaniem społecznym i promowaniem wartości (Giuffré i Ratto, 2014, s. 233).

Innym ważnym dokumentem była publikacja Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) z 2008 r., szczegółowo opisująca mechanizmy i potrzeby szkolnictwa wyższego w Polsce. Jako priorytetowe działania w polskim szkolnictwie wyższym wskazano tam m.in. potrzebę nieustannego podwyższania jakości kształcenia, dążenie do wyrównywania szans w szkolnictwie wyższym, a także zintegrowanie prac badawczych z gospodarką i społeczeństwem opartym na wiedzy.

W Polsce jedną z koncepcji analizowanego tematu opracowała Grupa robocza do spraw społecznej odpowiedzialności uczelni, działająca przy Zespole do spraw Zrównoważonego Rozwoju i Społecznej Odpowiedzialności Przedsiębiorstw – organie pomocniczym Ministra Inwestycji i Rozwoju. Przyjęto tam, że SOU oznacza strategiczne i systemowe podejście do zarządzania uczelnią i budowania współpracy i dialogu z interesariuszami, które przyczynia się do zrównoważonego rozwoju, kształtowania wartości i postaw społeczeństwa obywatelskiego, wspierania wartości akademickich, tworzenia nowych idei, podtrzymania oraz rozwoju kompetencji naukowych i dydaktycznych mających wpływ na efektywność działalności i innowacyjność (Kulczycka i Pędziwiatr, 2019, s. 9). Definicję

tę należałoby poszerzyć o całe otoczenie uczelni, uwzględniając w nim nie tylko osoby bezpośrednio związane z uczelnią oraz wrażliwość na zmiany i potrzeby społeczne, jednak wydaje się ona bardzo trafna. Efektem pracy zespołu była „Deklaracja społecznej odpowiedzialności uczelni”, którą w 2017 r. podpisały 23 uczelnie polskie (w tym Politechnika Wrocławska). W dokumencie znalazły się postulaty dotyczące m.in.: pielęgnowania wartości akademickich (sumienność, obiektywizm, niezależność, otwartość, przejrzystość); kształtowania postaw obywatelskich; upowszechnienia idei równości, różnorodności i tolerancji opartych na prawach człowieka; uwzględniania w dydaktyce oraz realizowania w projektach zagadnień z zakresu etyki, społecznej odpowiedzialności biznesu, zrównoważonego rozwoju i innowacji społecznych; podejmowania i rozwijania współpracy w badaniach wdrożeniowych i naukowych z otoczeniem uczelni; przestrzegania zasad ładu organizacyjnego; zapewnienia transparentności działań uczelni przy minimalizowaniu negatywnych zjawisk; kierowania się zasadami etyki i odpowiedzialności w procesie nauczania i prowadzenia badań (*Deklaracja społecznej odpowiedzialności uczelni*, 2017). W oparciu o powyższe można dokonać podziału, wyróżniając trzy kategorie tworzące społeczną odpowiedzialność uczelni:

- (1) prospołeczność jako promowanie i kształtowanie wartości społecznych, zaangażowanie z uwzględnieniem etosu akademickiego;
- (2) szeroko pojęta edukacja z uwzględnieniem wyrównywania szans, rzetelności i podnoszenia jakości kształcenia i prowadzonych badań;
- (3) budowanie trwałych więzi i relacji uczelni z otoczeniem na zasadzie uczciwej konkurencji i współpracy.

Ze względu na rolę uczelni, jej udział w tworzeniu przyszłości poprzez kształtowanie nowych pokoleń ma ona charakter instytucji służącej otoczeniu (Cybał-Michalska, 2015, s. 93). Jednakże oczekiwania wobec niej w zakresie społecznej odpowiedzialności rosną. Podkreślane jest znaczenie oddziaływania na całe środowisko społeczno-gospodarcze, a nie jedynie podejmowanie odpowiedzialności za kształcenie młodych ludzi i kształtowanie ich postaw jako obywateli aktywnych społecznie i zawodowo (Ławicka, 2016, s. 218).

W toczącej się dyskusji na temat tego, jak powinna zmienić się szkoła wyższa, najczęściej wskazuje się na konieczność dodania trzeciej, obok badań naukowych i kształcenia wyższego, misji kontaktów z otoczeniem społeczno-gospodarczym – edukację obywatelską (Kościelniak i Makowski, 2011, s. 10), która wpisuje się w budowanie nowoczesnej uczelni.

## 5. Specyfika społecznej odpowiedzialności uczelni na Politechnice Wrocławskiej

Zakres społecznej odpowiedzialności szkół wyższych został określony przez dokumenty ogólnokrajowe: Ustawa – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce, Ustawa o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki, statuty uczelni oraz kodeksy: „Dobre praktyki w szkołach wyższych”

(2007), „Dobre obyczaje w nauce” (1994), „Kodeks Etyki Pracownika Naukowego” (2012). Do dokumentów wyznaczających ramy odpowiedzialnej uczelni przyjmowanych przez poszczególne jednostki należą: strategia, statut, misja i wizja, kodeks dobrych praktyk, kodeks etyki pracowników oraz zasady prowadzenia badań naukowych. Podstawowymi zadaniami uczelni w oparciu o wymienione elementy jest prowadzenie badań naukowych, kształcenie, ale również wychowanie oraz kształtowanie poglądów i postaw w oparciu o etykę w funkcjonowaniu uczelni. Na celach edukacyjnych i naukowych skupia się m.in. strategia uczelni obejmująca ich poszerzanie, urozmaicanie i podnoszenie poziomu poprzez umiędzynarodowienie, rozszerzanie oferty dydaktycznej, a także oferowanie nowoczesnych urządzeń i laboratoriów (*Cele strategiczne uczelni i mierniki stanu realizacji celów*, s. 1). Zadania te nie ograniczają się jednak tylko do studentów i doktorantów. W strukturach Politechniki Wrocławskiej funkcjonował m.in. program „Politechnika dla dzieci – start młodego naukowca”, prowadzony we Wrocławiu i oddziale uczelni w Jeleniej Górze. Powołano także „Akademię Młodych Odkrywców” stanowiącą cykl wykładów dla dzieci w wieku 7–14 lat. W prace te wpisywały się również coroczna organizacja Dolnośląskiego Festiwalu Nauki, aktywne działania Samorządu Studenckiego PWr oraz finansowanie strategicznych kół naukowych.

Istotną kwestią na płaszczyźnie edukacyjnej było wprowadzenie od 2012 r. w szkolnictwie wyższym w całej Polsce Krajowych Ram Kwalifikacji (*Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 2 listopada 2011 r.*, s. 1), które potem zostały zastąpione Polskimi Ramami Kwalifikacji (*Ustawa z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji*). Są one opisane poprzez efekty kształcenia podzielone na trzy kategorie: wiedzy, umiejętności i kompetencji. Dla kierunków technicznych wprowadziły one m.in. wymóg wiedzy oraz kompetencji z zakresu etyki i prawa dotyczących badań naukowych oraz zagadnień inżynierskich. Efekty te na PWr są osiągnane poprzez specjalnie zaprojektowane kursy z etyki (m.in. etyki biznesu, etyki inżynierskiej, etyki badań naukowych) oraz prawa autorskiego, realizowane na pierwszym i drugim stopniu studiów oraz w szkole doktorskiej.

Innymi narzędziami istotnymi w procesie zarządzania szkołą wyższą jest misja i strategia rozwoju. Uwzględnione w nich zostały takie elementy, jak kreatywność, profesjonalizm i współdziałanie, a także podejmowanie odpowiedzialności wobec studentów, społeczeństwa i nauki (Politechnika Wroclawska, Strategia). Działania wynikające przede wszystkim z zadań edukacyjnych zostały poszerzone o budowanie społeczności akademickiej opartej na etosie i wartościach akademickich jako podstawach zarówno funkcjonowania uczelni, jak i nauki, wspieranie kół naukowych, rozwoju karier poprzez zapewnienie wyspecjalizowanej kadry naukowej, nowoczesnych laboratoriów oraz prowadzenie rzetelnych badań naukowych. Należy jednak zaznaczyć, że decyzje uczelni wspierane są przez inicjatywy oddolne, podejmowane przez wydziały oraz organizacje studenckie. Należą do nich m.in. akcje: „Podaruj prezent na święta” (zbiórka prezentów dla chorych dzieci), „Święta z piórem i pazurem” (wspomaganie organizacji prozwierzęcych), „Noce listowanie” (pisanie listów przez studentów, absolwentów i pracowników

do firm z prośbą o wsparcie funduszu stypendialnego dla osób z niepełnosprawnościami), a także „Paczka dla Lwowiaka” z pomocą materialną dla Polaków mieszkających na wschodzie. Czwartym elementem z tego zakresu jest statut uczelni. Na PWr jeden z jego punktów brzmi: „wychowanie studentów w poczuciu odpowiedzialności za państwo polskie, tradycję narodową, umacnianie zasad demokracji i poszanowaniu praw człowieka” (*Statut. Tekst uchwalony przez Senat w dniu 13 czerwca 2019 r.*, 2019, s. 7).

Wewnętrznymi dokumentami opracowanymi i przyjętymi w ostatnich latach przez PWr, regulującymi kwestie wartości etycznych, są: Kodeks etyki pracowników Politechniki Wrocławskiej (2016), Kodeks dobrych praktyk promotora i opiekuna naukowego, Kodeks etyki studenta PWr (2016). Zostały one skierowane do różnych grup tworzących społeczność akademicką, określając podstawowe wartości i powinności (tabela 1).

Tabela 1. Porównanie podstawowych obszarów kodeksów etycznych przyjętych przez Politechnikę Wrocławską

	Kodeks etyki PWr	Kodeks dobrych praktyk promotora i opiekuna naukowego	Kodeks etyki studenta PWr
Interesariusze	Nauczyciele akademicy, pracownicy naukowcy i naukowo-badawczy, administracyjni, władze	Promotorzy, doktoranci	Studenci
Dydaktyka i wychowanie	Sprawiedliwość, rzetelność, jakość procesu dydaktycznego	Relacje oparte na zaufaniu w stosunkach mistrz–uczeń, przekazywanie wzorca sylwetki pracownika naukowego	Uczciwość i przyzwoitość, uczciwe i rzetelne wywiązywanie się z obowiązków edukacyjnych, pogłębianie wiedzy, doskonalenie umiejętności
Badania naukowe	Przejrzystość, otwartość obiektywizm w oparciu o prawa autorskie	Wspólny dorobek oparty na przyzwoitości i honorze, odpowiedzialność, stymulowanie rozwoju naukowego	Czynny udział w zajęciach ponadprogramowych i konferencjach naukowych
Organizacja i administracja	Efektywne, sprawne zarządzanie, integracja z otoczeniem	Przestrzeganie harmonogramu prac	Godne reprezentowanie uczelni
Społeczność akademicka	Życzliwość, sprzeciw wobec patologii życia społecznego i akademickiego	Angażowanie się w inne formy działań (opieka nad kołami naukowymi)	Przestrzeganie zasad dobrego wychowania i kultury osobistej

Źródło: opracowanie własne

W ostatnim czasie na uczelni zintensyfikowano działania związane z odpowiedzialnością. Jednym z nich było powołanie na nową kadencję pełnomocników rektora ds. przeciwdziałania dyskryminacji oraz ds. osób z niepełnosprawnością. Rok akademicki 2019/2020 przyniósł też wiele wyzwań związanych z pandemią, a polskie uczelnie włączyły się w pomoc w przeciwdziałaniu rozprzestrzeniania się koronawirusa SARS-CoV-2. Na Politechnice Wrocławskiej rozpoczęto badanie proteaz jako dróg do produkcji leków na COVID-19, opracowano służę ła-

twiającą dezynfekcję personelu medycznego, uruchomiono produkcję przyłbic i ich darmową dystrybucję do szpitali na terenie Dolnego Śląska, a w dwóch akademikach przygotowano miejsca kwarantanny dla pracowników i studentów. Prowadzono również projekty informatyczne: „Pandemocie” i „Efekt korony”, które służyły analizie danych dotyczących wpływu pandemii na społeczeństwo. Podejmowano działania związane ze wsparciem społeczności akademickiej w mediach społecznościowych. Jednym z nich była akcja pod wspólnym hasłem: #razem PWr – „pokażmy, że w trudnych czasach jesteśmy razem, że tworzymy jedną politechniczną wspólnotę”, do której przyłączyli się studenci i pracownicy.

W nurcie zmian, ale również zauważalnej aktywizacji na początku października 2020 r. na PWr powołano Zespół ds. Społecznej Odpowiedzialności Uczelni, a jego działanie wiązało się ze wspomnianą już Deklaracją Społecznej Odpowiedzialności Uczelni (Zarządzenie wewnętrzne 92/2020 z dnia 9 października 2020 r. w sprawie powołania Zespołu ds. Społecznej Odpowiedzialności Uczelni). Podstawowym zadaniem zespołu jest wsparcie misji uczelni opierającej się na etosie akademickim, a w szczególności:

- (1) opracowanie projektu strategii społecznej odpowiedzialności Politechniki Wrocławskiej;
- (2) przygotowanie raportów społecznych;
- (3) wzmacnianie wartości Politechniki Wrocławskiej jako uczelni angażującej się w dobrowolnie podjęte działania na rzecz społecznego otoczenia;
- (4) inicjowanie i koordynowanie działań w zakresie społecznej odpowiedzialności uczelni;
- (5) integrowanie społeczności akademickiej (kadry nauczycielskiej, studentów i absolwentów, pracowników administracyjnych i władz uczelni) wokół dzielanych wspólnie wartości i celów.

Działaniem wspomagającym zespół zajmujący się odpowiedzialnością uczelni była organizacja jednostki do spraw polityki równości. Rozpoczęła ona działalność na początku grudnia 2020 r., a w jej cele wpisano opracowanie i wdrożenie polityki równościowej i przeciwdziałanie zjawiskom o charakterze dyskryminacyjnym (*Zarządzenie wewnętrzne 113/2020 z dnia 1.12.2020 w sprawie powołania zespołu ds. Polityki Równości Uczelni*).

Na uczelni podejmowane są również działania, których celem jest integrowanie środowiska naukowego wokół kwestii zrównoważonego rozwoju poprzez organizowanie współpracy z jednostkami badawczymi, biznesem, przemysłem i administracją oraz prowadzenie badań, działań edukacyjnych, usług technicznych i szkoleniowych (*Regulamin Centrum Zrównoważonego Rozwoju i Ochrony Klimatu*, Zał. Do ZW 110/2020). W tym celu w listopadzie 2020 r. powołano m.in. Centrum Zrównoważonego Rozwoju i Ochrony Klimatu (*Zarządzenie Wewnętrzne 100/2020 z dnia 25 listopada 2020 w sprawie utworzenia Centrum Zrównoważonego Rozwoju i Ochrony Klimatu w Politechnice Wrocławskiej*). Jednostka ta ma opierać działania na gromadzeniu i rozpowszechnianiu informacji o pracach badawczych (w tym również badawczo-usługowych i eksperckich), edukacyjnych i rozwojowych, wspieraniu i organizacji rozwoju zespołów badawczych oraz szkoleń i warsztatów, a także nawiązywaniu szerokiej współpracy na poziomie lokalnym i globalnym.

## 6. Podsumowanie

Badania literaturowe wskazały na potrzebę pogłębionej refleksji na temat filozoficznych aspektów zrównoważonego rozwoju, w tym szczególnie zagadnień aksjologicznych. Koncepcja SOU jawi się jako obiecująca perspektywa dla stworzenia formy autoregulacji uczelni poszerzającej uwarunkowania prawne, rynkowe i społeczne w obszarze kształcenia, prowadzenia badań naukowych czy tzw. trzeciej misji. Można przypuszczać, że koncepcja społecznej odpowiedzialności uczelni w Polsce będzie dalej dookreślana zarówno w aspekcie teoretycznym, jak i społecznej implementacji. Usunięcia wymagają teoretyczne aporie etycznego aspektu odpowiedzialności podmiotów społecznych (bytów społecznych) z uwzględnieniem ich różnorodnej specyfiki. Uczelnie bowiem z jednej strony realizują społeczną misję uniwersytetu, z drugiej natomiast są włączane w system gospodarczy. Możliwości wykorzystania narzędzi z zakresu odpowiedzialnej uczelni są bardzo szerokie, o czym świadczy przykład Politechniki Wrocławskiej. Ich wykorzystanie uzależnione jest nie tylko od ogólnych decyzji jednostki, ale również od zaangażowania i potrzeb całej społeczności akademickiej.

## Bibliografia

- Birnbacher, D. (1999). *Odpowiedzialność za przyszłe pokolenia* (B. Andrzejewski, P. Jackowski, tłum.). Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Cele strategiczne uczelni i mierniki stanu realizacji celów. [http://bip.pwr.edu.pl/fcp/oGBUKOQtTKlQhbx08SlkTUhZeUTgtCgg9ACFDCwgCFiFPFRYqC15tDXdAGHpEQVgQaxMDOCAEDgMdLA5fRE0OPxZSBw/users/code\\_qB1YIIhFKNRkiWRE7BAJGEF8bVnx8HRoQRyAFREgHFg/cele\\_i\\_mierniki\\_obowiazujace\\_od\\_dnia\\_01012016r.pdf](http://bip.pwr.edu.pl/fcp/oGBUKOQtTKlQhbx08SlkTUhZeUTgtCgg9ACFDCwgCFiFPFRYqC15tDXdAGHpEQVgQaxMDOCAEDgMdLA5fRE0OPxZSBw/users/code_qB1YIIhFKNRkiWRE7BAJGEF8bVnx8HRoQRyAFREgHFg/cele_i_mierniki_obowiazujace_od_dnia_01012016r.pdf) (dostęp: 30.10.2020).
- Cybal-Michalska, A. (2015). *Spoleczna odpowiedzialność uczelni wyższych. Rocznik Lubuski. Polskie szkolnictwo wyższe – stan i perspektywy*, 41(2), 89–96.
- Deklaracja społecznej odpowiedzialności uczelni*. (2017). Warszawa: Ministerstwo Rozwoju, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. <https://humanum.pl/pdf/Deklaracja-Spolecznej-Odpowiedzialnosc-Uczelni.pdf?fbclid=IwAR2fhUj40JfBoBvhEa3N39n47przUmwIUxdk9IQ7PVrgBIT60SdRwW2VeoC> (dostęp: 30.10.2020).
- Demińska, I. (2015). Wątpliwości i krytyczne postawy przedsiębiorstw TSL wobec stosowania zasad społecznej odpowiedzialności na podstawie wyników badań empirycznych. *Acta Universitatis Nicolai Copernici. Ekonomia*, 46(2), 157–172.
- Dobre obyczaje w nauce*. (1994). Warszawa: Komitet Etyki w Nauce Polskiej Akademii Nauk.



- Filek, J. (2015). Wolność i odpowiedzialność w świecie wielkich korporacji. Rozważania wokół pytania: czy wierzymy jeszcze w wolny rynek? *Prakseologia*, 2(157), 137–161.
- Friedman, M. (1999). Społeczna odpowiedzialność biznesu to zwiększanie zysków. W: G. Chryssides, J. Kaler, *Wprowadzenie do etyki biznesu* (H. Simbierowicz, Z. Wiankowska-Ładyka, tłum.) (s. 260–265). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gawor, L. (2006). Idea zrównoważonego rozwoju jako projekt nowej ogólnoludzkiej cywilizacji. *Diametros*, 9, 84–104.
- Giuffrè, L. & Ratto, S. E. (2014). A New Paradigm in Higher Education: University Social Responsibility (USR). *Journal of Education & Human Development*, 3(1), 231–238.
- Górski, P. (2013). Społeczne funkcje edukacji menedżerskiej w portrecie własnym uczelni. *Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku. Zarządzanie szkołą wyższą*, 24, 99–112.
- Hull, Z. (2008). Filozoficzne i społeczne uwarunkowania zrównoważonego rozwoju. *Problemy Ekorozwoju*, 3(1), 27–31.
- Jonas, H. (1996). *Zasada odpowiedzialności. Etyka dla cywilizacji technologicznej* (M. Klimowicz, tłum.). Kraków: Wydawnictwo Platan.
- Klimska, A. & Syryt, A. (2018). Etyczne i prawne uwarunkowania zrównoważonego rozwoju – wprowadzenie do badań. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie*, 123, 197–209.
- Kodeks dobre praktyki w szkołach wyższych opracowany przez Fundację Rektorów Polskich uchwalony przez Zgromadzenie Plenarne Konferencji Rektorów Akademickich Szkół Polskich 26 kwietnia 2007 r.* (2007). Kraków: Fundacja dla Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kodeks Etyki Pracownika Naukowego.* (2012). Warszawa: Komisja do spraw Etyki w Nauce.
- Kościelniak, C. & Makowski, J. (2011). Uniwersytet na rozdrożu. W: C. Kościelniak, J. Makowski (red.), *Wolność. Równość. Uniwersytet* (s. 9–18). Warszawa: Instytut Obywatelski.
- Kulczycka, J. & Pędziwiatr, E. (2019). Definicje SOU. W: E. Jastrzębska, M. Przybysz (red.), *Społeczna odpowiedzialność– znaczenie dla uczelni i sposoby wdrażania* (s. 9–10). Warszawa: Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju.
- Ławicka, M. (2016). Społeczna odpowiedzialność uczelni wyższej w Polsce. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie*, 3, 207–220. <https://doi.org/10.5604/18998658.1228272>
- Najder-Stefaniak, K. (2017). Rozwój zrównoważony i wartości uniwersalne. W: R. F. Sadowski, Z. Łepko (red.), *Theoria i praxis zrównoważonego rozwoju. 30 lat od ogłoszenia Raportu Brundtland* (s. 191–202). Warszawa: To-

- warzystwo Naukowe Franciszka Salezego. <https://doi.org/10.21852/tnfs.2017.2>
- Papuziński, A. (2006). Filozoficzne aspekty zrównoważonego rozwoju – wprowadzenie. *Problemy Ekorozwoju*, 1(2), 25–32.
- Papuziński, A. (2013). Aksjologia zrównoważonego rozwoju: próba typologizacji. *Problemy Ekorozwoju*, 8(1), 5–25.
- Papuziński, A. (2017). Filozofia Raportu Brundtland. W: R. F. Sadowski, Z. Łepko (red.), *Theoria i praxis zrównoważonego rozwoju. 30 lat od ogłoszenia Raportu Brundtland* (s. 127–142). Warszawa: Towarzystwo Naukowe Franciszka Salezego. <https://doi.org/10.21852/tnfs.2017.2>
- Pfeffer, J. & Fong, Ch. T. (2004). The Business School ‘Business’: Some Lessons from the US Experience. *Journal of Management Studies*, 41(8), 1–33.
- Piątek, Z. (2007). Filozoficzne podłoże zrównoważonego rozwoju. *Problemy Ekorozwoju*, 2(1), 5–18.
- Politechnika Wroclawska, Strategia*. <https://pwr.edu.pl/uczelnia/informacje-ogolne/historia-i-rozwoj/strategia> (dostęp: 10.11.2020).
- Regulamin Centrum Zrównoważonego Rozwoju i Ochrony Klimatu*. Zał. Do ZW 110/2020.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*. (2019). Warszawa: GUS.
- Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 2 listopada 2011 r. w sprawie Krajowych Ram Kwalifikacji dla Szkolnictwa Wyższego*. Dz.U. 2011, nr 253, poz. 1520.
- Soin, M. (2019). CSR i etyka przekonania. *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, 22(2), 55–69. <http://dx.doi.org/10.18778/1899-2226.22.2.04>
- Statut. Tekst uchwalony przez Senat w dniu 13 czerwca 2019 r.* (2019). Wrocław: Politechnika Wroclawska.
- Światowa deklaracja UNESCO. Szkolnictwo wyższe XXI wieku: od wizji do działania*. (1999). Nauka i Szkolnictwo Wyższe, 14, 5–18.
- Ustawa z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki*. Dz.U. 2003, nr 65, poz. 595.
- Ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce*. Dz.U. 2018, poz. 1668.
- Ustawa z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji*. Dz.U. 2016, poz. 64.
- Utting, P., (2003). *Promoting Development through Corporate Social Responsibility – Prospects and Limitations*. Global Futures, Third Quarter, pp. 11–13.
- Vasilescu, R., Barna, C., Epure, M. & Baicu, C. (2010). Developing university social responsibility: A model for the challenges of the new civil society. *Procedia. Social and Behavioral Sciences*, 2(2), 4178–4182. <https://read.er.elsevier.com/reader/sd/pii/S1877042810007007?token=61E51B05BE96>

---

3B41BE4E7AB7904829223C4F10202A80109EB642B80F6FCC61016305  
48EF75BB8369A7FED0F403ABB07A (dostęp: 30.10.2020).

Wodzisz, R. (2013). Krytyka CSR – idei odpowiedzialności społecznej organizacji. W: A. Zadroga, K. Sawicki (red.), *Człowiek – społeczeństwo – gospodarka. Perspektywa odpowiedzialności społecznej* (s. 185–198). Lublin: Wydawnictwo KUL.

*Zarządzenie wewnętrzne 92/2020 z dnia 9 października 2020 r. w sprawie powołania Zespołu ds. Społecznej Odpowiedzialności Uczelni. Politechnika Wroclawska.*

*Zarządzenie wewnętrzne 100/2020 z dnia 25 listopada 2020 w sprawie utworzenia Centrum Zrównoważonego Rozwoju i Ochrony Klimatu w Politechnice Wroclawskiej.*

*Zarządzenie wewnętrzne 113/2020 z dnia 01.12.2020 w sprawie powołania zespołu ds. Polityki Równości Uczelni. Politechnika Wroclawska.*



## Editorial Guidelines for Authors

The Editorial Board of the *Annales. Ethics in Economic Life* recommends preparing papers according to the Publication Manual of the American Psychological Association (APA), 6<sup>th</sup> edition.

Some of the most important of them are presented below:

1. **Papers** are typically between **12 to 20 pages**, which is approximately 20 000–40 000 characters (with spaces).
2. **The abstract** for a paper should be included presenting the thesis/hypothesis, the research methods and the main conclusions.

The **keywords** (up to 5) and Journal of Economic Literature (JEL) classification codes should be also included in the text.

3. All papers should be written according to the format:

30 lines per page,  
Times New Roman font, 12 pt  
1.5 line spacing (footnotes 10 pt, single line spacing),  
all margins at 2.5 cm

4. Papers should be submitted *via* email to the address:  
**annaes@uni.lodz.pl**.

Papers should be in *doc*, *docx* or *rtf* format.

5. The paper should be divided into sections numbered with Arabic numerals.
6. Footnotes should be numbered with Arabic numerals. Footnote numbers should be in superscript, without parenthesis or dots.
7. A reference to **an article**:

Author, A. A., Author, B. B., & Author, C. C. (year). Title of article.  
*Title of Periodical*, xx(yy), pp–pp.

Please, include a DOI (Digital Object Identifier) if the journal lists one.

A reference to **a book**:

Author, A. A. (year). *Title of work*. Location: Publisher.  
 Author, A. A. (year). *Title of work* (T. T. Translator, Trans.).  
 Location: Publisher.  
 Author, A. A. (year). *Title of work*. Retrieved from  
<http://www.xxxxxxx>  
 Author, A. A. (year). *Title of work*. doi:xxxxx  
 Editor, A. A. (Ed.). (year). *Title of work*. Location: Publisher.

A reference to **a book chapter**:

Author, A. A., & Author, B. B. (year). Title of chapter. In A. Editor,  
 B. Editor, & C. Editor (Eds.), *Title of book* (pp. xxx–xxx). Location:  
 Publisher.

An **electronic version of a book**:

Author, A. A. (year). *Title of work* [format of a book, i.e. Adobe  
 Digital Editions version, Kindle version, etc].  
 doi:xx.xxxx/xxxxxxxxxxxxx  
 Author, A. A. (year). Title of work. In A. Editor (Ed. & Trans.),  
*Title of work* (Vol. xx, pp–pp). Retrieved from  
<http://books.google.com/books> (Original work published 1956)

14. All terms or quotations from Latin or other foreign languages should be written in italics.
15. **All graphs, tables and figures should be submitted in separate files** and marked with a proper number and reference to the text.  
  
**The journal is printed in greyscale**, thus all the graphical objects should be prepared in the greyscale as well (with a proper contrast and textures).
16. **A list of references in alphabetical order should be added at the end of the paper.**

We kindly ask you to respect the guidelines, since it is a precondition of forwarding an article for the reviewing procedure.

## Wskazówki dla autorów

Redakcja *Annales. Etyka w życiu Gospodarczym* zwraca się o przygotowywanie wszystkich nadsyłanych artykułów zgodnie z zasadami przedstawionymi w *Publication Manual of the American Psychological Association* (APA), wyd. 6.

Najistotniejsze wskazówki są następujące:

1. **Objętość** nadsyłanych artykułów wynosi zwykle **od 12 do 20 stron** (około 20 000–40 000 znaków ze spacjami).
2. Do tekstów w języku polskim należy dołączyć **abstract w języku angielskim** wraz ze **słowaami kluczowymi** (nie więcej niż 5) i **kodami** stosowanymi w “Journal of Economic Literature” (JEL).

Abstrakt powinien zawierać **główną tezę/hipotezę, wskazanie metod badawczych oraz najważniejsze wnioski z przeprowadzonych badań.**

3. Składane teksty należy formatować wedle schematu:  
ok. 30 linii na stronę,  
czcionka Times New Roman, rozmiar 12 pt  
interlinia 1.5 wiersza (w przypisach 10 pt, pojedyncza interlinia),  
marginesy po 2,5 cm z każdej ze stron
4. Teksty należy nadsyłać na adres **annaes@uni.lodz.pl**.  
Prosimy o nadsyłanie tekstów w formatach *doc*, *docx* lub *rtf*.
5. Prosimy o dzielenie tekstu śródtytułami (z arabską numeracją od lewego marginesu).
6. Odwołania do literatury powinny być zamieszczane w tekście głównym, w nawiasach, wg formatu: (Autor, rok wydania, s. numer strony).
7. Przypisy numerujemy w sposób ciągły. Numery przypisów należy umieszczać we frakcji górnej, bez nawiasów lub kropek.
8. Odwołanie bibliograficzne do **artykułu**:  
Autor, A. A., Autor, B. B., & Autor, C. C. (rok). Tytuł artykułu.  
*Nazwa periodyku*, xx(yy), ss–ss.  
Przy korzystaniu z wersji elektronicznych prosimy dodawać numery DOI (Digital Object Identifier).

**Odwołanie bibliograficzne do książki:**

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy*. Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy* (T. T. Tłumacz, tłum.). Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy*. <http://www.xxxxxxx>

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy*. doi:xxxxx

Redaktor, A. A. (red.). (rok). *Tytuł pracy*. Miejsce wydania: Wydawnictwo.

**Odwołanie bibliograficzne do rozdziału książki:**

Autor, A. A., & Autor, B. B. (rok). Tytuł rozdziału.

W: A. A. Redaktor, B. B. Redaktor, & C. C. Redaktor (red.), *Tytuł książki* (ss. xxx–xxx). Miejsce wydania: Wydawnictwo.

**Odwołanie bibliograficzne do wersji elektronicznej książki:**

Autor, A. A. (rok). *Tytuł książki* [format, n.p. Adobe Digital Editions version, Kindle version, etc]. doi:xx.xxxx/xxxxxxxxxxxx

Autor, A. A. (rok). Tytuł książki. W: A. A. Redaktor (red. & tłum.), *Tytuł książki* (Vol. xx, ss–ss). <http://books.google.com/books> (praca opublikowana po raz pierwszy w 1956 r.)

17. Określenia i cytaty w językach obcych (niezależnie od języka) należy pisać kursywą.
18. **Wszystkie wykresy, rysunki i tabele prosimy przesyłać w osobnych plikach** zaznaczając w tekście miejsce ich wstawienia. **Czasopismo jest drukowane w odcieniach szarości**, co należy uwzględnić przygotowując wszystkie wskazane elementy graficzne (odpowiedni kontrast i zróżnicowanie odcieni/tekstur).
19. Do artykułu prosimy **dołączyć zestawienie wszystkich publikacji i źródeł przywoływanych w tekście (bibliografię)**.

Uprzejmie prosimy o przestrzeganie w/w wskazówek dla autorów, gdyż jest to warunkiem skierowania artykułu do recenzji i druku.



## Procedure for reviewing

To ensure honest and unbiased assessment of papers submitted to the Editorial Board of the 'Annales. Ethics in Economic Life' / 'Annales. Etyka w życiu gospodarczym', they are evaluated according to the review procedure recommended by the Ministry of Science and Higher Education in Poland.

All the papers are assessed by two independent reviewers who are not affiliated with the research centres of the authors. The evaluation is carried out in accordance with the procedure of double anonymity of the reviewer and the author of the article (double-blind review process). In cases of papers written in a foreign language, at least one of the reviewers is affiliated to a research centre located in a country other than that from which the author comes.

The reviews are provided in writing. The reviewer concludes categorically whether an article is ready for publishing, ought to be corrected or should be rejected. On the basis of the reviews the Editorial Board takes a decision to publish, reject or send the paper back to the author to make necessary corrections.

The authors can reply to the reviews. These replies are considered by the Editorial Board.

The review form can be downloaded form:

[www.annaesonline.uni.lodz.pl/pliki/review\\_form.pdf](http://www.annaesonline.uni.lodz.pl/pliki/review_form.pdf).

## Procedura recenzji

W celu zapewnienia miarodajnej i rzetelnej oceny tekstów składanych do publikacji w czasopiśmie „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” teksty te podlegają recenzji.

Do oceny każdego z artykułów redakcja powołuje dwóch niezależnych recenzentów spoza macierzystej jednostki autora z zachowaniem procedury podwójnej anonimowości (ang. *double-blind review process*). W przypadku artykułów w języku obcym co najmniej jeden z recenzentów jest afiliowany w instytucji naukowej mającej siedzibę w innym państwie niż kraj pochodzenia autora publikacji.

Recenzje mają formę pisemną i zawierają jednoznaczny wniosek recenzenta dotyczący dopuszczenia artykułu do publikacji lub jego odrzucenia. Na podstawie uzyskanych ocen Redakcja podejmuje decyzję o odrzuceniu, przyjęciu albo odesłaniu publikacji do Autora w celu naniesienia poprawek.

Autorzy mają możliwość udzielenia odpowiedzi na recenzje. Odpowiedzi te przyjmuje i rozpatruje Redakcja.

Formularz recenzji można pobrać ze strony:

[www.annaesonline.uni.lodz.pl/pliki/recenzja\\_wzor.pdf](http://www.annaesonline.uni.lodz.pl/pliki/recenzja_wzor.pdf).

