

**Recenzja dorobku naukowego, dydaktycznego i organizacyjnego
dr Łukasza Jabłońskiego w postępowaniu w sprawie nadania stopnia doktora
habilitowanego nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse**

1. Podstawy formalno-prawne recenzji

Podstawą formalną przedkładanej recenzji jest pismo Pana prof. dr hab. Pawła Luli, Prorektora ds. Nauki Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, z dnia 24 maja 2021 r., informujące o powołaniu mnie przez Radę Doskonałości Naukowej w dniu 26 kwietnia 2021 r. w skład Komisji ds. postępowania habilitacyjnego dr Łukasza Jabłońskiego w dziedzinie nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse i powierzeniu mi funkcji recenzentki.

Podstawę prawną stanowią zapisy Ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz.U. 2018 poz. 1668 z późn. zm.), a w szczególności art. 219 ust. 1 pkt 2.

Recenzja została sporządzona na podstawie następujących dokumentów przedłożonych przez Habilitanta:

- kopii dokumentu potwierdzającego posiadanie stopnia doktora nauk ekonomicznych w dyscyplinie ekonomia,
- autoreferatu, przedstawiającego opis kariery zawodowej, dorobku oraz osiągnięć naukowo-badawczych, dydaktycznych oraz organizacyjnych,
- wykazu osiągnięć naukowych wraz z załączonymi oświadczeniami współautorów publikacji naukowych,
- cyklu publikacji powiązanych tematycznie pt. „Interakcje kapitału ludzkiego i nierówności dochodów w procesie konwergencji gospodarek na średnim i wysokim poziomie rozwoju”, przedłożonego przez Habilitanta jako główne osiągnięcie naukowe,
- monografii i kopii artykułów stanowiących pozostały dorobek Habilitanta.

2. Sylwetka Habilitanta

Dr Łukasz Jabłoński ukończył jednolite studia magisterskie na Uniwersytecie Rzeszowskim (kierunek zarządzanie i marketing) i uzyskał tytuł magistra ekonomii 15 listopada 2001 r.

Pracę doktorską pt. „Rola inwestycji w kapitał ludzki w realnej konwergencji Polski z krajami OECD” napisaną pod kierunkiem prof. dr hab. Michała Gabriela Woźniaka obronił na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie i na mocy uchwały Rady Wydziału z dn. 20 września 2010 r. uzyskał stopień doktora.

Od 2004 roku dr Łukasz Jabłoński jest zawodowo związany z Uniwersytetem Ekonomicznym w Krakowie, początkowo z Katedrą Ekonomii Stosowanej (2004-2018), potem z Katedrą Zarządzania Jakością (2018-2019), a obecnie z Katedrą Makroekonomii (od 2019 r.). W latach 2004-2010 był zatrudniony na stanowisku asystenta, a od roku 2010 – jako adiunkt.



W 2019 r. Habilitant odbył trzymiesięczny staż badawczy w KCC KompetenzCentrum für Corporate Social Responsibility, działającym przy Wyższej Szkole Ekonomii i Zarządzania FOM w Essen. Z centrum tym dr Łukasz Jabłoński współpracuje od 2015 r. jako *research fellow*.

3. Ocena głównego osiągnięcia naukowego Habilitanta

Jako główne osiągnięcie naukowe dr Łukasz Jabłoński przedłożył do oceny cykl publikacji powiązanych tematycznie pt. „Interakcje kapitału ludzkiego i nierówności dochodów w procesie konwergencji gospodarek na średnim i wysokim poziomie rozwoju”. Cykl ten składa się z siedmiu pozycji: czterech artykułów, dwóch monografii oraz rozdziału w monografii. Tematyka cyklu wpisuje się w nurt badawczy dyscypliny ekonomia i finanse, jest aktualna i ważna dla dyscypliny, więc jej podjęcie można uznać za uzasadnione.

Poniżej przedstawiono uwagi w odniesieniu do poszczególnych pozycji cyklu (w kolejności wskazanej przez Habilitanta), a następnie dokonano oceny całego cyklu.

1. Jabłoński Ł. (2021). Ewolucja podejść do kapitału ludzkiego w naukach ekonomicznych, *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 306(2), s. 91-120.

Pozycja nr 1 to artykuł przeglądowy, zgodnie z postawionym celem przedstawiający ewolucję podejść do kapitału ludzkiego w badaniach z zakresu ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu, akcentujący na odmienne tradycje teoretyczne poszczególnych nauk.

Habilitanta (w całym cyklu) interesuje perspektywa makroekonomiczna badań nad kapitałem ludzkim, ale zauważa, że „w badaniach mikroekonomicznych i prowadzonych na poziomie firmy kapitał zawarty w ludziach wykazywał dodatnie związki odpowiednio z płacami pracowników i sukcesem firmy. Z kolei analizy makroekonomiczne ilustrowały często obojętne, a nawet ujemne, znaczenie tego rodzaju kapitału dla wzrostu gospodarczego” (s. 100).

Dr Łukasz Jabłoński poruszył w tej pracy także inne istotne zagadnienia, charakterystyczne dla całego cyklu, a mianowicie kwestię źródeł finansowania inwestycji w kapitał ludzki (środki publiczne i prywatne, możliwość porównywalności szkół i firm) czy motywy inwestowania w ten kapitał, które mogą mieć charakter produktywny (*profit seeking*) i nieproduktywny (*rent seeking*).

Artykuł jest interesujący, wielowymiarowy i ma walor porządkujący. Nie sposób się nie zgodzić z sugestią, żeby „badacze kapitału ludzkiego podejmowali wysiłki na rzecz doprecyzowania przedmiotu swoich badań” (s. 113), niemniej Habilitant w tej publikacji własnej definicji nie proponuje.

2. Firszt D., Jabłoński Ł. (2016). Kapitał ludzki i innowacje a zmniejszenie luki rozwojowej między krajami, CeDeWu, Warszawa (autorstwo (pod)rozdziałów: 1.3, 1.4, 2, 3.1, 4.1, 4.2, 5.1).

W pozycji nr 2 brakuje wyraźnie sformułowanych celów i hipotez, co utrudnia jej ocenę. Zamierzeniem Autorów jest – ogólnie – wypełnienie luki badawczej w obszarze łącznego wpływu kapitału ludzkiego oraz aktywności innowacyjnej na procesy rozwojowe i geografie ekonomiczną świata.

Fragmenty przedłożone do recenzji jasno pokazują, że dr Łukasz Jabłoński jest zaznajomiony z literaturą przedmiotu, powołuje się na wiele publikacji, aczkolwiek niektóre

poglądy przytacza za innymi badaczami (nie sięgając do źródeł oryginalnych) i nie zawsze przedstawia własne stanowisko względem analizowanych kwestii.

Wywody Habilitanta inspirują do podjęcia polemiki w wielu aspektach.

Po pierwsze, definiując kapitał ludzki, Habilitant pisze m.in., iż „kapitał ludzki jest ucieleśnionym w ludziach zasobem, który jest źródłem *satysfakcji* [wyróżnienie recenzentki], dochodów, a więc ogólnie usług o jakiejś wartości [Domański, 1993, s. 19]” (s. 53). Habilitant nie wyjaśnia, jaki jest związek kapitału ludzkiego z satysfakcją, ale podobna wypowiedź pojawia się także w kolejnej przedłożonej monografii (pozycja nr 3 cyklu). Jeżeli kapitał ludzki rozpatrywać przez pryzmat jednej z jego składowych, edukacji, to łatwo zauważyć, że wyższe wykształcenie często oznacza większą odpowiedzialność za wykonywaną pracę, stres, a w konsekwencji mniejszą satysfakcję z życia (por. np. van Praag & Ferrer-i-Carbonell, 2002).

Po drugie, rozpatrując wypowiedzi Habilitanta o stanie zdrowia jako czynnika determinującym produktywność, można zadać wiele pytań, jak np.: jakie wskaźniki najlepiej wybrać do badań? Obiektywne, mierzalne wskaźniki podawane dla całego społeczeństwa (np. przeciętną oczekiwaną długość życia), mierniki charakteryzujące poszczególne jednostki (np. ciśnienie lub poziom cukru we krwi) czy subiektywne odczucia jednostek dotyczące ich stanu zdrowia? Niewątpliwie, wszystkie te wielkości determinują produktywność, ale nie wiadomo, które najlepiej odzwierciedlają analizowane zależności.

Po trzecie, wielowymiarowość kapitału ludzkiego oraz koncepcji powiązanych (np. kapitał relacyjny, organizacyjny etc.) rodzi pytanie, czy nie podjąć próby uporządkowania tychże wymiarów, np. z wykorzystaniem analizy czynnikowej (Habilitant wspomina o tym w pozycji nr 3, ale nie rozwija tego wątku). Można jedynie przypuszczać, że to właśnie niejednorodność kapitału ludzkiego wpływa na niejednoznaczność wyników na poziomie makroekonomicznym. Być może tylko niektóre składowe kapitału ludzkiego istotnie wpływają na wyniki ogólnogospodarcze.

3. Jabłoński Ł. (2016). Znaczenie inwestycji w kapitał ludzki dla zmian nierówności dochodowych w krajach europejskich na początku XXI wieku, Zeszyty Naukowe, Seria Specjalna: Monografie nr 248, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

Dr Łukasz Jabłoński przedłożył do recenzji pierwsze 157 stron pozycji nr 3 (rozdziały 1-3 oraz 4.1 i 4.2). We wstępie do monografii zawarł hipotezy i cele pracy. Hipoteza główna brzmi: „w warunkach kapitalizmu globalnego inwestycje w kapitał ludzki, jeśli są dystrybuowane równomiernie, są czynnikiem ograniczającym pogłębianie nierówności dochodowych w krajach europejskich” (s. 11), a hipotezy pomocnicze zostały sformułowane w następujący sposób:

1. „nierówności są trudno definiowalne w ujęciu ekonomicznym ze względu na swój pozytywny i normatywny charakter,
2. ze względu na różne podstawy metodologiczne można wyodrębnić odmienne elementy składowe tej kategorii ekonomicznej,
3. inwestycje w kapitał ludzki są kluczowym czynnikiem zmian nierówności,
4. z teorii ekonomii wynikają sposoby wpływu inwestycji w kapitał ludzki na nierówności w podziale dochodów,
5. inwestycje w kapitał ludzki, jeśli były równomiernie rozłożone m.in. przez wydłużenie okresu kształcenia obowiązkowego bądź publiczne finansowanie kształcenia i ochrony zdrowia, spowalniały rozwarstwienie dochodowe w krajach Europy” (s. 11).

Mam kilka zastrzeżeń w odniesieniu do zacytowanych hipotez. Po pierwsze, uważam, że – zgodnie z szeroko stosowaną praktyką – lepiej w pierwszej kolejności przedstawić cele, które

ukierunkowują badania w kontekście postawionych pytań badawczych, a dopiero później sformułować hipotezy jako możliwe odpowiedzi na postawione pytania.

Po drugie, w hipotezie głównej pojawia się pojęcie kapitalizmu globalnego, natomiast brakuje komentarza, o jaką dokładnie interpretację tego pojęcia chodzi. Można przypuszczać, że chodzi o kapitalizm globalny, aliansowy, oparty na wiedzy w interpretacji J.H. Dunninga (Dunning, 2001; Dunning, 2002), ponieważ jego cechą wyróżniającą jest odwołanie się do roli kapitału ludzkiego w kreowaniu bogactwa. Jeżeli rzeczywiście tak jest, pojawia się jeszcze jedna wątpliwość. Hipotezę główną można bowiem sparafrazować w następujący sposób: Jeżeli kapitał ludzki jest głównym czynnikiem kreowania bogactwa, to większa równomierność jego dystrybucji np. poprzez równomierny dostęp do edukacji i ochrony zdrowia przekłada się na ograniczenie nierówności dochodowych lub – w jeszcze większym uproszczeniu – jeżeli nie będzie nierówności w dostępie do oświaty i ochrony zdrowia, to nierówności dochodowe będą mniejsze. Z teoretycznego punktu widzenia stwierdzenie to wydaje się dość oczywiste i może stanowić jedynie hipotezę dla badań empirycznych, w których ewentualne odchylenia od prognoz teoretycznych mogłyby udokumentować zakłócający wpływ innych czynników.

Po trzecie, hipotezy pomocnicze także nie są doprecyzowane. Pierwsza hipoteza pomocnicza to w zasadzie stwierdzenie faktu, druga w obecnej postaci stanowi komentarz, w hipotezie trzeciej brakuje wskazania kierunku zależności między badanymi zmiennymi, w hipotezie czwartej warto byłoby wyszczególnić konkretne związki, a być może powiązać ją z trzecią hipotezą, natomiast hipoteza piąta jest prostą parafrazą hipotezy głównej, podczas gdy mogłaby być sformułowana już jako hipoteza statystyczna ze wskazaniem konkretnych zmiennych, które hipotetycznie wywierają statystycznie istotny wpływ na kształtowanie się nierówności w krajach europejskich.

Rozdziały 1 i 2 są poświęcone nierównościom w ekonomii. Stanowią one wartościowy poznawczo wywód na temat interpretacji, klasyfikacji i pomiaru tego zjawiska w ekonomii, jak również jego uwarunkowań w sferze realnej, regulacyjnej i finansowej. Przedstawione poniżej uwagi szczegółowe mają przede wszystkim charakter polemiczny.

W rozdziale 1 dr Łukasz Jabłoński przyjmuje za Milanoviciem (2007), iż normatywny charakter nierówności wiąże się z faktem dokonywania interpersonalnych porównań dochodowych i oceny własnego dobrobytu przez pryzmat tychże porównań, a zatem dobrobyt przestaje być kategorią obiektywną, pozytywną i nabiera charakteru normatywnego, a nierówności wiążą się z poczuciem (nie)sprawiedliwości. Otóż moim zdaniem należy pewne kwestie rozgraniczyć. Przejście od wielkości absolutnych do względnych (np. od dochodu absolutnego do dochodu relatywnego), nie oznacza automatycznie przejścia od kategorii obiektywnych do subiektywnych (normatywnych). Stwierdzenie, iż przeciętne wynagrodzenie w danym przedsiębiorstwie jest wyższe lub niższe niż danej osoby jest stwierdzeniem o charakterze pozytywnym. Ocena sytuacji dokonywana następnie przez jednostkę w związku z tym faktem nie może być utożsamiana od razu z normą etyczną i określeniem, że jest to niesprawiedliwe. Ocena ta może być negatywna, ale może też być pozytywna (np. jeśli jednostka uświadamia sobie, że różnica mogła być jeszcze większa) lub neutralna (np. jeśli nie interesuje się sytuacją innych osób). Wreszcie, jeżeli jednostka podejmie w związku z tym jakieś działania, to mogą mieć one charakter produktywny (np. zwiększenie wysiłku) lub nieproduktywny (np. żądania podwyżki płacy) (por. Włodarczyk, 2018; por. także uwagi poniżej na temat nierówności frustrujących i aktywizujących).

Habilitant nawiązuje także do koncepcji „żalu” L.S. Temkina (słowo żal ujęto w cudzysłów, ponieważ nie funkcjonuje w polskim piśmiennictwie – w oryginale pojawia się *complaint*, które lepiej w tym kontekście tłumaczyć jako pretensje lub po prostu niezadowolenie). Habilitant nie omawia poruszonej przez Temkina kwestii agregacji – co jest istotne z punktu widzenia makroekonomicznego ujęcia analizowanych zjawisk – ani nie umocowuje szerzej wspomnianej koncepcji „żalu” (*complaint*) w literaturze. Koncepcja ta jest

związana ze starszą koncepcją relatywnej deprivacji (Runciman, 1966; por. także Cowell & Ebert, 2004). Co istotne dla makroekonomicznego podejścia Habilitanta, relatywna deprivacja jest agregowalna (Stark & Włodarczyk, 2015; Włodarczyk, 2016) i w ujęciu zagregowanym może zostać potraktowana jako miara stresu społecznego. Przy założeniu, że wszystkie jednostki w danym kraju się porównują ze sobą, przyjmuje bardzo prostą postać analityczną, która jeszcze nie została wykorzystana w literaturze poświęconej makroekonomicznemu spojrzeniu na kapitał ludzki:

$$ARD = G \cdot n \cdot \bar{x}$$

gdzie ARD to zagregowana relatywna deprivacja, G – współczynnik Giniego, n – liczba członków populacji, a \bar{x} to średni dochód w badanej populacji (Stark & Włodarczyk, 2015; Stark, 2006).

Nie zgadzam się też z następującym sformułowaniem: „stwierdzenie, że osoby w gorszym położeniu odczuwają żal, jest równoznaczne z konstatacją, że nierówności, zwłaszcza te głębokie, są złe, niesprawiedliwe (*unjust*) i niesłuszne (*unfair*)” (s. 28). Osiąganie przez jednostkę dochodów niższych niż poziom referencyjny (wyznaczony np. poprzez wskazanie średniej dochodów z grupy porównawczej lub *średniej*¹ nadwyżki dochodów wszystkich osób zarabiających więcej niż jednostka) będzie najczęściej oceniane negatywnie, natomiast to, czy sytuacja ta będzie oceniana jako sprawiedliwa lub niesprawiedliwa, będzie zależało od *postrzeganych* przez jednostkę przyczyn tego stanu rzeczy (niekoniecznie znajdujących obiektywne poparcie w rzeczywistości). Jeżeli jednostka będzie widziała związek ze swoimi wcześniejszymi decyzjami (np. niedostatecznymi indywidualnymi inwestycjami w kapitał ludzki), to będzie swój stan relatywnej deprivacji („żalu”) interpretować inaczej niż gdy będzie zań winić czynniki zewnętrzne, np. politykę państwa czy działania pracodawcy. Co ciekawe, percepcja jednostki może być uzależniona od poziomu kapitału ludzkiego, można bowiem z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że osoby lepiej wykształcone (a także z większym doświadczeniem i motywacją) będą w stanie lepiej rozeznaczyć mechanizmy rządzące ich aktualną sytuacją życiową. Tym samym można dostrzec kolejny kanał (a w zasadzie pętlę) oddziaływania kapitału ludzkiego na nierówności (zgodnie z hipotezą główną), akcentujący rolę subiektywnej oceny własnej sytuacji:

zróznicowanie poziomów kapitału ludzkiego → zróznicowanie dochodów → zróznicowanie opinii na temat własnej sytuacji materialnej → zróznicowanie zachowań (aktywność lub pasywność, także w kontekście zdobywania kapitału ludzkiego) → pogłębienie zróznicowania dochodów → ... etc.

Warto byłoby szerzej omówić zawartość tabel 1.1 i 1.2 i skomentować np. różnice w postrzeganiu nierówności strukturalnych w ujęciu J.P. Fitoussiego i P. Rosanvallona czy też zaproponować modyfikację podziału nierówności M.G. Woźniaka na frustrujące i aktywizujące². Moje zastrzeżenia co do wspomnianego podziału są następujące. Otóż w literaturze funkcjonuje pojęcie *frustrated achievers*, czyli osób z osiągnięciami (aktywnych), a jednocześnie sfrustrowanych (por. np. Becchetti & Rossetti, 2009; Graham & Pettinato, 2002; Graham & Pettinato, 2006). Wydaje się, że lepiej nie dzielić samych nierówności na frustrujące i aktywizujące, ale raczej dookreślić, że na poziomie jednostki *skutki* odczuwania nierówności (np. ze względu na kanał relatywnej deprivacji, „żalu”) będą miały potencjalnie charakter

¹ Habilitant – prawdopodobnie przez przeoczenie lub zbyt dosłowne tłumaczenie – powołuje się na „sumę różnic w dochodach między daną osobą a każdą inną uzyskującą wyższy jej poziom” (s. 28), co oczywiście nie ma sensu – suma różnic dla wielu Polaków osiągnęłaby miliardy złotych.

² Wątek ten też pojawia się m.in. w pracach: Woźniak M.G., Jabłoński Ł. (2011). Nierówności społeczne, kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w krajach OECD, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 176, s. 193-223 oraz Woźniak M.G., Jabłoński Ł. (2012). Social Inequality, Human Capital and Economic Growth in OECD Countries. Synthesis, Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy, nr 28, s. 24-40, które noszą znamiona autoplagiatu – wtórność jest moim największym zarzutem wobec niektórych prac Habilitanta.

aktywizujący/motywujący, dezaktywizujący/demotywujący lub neutralny w przypadku osób o niskiej podatności na wpływy zewnętrzne (por. także wcześniejsza uwaga na temat pozytywnego/normatywnego ujęcia nierówności). Przy okazji warto podkreślić istotną rolę motywacji zarówno dla kapitału ludzkiego (którego jest składową), jak i nierówności.

Dr Łukasz Jabłoński porusza także istotny wątek pogoni za rentą – w dalszych badaniach mogłoby eksplorować zależności między inwestycjami w kapitał ludzki a produktywnym i nieproduktywnym jego wykorzystaniem i np. makroekonomicznymi implikacjami pogoni za rentą.

Rozdział 3 jest poświęcony charakterystyce kapitału ludzkiego. Jest on również interesujący, ale nie można go ocenić równie wysoko jak rozdziały poświęcone nierównościom ze względu na pominięcie niektórych składowych kapitału ludzkiego (zwłaszcza tych niepoddających się łatwo pomiarowi, jak np. motywacja, postawy czy wartości) oraz problemu deprecjacji kapitału ludzkiego (np. w kontekście zmian demograficznych i procesów migracyjnych czy bezrobocia i jego trwałości), szerszego omówienia problematyki inwestycji w kapitał ludzki i możliwości przeinwestowania (np. nadwyżki edukacyjnej), które mogłoby zaburzać wyniki badań empirycznych.

Habilitant twierdzi (powołując się na S.R. Domańskiego), że kapitał ludzki jest nieskończony, ponieważ nawet gdy jednostka umiera, gatunek pozostaje i że w skali makro dyspersja indywidualnych predyspozycji zanika i daje „jakiś przeciętny efekt” (Domański, 1993, s. 133, cyt. za: Jabłoński, 2016, s. 106). Pojawia się tutaj kilka kontrowersji. Po pierwsze, jeżeli kapitał ludzki jest nieskończony, to nie można go mierzyć i badać jego zmian narzędziami wypracowanymi na gruncie ekonomii. Jeśli chodziłoby o nieskończoność *w czasie*, to należałoby to dookreślić. Niezależnie od tego dookreślenia kontrowersje pozostają, jeżeli bowiem w skali mikro kapitał ludzki zanika wraz z ustaniem aktywności zawodowej jednostki lub jej śmierci, to i w ujęciu zagregowanym poziom kapitału ludzkiego będzie się zmieniał, fluktuował wraz z przechodzeniem kolejnych pokoleń przez rynek pracy, ale może też zostać zlikwidowany lub mocno zredukowany przez takie zjawiska, jak wojny czy kataklizmy. Habilitanta interesują nierówności dochodowe, więc nie powinien poprzestawać na efektach przeciętnych, tym bardziej, że później pisze o heterogeniczności podmiotów i zerwaniu z kategorią podmiotów reprezentatywnych.

Dr Łukasz Jabłoński traktuje kapitał ludzki jako kategorię ilościową i jakościową. Wydaje się, że to raczej inwestycje w kapitał ludzki mogą mieć charakter mierzalny (np. wspomniane przez Habilitanta lata edukacji, spożywana dziennie liczba kalorii), ale niekoniecznie sam kapitał ludzki ze względu na problemy pomiaru niektórych jego składowych. Ma to oczywiście istotne implikacje, jeżeli bowiem kapitał ludzki jest niemierzalny (być może tak jak w przypadku kategorii satysfakcji z życia lub szczęścia można mówić o wyższym lub niższym poziomie tego zjawiska na skali porządkowej z potencjalnie ograniczoną porównywalnością międzyosobową), to w skali makro można się jedynie skupić na inwestycjach w kapitał ludzki i ich efektach (np. dla wzrostu gospodarczego), bez bezpośredniej możliwości mierzenia kapitału ludzkiego.

Jako jedną z konsekwencji inwestycji w kapitał ludzki Habilitant podaje wzrost dobrostanu. Jest to kontrowersyjne nie tylko ze względu na wspomniany wcześniej związek między wyższym wykształceniem a większym poziomem stresu i niezadowolenia, ale także ze względu na kwestię adekwatności inwestycji w kapitał ludzki do potrzeb jednostki i gospodarki. Szczególnie wyraźnie widać to na poziomie mikroekonomicznym. Przykładowo, kierowcy autobusów komunikacji miejskiej z wyższym wykształceniem niekoniecznie są bardziej zadowoleni z życia niż kierowcy z wykształceniem średnim, m.in. ze względu na fakt, iż ich dochody będą słabiej powiązane z kapitałem ludzkim, co może negatywnie odbijać się na ich poczuciu sensu w życiu. Przykład ten wiąże się z szerszym problemem doboru adekwatnych

metod pomiaru (np. czy metoda kosztowa kapitału ludzkiego jest w tym przypadku odpowiednia?).

Dr Łukasz Jabłoński słusznie wspomina o możliwości dwukierunkowych oddziaływań między kapitałem ludzkim a wzrostem gospodarczym. Kierunek tej zależności może bowiem istotnie wpływać na jej charakter. Pojawia się więc pytanie, czy w rzeczywistości ludzie są motywowani ciekawością świata, sami chętnie zdobywają wykształcenie i czerpią z tego tytułu satysfakcję, czy wręcz przeciwnie, to rynek wymusza zdobywanie wyższego wykształcenia jako warunek konieczny, lecz niewystarczający dla znalezienia dobrze płatnej pracy. W takiej sytuacji zdobywanie wyższego wykształcenia postrzegane jest przez potencjalnych pracowników jako zło konieczne. W społeczeństwach znajdują się z pewnością jednostki mniej lub bardziej podatne na źródła motywacji wewnętrznej i zewnętrznej, co stanowi kolejne utrudnienie dla badań makroekonomicznych, nieuwzględniających heterogeniczności podmiotów. Co ciekawe, nawet w warunkach niskiej jakości systemu kształcenia, dociekliwość i chęć poznania świata może pobudzać do samodzielnego zdobywania wiedzy, a instytucje wysokiej jakości mogą nie być równie efektywne, jeżeli jednostkom brakuje motywacji. To sprawia, że konieczne jest całościowe spojrzenie na kapitał ludzki, ponieważ jego składowe mogą być względem siebie komplementarne lub substytucyjne.

Habilitant nie bierze pod uwagę kwestii kształtowania płac w wielu sektorach przez państwo, co zaciera potencjalne związki między kapitałem ludzkim i płacą (np. podobne stawki wynagrodzenia mogą się odnosić do pracowników o podobnym zaszeregowaniu, lecz dość rozbieżnych osiągnięciach), ale słusznie zauważa możliwość nieproduktywnego wykorzystania kapitału ludzkiego w postaci pogoni za rentą, której to skala będzie uzależniona również od możliwości absorpcji kapitału ludzkiego przez gospodarkę.

W części poświęconej metodom pomiaru kapitału ludzkiego Habilitant pisze: „Celem badawczym jest analiza...”. Takie sformułowanie jest niedopuszczalne, ponieważ analiza to metoda osiągnięcia celu, a nie cel sam w sobie.

Rozdział 4 jest poświęcony metodyce badania znaczenia inwestycji w kapitał ludzki dla nierówności dochodowych.

W części przedłożonej do recenzji dr Łukasz Jabłoński słusznie zwraca uwagę na kwestię korzyści skali w wyjaśnianiu zmian nierówności. Można jedynie dodać, że ze względu na heterogeniczny charakter kapitału ludzkiego jest niewykluczone, że dla niektórych jego składowych będą się pojawiały rosnące korzyści skali (np. w przypadku nauki języków obcych – łatwiej się nauczyć piątego niż drugiego), a w innych malejące lub stałe.

W kolejnych pracach warto rozbudować przedstawione modele nierówności z edukacją finansowaną ze źródeł publicznych i prywatnych np. o tendencje demograficzne.

4. Bartak J., Jabłoński Ł. (2017). Znaczenie nierówności dochodowych dla inwestycji w kapitał ludzki w latach 1970–2012, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, nr 2(962), s. 55-70 (wkład Habilitanta 50%).

Przedstawione w pozycji nr 4 wyniki badań Autorów „wskazują na istnienie negatywnej zależności między nierównościami dochodowymi a ilościowymi inwestycjami w kapitał ludzki” (s. 55), ale nie pozwalają na wyciągnięcie jednoznacznych wniosków dla inwestycji w wymiarze jakościowym. W badaniach, opartych na danych panelowych, wykorzystano metodę najmniejszych kwadratów z efektami stałymi i losowymi do oszacowania parametrów równań regresji, w których zmienną objaśnianą był wskaźnik skolaryzacji (miernik ilościowy) lub przeciętny wynik testów i kompetencji (miernik jakościowy).

Pewne wątpliwości budzi (i być może rzutuje na otrzymane wyniki) zastosowanie jako jednej ze zmiennych objaśniających opóźnionej wartości wskaźnika skolaryzacji niezależnie od wyboru zmiennej objaśnianej. Innymi słowy, problemy z wyciągnięciem wniosków

dla miernika jakościowego mogą wynikać z faktu, że Autorzy próbują wyjaśniać jego zmienność opóźnionymi wartościami innego współczynnika, a to rzutuje potencjalnie na słabsze dopasowanie modelu do danych. Ponadto, lista zmiennych kontrolnych jest dość krótka.

5. Bartak J., Jabłoński Ł. (2020). Inequality and growth: What comes from the different inequality measures? *Bulletin of Economic Research*, 72(2), s. 185-212 (IF = 0,333, wkład Habilitanta 50%).

Wykorzystując systemową uogólnioną metodę momentów, w pozycji nr 5 Autorzy pokazują negatywny wpływ nierówności dochodowych na wzrost gospodarczy, przy czym skala oddziaływania zależy od wybranej miary nierówności, co Autorzy przypisują odmiennej wrażliwości poszczególnych miar na zmiany w różnych segmentach rozkładu dochodów. Atutem pracy jest rozbudowana analiza wrażliwości.

Oba artykuły napisane z dr Jakubem Bartakiem oceniam pozytywnie. Podobnie jak w przypadku pozycji nr 4 można by uwzględnić więcej zmiennych kontrolnych, a w przyszłości przemyśleć sposób prezentacji wyników. Przykładowo, jedna z tabel z wynikami liczy trzy strony, przy czym w dziewięciu wierszach znajdują się te same wartości, niezależne od specyfikacji modelu.

6. Ćwiklicki M., Jabłoński Ł. (2015). Economic development and the implementation of CSR initiatives in national economies, w: L. O'Riordan, P. Żmuda, S. Heinemann (red. nauk.): *New Perspectives on Corporate Social Responsibility*, Springer-Gabler, Wiesbaden, s. 147-167.

Mimo tego, że na pierwszy rzut oka pozycja nr 6 w niewielkim stopniu wpisuje się w tematykę cyklu, zawiera jednak liczne wspólne wątki z pozostałymi publikacjami. Autorzy odwołują się m.in. do poczucia sprawiedliwości oraz problematyki wzrostu zrównoważonego i łączą koncepcję społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw z koncepcją kapitału społecznego, który stymuluje innowacje, edukację i wzrost efektywności (w skali mikro i makro). Z kolei wyższe poziomy rozwoju społeczno-ekonomicznego wiążą się z większą akumulacją kapitału ludzkiego, który nie tylko implikuje wyższy poziom kwalifikacji czy kompetencji pozwalających na maksymalizację zysków, ale także większą świadomość dotyczącą pozostałych aspektów życia ludzkiego, takich jak np. stan środowiska naturalnego, rozwój duchowy i emocjonalny. To wszystko ułatwia wprowadzenie w życie koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw.

Przeprowadzona przez Autorów analiza korelacji dla średnich wieloletnich dla grupy 105 państw (analizowanych także w mniejszych ugrupowaniach) potwierdziła istnienie dodatniej, statystycznie istotnej korelacji między poziomem rozwoju gospodarki a miernikami ilustrującymi zastosowania społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. Można wyrazić nadzieję, że w dalsze badania Autorów w tym zakresie będą miały bardziej pogłębiony charakter.

7. Ćwiklicki M., Jabłoński Ł., Sartori R., Gavriletea M.D. (2019). The relationship between the economic development of nations and the adoption of green initiatives by companies: a statistical study on 105 countries, *Quality & Quantity*, 53(1), s. 339-361 (IF = 1,072, wkład Habilitanta 25%).

W pracy nr 7 Autorzy podjęli próbę wypełnienia luki badawczej w zakresie empirycznych analiz związków między implementacją proekologicznych rozwiązań w przedsiębiorstwach

a wynikami gospodarczymi w makroskali. Zdaniem Autorów głównym rezultatem badań przedstawionych w artykule jest pokazanie pozytywnego związku między tymi zjawiskami, niemniej jednak przedstawione wyniki są statystycznie istotne tylko dla niektórych grup krajów. Należy podkreślić, że w pracy nr 7 Habilitant sam przeprowadził analizy, aczkolwiek szkoda, że zatrzymał się na analizie korelacji. Podobnie jak w przypadku pozycji nr 6 można zaproponować pogłębienie dalszych badań.

Przedłożony do oceny cykl publikacji powiązanych tematycznie pt. „Interakcje kapitału ludzkiego i nierówności dochodów w procesie konwergencji gospodarek na średnim i wysokim poziomie rozwoju” nie stanowi jednego, spójnego i wybitnego osiągnięcia, co nie oznacza, że wkład Habilitanta w rozwój dyscypliny ekonomia i finanse jest nieistotny. Przeciwnie, jego dociekania teoretyczne i badania empiryczne doprowadziły do wielu drobniejszych, ale ważnych konkluzji.

Wśród słabych stron cyklu można wskazać wtórność (w odniesieniu do własnego dorobku), ogólnikowość i powierzchowność niektórych rozważań i badań empirycznych, niedoprecyzowanie wielu kwestii (szczególnie w obszarze kapitału ludzkiego, jego składowych i ich pomiaru, a także akumulacji i deprecjacji tego kapitału), jak również pewną nonszalancję językową³.

Z drugiej strony należy podkreślić mocne strony przedłożonego osiągnięcia. Cykl obejmuje prace solidnie osadzone w literaturze i to nie tylko z głównego nurtu, ale także reprezentującej podejścia heterodoksyjne. Jak już wspomniano, Habilitant dostrzega m.in., że wyższy poziom kapitału ludzkiego oznacza także większą świadomość wielu aspektów życia ludzkiego, takich jak np. stan środowiska naturalnego, rozwój duchowy i emocjonalny, jego perspektywa jest więc szeroka, holistyczna i interdyscyplinarna. Przedłożony cykl dowodzi pracowitości Habilitanta i dokumentuje jego zdolności analizy i syntezy. Mocną stroną cyklu jest też to, iż inspiruje do dalszych badań, otwiera nowe pola badawcze i zachęca do stawiania kolejnych pytań⁴.

Niewątpliwie jednym z takich nowych pól w obszarze kapitału ludzkiego jest szersze uwzględnienie mikroekonomicznych podstaw zjawisk makroekonomicznych – tak jak to miało miejsce z ewolucją teorii handlu i ekonomią rozwoju, w której niejednoznaczność wyników

³ O ile niektóre sformułowania są co najwyżej kontrowersyjne (np. „ekonomia welferowska”, wspomniany wcześniej „zał”, „implikacje kapitału ludzkiego” lub „ekonomiczne skutki kapitału ludzkiego” pozbawione kontekstu, nie wiadomo do czego się odnoszące), inne wskazują na pewien pośpiech (liczne błędy literowe w słowach polskich i angielskich, np. „counties” zamiast „countries” w badaniach realizowanych na poziomie krajów), o tyle błędy literowe w nazwiskach cytowanych autorów są niedopuszczalne (np. S. Yazhaki zamiast S. Yitzhaki, R.S. Domański i S.R. Domański), a cały akapit zaczynający się od słów: „Ekonomiści doceniają rolę całokształtu dorobku społecznego, który kryje się za kulturą, respektują również istotę aksjologii, jednak nie wpuszczają tych zagadnień do środka swej profesji ...” (pozycja nr 2 cyklu, s. 48) jest napisany tak mętnym stylem, że uznać go można za nienaukowy.

⁴ Przykładowe pytania: W jakim stopniu – z punktu widzenia kapitału ludzkiego i wzrostu gospodarczego – wydatki na zdrowie i edukację są to wydatkami na dobra inwestycyjne, a w jakim konsumpcyjne? Habilitant zwraca uwagę na tę kwestię, choć jej nie rozwija. Czy wydatki na ochronę zdrowia i edukację nie są miarą przeszacowaną? Postęp medycyny sprawia, że coraz więcej chorób można leczyć, przy czym koszty tego leczenia są nierzadko bardzo wysokie i nie dają gwarancji, że leczona osoba w ogóle będzie aktywna na rynku pracy lub w jakikolwiek inny sposób uruchomi potencjał swojego kapitału ludzkiego. Jak się kształtują krańcowe stopy zwrotu w sektorze publicznym i prywatnym (biorąc pod uwagę ich zróżnicowanie, np. wydatki pracowników, firm etc.) z inwestycji w poszczególne komponenty kapitału ludzkiego? W jakich warunkach pojawia się niedoinwestowanie, a w jakich przeinwestowanie? Jaki jest wpływ motywacji na ewentualne zróżnicowanie efektywności w sektorze publicznym i prywatnym (np. w kontekście kształcenia – edukacja szkolna jest zasadniczo obowiązkowa i ogólna, a kształcenie w przedsiębiorstwach nie jest obowiązkowe i jest ukierunkowane)?

na poziomie makroekonomicznym skłoniła niektórych badaczy (np. A. Banerjee, E. Duflo oraz M. Kremera – laureatów nagrody im. A. Nobla z 2019 r.) do rozbicia złożonych zagadnień na problemy cząstkowe. Można uznać, że dotychczasowy dorobek Habilitanta stanowi solidną podbudowę do dalszych, bardziej uszczegółowionych dociekań naukowych.

Podsumowując, mimo pewnych zastrzeżeń przedstawionych powyżej, cykl publikacji powiązanych tematycznie pt. „Interakcje kapitału ludzkiego i nierówności dochodów w procesie konwergencji gospodarek na średnim i wysokim poziomie rozwoju”, stanowiących główne osiągnięcie naukowe Habilitanta, oceniam **pozytywnie**.

4. Ocena pozostałego dorobku naukowo-badawczego

Z podanych przez Habilitanta wskaźników bibliometrycznych wynika, że łączny impact factor Jego publikacji w JCR wynosi 1,405. Liczba cytowań (bez autocytowań) w bazie Web of Science wynosi 5, w bazie Scopus 0, a w bazie BazEkon 160, z kolei indeks Hirscha (bez autocytowań) wynosi odpowiednio: Web of Science – 2, Scopus – 0, BazEkon – 6. Na dzień sporządzania recenzji w bazie Google Scholar znajdowało się kilkanaście różnych cytowań prac Habilitanta przez autorów zagranicznych, co wskazuje na rosnącą rozpoznawalność Jego dorobku także poza granicami kraju.

Jak wynika z dokumentacji, po uzyskaniu stopnia doktora Habilitant opublikował samodzielnie lub ze współautorami 51 prac, w tym:

- 6 monografii,
- 29 artykułów w czasopismach,
- 14 rozdziałów w monografiach,

z czego 13 pozycji zostało opublikowanych w języku angielskim, w tym dwie – w czasopismach wyróżnionych w JCR. Ponadto dr Łukasz Jabłoński był redaktorem jednej monografii wydanej w języku polskim oraz współredaktorem jednej monografii wydanej w języku angielskim.

Oprócz siedmiu pozycji składających się na cykl publikacji powiązanych tematycznie pt. „Interakcje kapitału ludzkiego i nierówności dochodów w procesie konwergencji gospodarek na średnim i wysokim poziomie rozwoju”, stanowiących główne osiągnięcie naukowe, dr Łukasz Jabłoński przedłożył do oceny wszystkie pozostałe 44 publikacje, grupując je w następujące obszary:

1. Proces konwergencji między krajami (8 pozycji)
2. Proces konwergencji regionalnej (8 pozycji)
3. Nierówności dochodowe wewnątrz krajów oraz czynniki ich zmian (7 pozycji)
4. Wzrost gospodarczy (5 pozycji)
5. Rozwój gospodarczy (5 pozycji)
6. Pozostałe (11 pozycji)

Średniorocznie od uzyskania stopnia doktora Habilitant publikował od 4 do 5 prac naukowych. Duża aktywność pod względem ilościowym niestety niekorzystnie odbiła się na jakości niektórych prac. Jak już wspomniano wcześniej, głównym zarzutem pod adresem prac przedłożonych przez Habilitanta jest wtórność względem własnego dorobku bez wskazania źródeł⁵. Do słabych stron pozostałego dorobku Habilitanta można również zaliczyć powtarzanie wątków i cytowań (łącznie z błędami literowymi w cytowaniach – np. H. Lebenstein zamiast H. Leibenstein), podejmowanie dyskusji z cytowanymi autorami

⁵ Np. praca: Jabłoński Ł. (2013). Theoretical issues of economic convergence, w: D. Lukanienko, V. Chuzhikov, M.G. Woźniak (red. nauk.): Convergence and divergence in Europe: Polish and Ukrainian cases, KNEU, Kyiv, s. 50-67 w istotnym stopniu pokrywa się z pracą Jabłoński Ł. (2013). Convergence: measuring, driving forces and catching-up policy, w: Ł. Jabłoński, M.D. Gavriletea (red. nauk.): Selected issues of economic modernization: a Central-East European Perspective, Cracow University of Economics Foundation, Cracow, s. 75-94.

w stosunkowo niewielkiej skali, wykorzystywanie prostych narzędzi ekonometrycznych, nieuwzględnianie wielu potencjalnych zmiennych kontrolnych i opóźnień wyższych rzędów, przywiązanie do trendów liniowych (z wyjątkiem pozycji nr 2 z obszaru 2). Wątpliwości budzi też wybór czasopisma „Przegląd nauk o obronności” dla artykułu z zakresu nierówności dochodowych (pozycja nr 3 z obszaru 5).

W pracach Habilitanta szczególnie warto docenić: analizy regionalne dokumentujące niezgodność rozwoju polskich województw z neoklasyczną hipotezą konwergencji i utrzymywanie się różnic regionalnych w Polsce (prace z obszaru 2 mają potencjalnie duże znaczenie praktyczne), poruszenie wątku powiązań między nierównościami dochodowymi a cyklem koniunkturalnym w kontekście kryzysu finansowego, która to tematyka zaczęła w ostatnim czasie cieszyć się zainteresowaniem ze strony banków centralnych (pozycja nr 3 z obszaru 3), wykorzystanie bogatych zbiorów danych, dokładne opisy pozwalające na replikację badań, co dla nauki jest bardzo istotne, a także szerokie, holistyczne spojrzenie oraz wrażliwość na kwestie pozaekonomiczne.

Po uzyskaniu stopnia doktora dr Łukasz Jabłoński uczestniczył w trzech projektach badawczych finansowanych ze środków zewnętrznych (MNiSW oraz NCN), przy czym w projekcie pt. „Wpływ innowacji i inwestycji w kapitał ludzki na realną konwergencję Polski z wyżej rozwiniętymi krajami świata”, realizowanym w latach 2012-2014 i finansowanym przez Narodowe Centrum Nauki, pełnił rolę kierownika. Habilitant nie kierował międzynarodowym zespołem badawczym, ale współpracuje z naukowcami z polskich i zagranicznych ośrodków naukowych, w szczególności z Kijowskiego Narodowego Uniwersytetu Ekonomicznego oraz Wyższej Szkoły Ekonomii i Zarządzania FOM w Essen. Współpraca ta jest udokumentowana publikacjami naukowymi.

Po uzyskaniu stopnia doktora Habilitant wygłosił referaty na 24 konferencjach krajowych i zagranicznych (dwukrotnie wystąpił w Kijowie, raz w Brukseli, Kolonii i Budapeszcie). W latach 2010-2018 pełnił funkcję redaktora tematycznego w dyscyplinie ekonomia w czasopiśmie „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”. Ponadto, był recenzentem kilku artykułów przesłanych do polskich czasopism naukowych oraz artykułów pokonferencyjnych, recenzował również projekt badawczy zgłoszony do konkursu Narodowego Centrum Nauki.

Podsumowując, mimo pewnych zastrzeżeń wspomnianych powyżej, pozostały dorobek naukowo-badawczy Habilitanta oceniam **pozytywnie**.

5. Ocena działalności dydaktycznej, organizacyjnej oraz współpracy z otoczeniem

Dr Łukasz Jabłoński może poszczycić się różnorodną działalnością dydaktyczną, obejmującą przedmioty z zakresu ekonomii prowadzone w języku polskim i angielskim na studiach licencjackich, magisterskich, podyplomowych i MBA, nie tylko na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, ale także w innych ośrodkach, w tym w Wyższej Szkole Ekonomii i Zarządzania FOM w Essen.

Dr Łukasz Jabłoński był promotorem 27 prac licencjackich (w tym 14 napisanych w języku angielskim) oraz jednej pracy magisterskiej (napisanej w języku angielskim). W 2020 r. pełnił także funkcję opiekuna nad doktorantem z Serbii, odbywającym staż naukowy w Katedrze Habilitanta.

Dużą aktywnością Habilitant cechuje się też na polu organizacyjnym. Był członkiem 11 komitetów organizujących konferencje naukowe. W latach 2016-2019 był członkiem Komisji ds. promocji Wydziału Towaroznawstwa Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, a w latach 2016-2020 – członkiem Uczelnianej Komisji Dyscyplinarnej ds. Nauczycieli Akademickiej na tym samym Uniwersytecie.

Ponadto, w latach 2017-2019 pięciokrotnie był członkiem (z czego dwukrotnie kierownikiem) zespołów opracowujących ekspertyzy na zlecenie Miejskiego Przedsiębiorstwa Wodociągów i Kanalizacji S.A. w Krakowie oraz Miejskiego Przedsiębiorstwa Energetyki Ciepłej S.A. w Krakowie.

Moja ocena działalności dydaktycznej, organizacyjnej oraz współpracy z otoczeniem Habilitanta jest **pozytywna**.

6. Konkluzja

Po zapoznaniu się z dorobkiem naukowym, dydaktycznym i organizacyjnym dr Łukasza Jabłońskiego stwierdzam, że zostały spełnione wymogi określone w art. 219 ust. 1 pkt 2 Ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz.U. 2018 poz. 1668 z późn. zm.). W związku z powyższym **wnoszę o nadanie dr Łukaszowi Jabłońskiemu stopnia doktora habilitowanego w dziedzinie nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse.**

Kraków, 30.07.2021

Julia Włodarczyk

Bibliografia:

- Becchetti L., Rossetti F. (2009). When money does not buy happiness: The case of “frustrated achievers”, *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 38, No. 1, p. 159-167.
- Cowell F., Ebert U. (2004). Complaints and inequality, *Social Choice and Welfare*, Vol. 23, No. 1, p. 71-89.
- Domański S. R. (1993). *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Dunning J.H. (2001). *Global Capitalism at Bay?* Routledge, New York.
- Dunning J.H. (2002). *Global Capitalism, FDI and Competitiveness*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, MA.
- Graham C., Pettinato S. (2002). Frustrated Achievers: Winners, Losers and Subjective Well-Being in New Market Economies, *The Journal of Development Studies*, Vol. 38, No. 4, p. 100-140.
- Graham C., Pettinato S. (2006). Frustrated Achievers: Winners, Losers, and Subjective Well-Being in Peru's Emerging Economy, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 606, 128-153.
- Jabłoński Ł. (2016). *Znaczenie inwestycji w kapitał ludzki dla zmian nierówności dochodowych w krajach europejskich na początku XXI wieku*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Milanovic B. (2007). Why We All Care About Inequality (But Some of Us Are Loathe to Admit It), *Challenge*, Vol. 50, No. 6, p. 109-120.
- Stark O. (2006). Inequality and migration: a behavioral link, *Economics Letters*, Vol. 91, p. 146-152.
- Stark O., Włodarczyk J. (2015). European Monetary Integration and Aggregate Relative Deprivation: The Dull Side of the Shiny Euro, *Economics & Politics*, Vol. 27, No. 2, p. 185-203.
- van Praag B.M.S., Ferrer-i-Carbonell A. (2002). *Life Satisfaction Differences between Workers and Non-Workers – The Value of Participation per se*, Tinbergen Institute Discussion Papers 02-018/3, Tinbergen Institute.
- Włodarczyk J. (2016). Aggregate relative deprivation and macroeconomic imbalances in the euro area – a first look, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Szczeciński*, nr 44/3, s. 273-284.
- Włodarczyk J. (2018). *Interpersonalne porównania dochodów w perspektywie integracji monetarnej Polski ze strefą euro*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.