

Andrij Włach

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: andrij.wlach@ue.wroc.pl

ORCID: 0000-0002-6048-6220

WPLYW ODREBNOCI KULTUROWYCH NA ROZWÓJ GOSPODARCZY

INFLUENCE OF CULTURAL DIFFERENCES ON THE ECONOMIC GROWTH

DOI: 10.15611/e21.2018.3.05

JEL Classification: A130

Streszczenie: Do XX wieku włącznie ekonomia jako nauka w znikomym stopniu zajmowała się poszukiwaniem zależności pomiędzy kulturą a rozwojem gospodarczym. Wraz ze wzrostem ilości danych empirycznych i nasileniem się krytyki dotychczasowego rozwoju ekonomii w ramach nurtu ekonomii neoinstytucjonalnej zainteresowanie badaczy przedmiotowym obszarem rośnie. Obecnie brakuje jednak systemowego podejścia do badania omawianych wpływów i wydaje się, że przełamanie sytuacji w analizowanym obszarze będzie możliwe dopiero w momencie ponownego przemyślenia fundamentalnych założeń ekonomii jako nauki, opierających się w znacznym stopniu na wizji filozoficznej świata jeszcze z czasów Adama Smitha. Jest to o tyle istotne, że poszukiwanie odpowiedzi na temat pogłębiających się nierówności w rozwoju różnych społeczeństw ma rosnące znaczenie w zagrożonym niestabilnością świecie. Współczesny złożony świat wcale nie musi być bowiem tak płaski, jak to sugeruje Thomas L. Friedman.

Słowa kluczowe: ekonomia kultury, wartość kulturowa, rozwój gospodarczy.

Summary: Till the twentieth century, economy as a science to a negligible extent had involved into a search for relations between culture and economic growth. With an increase of number of empirical data and intensification of a criticism of the current development of economics within the framework of the neoinstitutional economy, the interest of researchers in this area is growing. At present, however, there is no systematic approach to the study of the relations discussed, and it seems that the fundamental change in the situation in the analyzed field will be possible only at the moment of rethinking of the fundamental assumptions of economics as science, which are based largely on the philosophical vision of the world from the times of Adam Smith. It is important because searching for answers about the deepening inequalities in the development of various societies is of growing importance in the world threatened by instability. The contemporary, complex world does not have to be as flat as it is suggested by Thomas L. Friedman.

Keywords: cultural economics, cultural value, economic growth.

*Jeśli się uczy my czegokolwiek z historii rozwoju gospodarczego,
to tego, że kultura czyni prawie całą różnicę.*

David Landes

1. Wstęp

Filozof niemiecki – Johann Herder – w XVIII wieku napisał: „Nie ma nic bardziej nieokreślonego niż słowo kultura” [von Herder 1968]. Wraz z upływem stuleci „poziom nieokreślenia” w przypadku przedmiotowego pojęcia tylko wzrósł: „kultura” doczekała się bardzo dużej liczby definicji w naukach społecznych. Podczas gdy A.L. Kroeber oraz Clyde Kluckhohn w połowie XX wieku cytowali ponad 160 definicji kultury, Albert Kravchenko w jego *Kulturologii* z 2003 roku wymienia już ponad 500 definicji [Tambovtsev 2015]. W ekonomii również nie istnieje jednoznaczna definicja kultury. Przykładem może być chociażby określenie „ekonomia kultury” (*cultural economics*), które w zależności od kontekstu może wskazywać na obszar związany z ekonomią, tzw. kultury wysokiej, rozumianej jako utwory (dzieła) różnych sztuk (literatury, malarstwa, muzyki, teatru, filmu itp.) [Baumol, Bowen 1966], lub na dziedzinę ekonomii zajmującą się zagadnieniami wpływu wartości, znaczących dla danego społeczeństwa, na postęp cywilizacyjny [Harrison, Huntington (red.) 2000]¹. W ramach niniejszego opracowania stosuje się drugie z powyższych podejść do definicji kultury (tj. tak zwane podejście normatywne), a przez kulturę rozumie się zbiór typowych przekonań i wartości, w tym cech, wzorców zachowań oraz norm, które etniczne, religijne oraz społeczne grupy przekazują w formie stosunkowo niezmienniej z pokolenia na pokolenie.

Ekonomia jako nauka w ograniczonym zakresie zajmowała się dotychczas badaniem wpływu kultury na rozwój gospodarczy, skupiając się w znacznym stopniu na procesach regulacji i deregulacji, znalezieniu punktu równowagi rynkowej, modelowaniu makroekonomicznym itp. Wraz z nasileniem się globalizacji i wykazaniem różnic rozwojowych społeczeństw, chociażby za sprawą pracy takich organizacji, jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Bank Światowy, w nurcie ekonomii neoinstytucjonalnej poszukiwane są nowe podejścia do rozumienia roli kultury w rozwoju gospodarczym. Łatwo bowiem zauważyć, że modele socjoekonomiczne, które najczęściej są obiektem zainteresowań badaczy, wzorują się przede

¹ Należy podkreślić, że w języku angielskim aktualnie już funkcjonują obok siebie dwa terminy: *economy of culture* – jako oznaczenie ekonomii związanej z kulturą wysoką, oraz wspomniany *culture economics*, wskazujący na dział ekonomii studiujący wzajemne wpływy kultury oraz rozwoju gospodarczego. Powyższe terminy należałoby przetłumaczyć odpowiednio jako „ekonomia kultury” oraz „kulturowa ekonomia”, niemniej w opinii autora bardziej właściwe jest użycie terminu „ekonomia kultury” w obu przypadkach, przy czym „ekonomia kultury wysokiej” zawiera się w bardziej ogólnym znaczeniu „ekonomii kultury”, będąc jej szczególnym przypadkiem.

wszystkim na przykładach krajów rozwiniętych, które nie tylko są podobne do siebie kulturowo, ale mają również podobną historię rozwoju swoich instytucji. W powszechnym mniemaniu modele socjoekonomiczne Ugandy (ok. 38 mln mieszkańców), Tanzanii (ok. 57 mln mieszkańców) czy Demokratycznej Republiki Konga (ok. 81 mln mieszkańców) są drugorzędne względem modeli odpowiednio Kanady (ok. 37 mln mieszkańców), Wielkiej Brytanii (ok. 66 mln mieszkańców) czy Niemiec (ok. 83 mln mieszkańców), których gospodarki służą jako swoisty punkt odniesienia dla pozostałych krajów świata. 19 krajów oraz Unia Europejska, tworząc tak zwaną grupę G20, generują wspólnie ponad 80% wartości światowego PKB ważonego parytetem siły nabywczej (PPP) [International Monetary Fund 2017], chociaż obszary tych krajów zamieszkuje mniej niż 63% mieszkańców globu [UNSTAT 2015]. Dysproporcje w rozwoju różnych gospodarek są jeszcze bardziej dostrzegalne, jeśli spośród członków G20 weźmiemy pod uwagę tylko kraje, których współczesną kulturę można uznać za ukształtowaną pod wpływem chrześcijaństwa, czyli Argentynę, Australię, Brazylię, Kanadę, Meksyk, Rosję, RPA, Stany Zjednoczone oraz kraje Unii Europejskiej – generując 43,6% wartości światowego PKB ważonego PPP, są one zamieszkiwane przez mniej niż 20% światowej populacji. Stany Zjednoczone samodzielnie – mimo że zamieszkiwane przez zaledwie 4,3% liczby mieszkańców planety, generują 15,5% wartości światowego PKB ważonego PPP. Ze względu na powyższe fakty nie należy jednak twierdzić, że chrześcijaństwo jako dominująca religia dla danego państwa zapewnia szybszy rozwój gospodarczy, gdyż taka hipoteza byłaby zbyt ogólnikowa, by można było ją zweryfikować, skutecznie eliminując przy tym wpływ innych czynników wzrostu. Co więcej, badanie współczesnego poziomu religijności i poziomu zamożności danego społeczeństwa pokazuje wręcz istotny poziom ujemnej korelacji $(-0,65)^2$; jednak fakt, że do grona najbardziej rozwiniętych krajów świata należą przede wszystkim te, w których chrześcijaństwo stanowi (lub stanowiło do niedawna) dominującą religię – może mieć w tym kontekście istotne znaczenie.

Wspólnym stanowiskiem większości ekonomistów w związku z przedmiotową problematyką jest wskazywanie na wiele antecedencji, które służą jako fundament dla rozwoju współczesnych gospodarek, takich jak ukształtowane, historycznie stabilne i sprawiedliwe rządy w państwie, optymalny poziom biurokratycznych procedur, przestrzeganie praw człowieka, poszanowanie prawa przez obywateli i zdolność państwa do egzekwowania przepisów, wolność handlu, równa dostępność do podstawowych składników kapitału itp. Przykładowo, analizując indeks The World Justice Project, Rule of Law Index [The World Justice Project 2016], można zauważyć istotną, pozytywną korelację pomiędzy wartością tego indeksu a poziomem PKB *per capita* ważonego PPP, przekraczającą poziom 0,81³. Niemniej czynniki wymie-

² Obliczenie własne na podstawie [International Monetary Fund 2016] oraz [The Worldwide Independent Network/Gallup International Association 2016].

³ Obliczenie własne na podstawie [International Monetary Fund 2016].

nione powyżej nie tworzą same z siebie wzrostu gospodarczego, będąc co najwyżej warunkami koniecznymi do rozwoju gospodarki. Bardziej zasadne zdaje się twierdzenie, że powszechnie szanowane wartości wynikające z przeważającego w społeczeństwie systemu etyczno-religijnego poprzez wzorce zachowań mikroekonomicznych tworzą układ socjoekonomiczny, przekładający się na zdolność danego kraju do rozwoju gospodarczego. Nierozumienie lub pomijanie badania tych zależności może jedynie prowadzić do rozczarowań oraz zwiększenia napięć społecznych i geopolitycznych na arenie międzynarodowej. Z powyższego powodu zwiększenie poziomu wiedzy w opisywanym obszarze jest w chwili obecnej wysoce pożądane.

2. Badania wpływu kultury (w tym religii) na wzrost gospodarczy do XX wieku

Adam Smith, postrzegany jako ojciec współczesnej ekonomii, stwierdził, że „mając na celu swój własny interes, człowiek często popiera interesy społeczeństwa skuteczniej niż wtedy, gdy zamierza służyć im rzeczywiście” [Chodorowski 2002]. W innym swoim ważnym dziele odnotowuje, że „jakkolwiek samolubnym miałyby być człowiek, są niewątpliwie w jego naturze jakieś pierwiastki, które powodują, iż interesuje się losem innych ludzi, i sprawiają, że ich szczęście jest dla niego nieodzowne, choć jedyną przyjemność, jaką może stąd czerpać, to przyjemność oglądania tego [szczęścia]” [Smith 1989]. Z powyższego można wywnioskować, że myśląc o „swoim własnym interesie”, Adam Smith nie zawęził go wyłącznie do kategorii zarobkowych, zaliczając do mechanizmu rządzącego rozwojem rynków również oddziaływanie innych potrzeb poszczególnych obywateli, w tym zdeterminowanych przez kulturę danego społeczeństwa.

Prawie półtora stulecia później Max Weber postawił tezę, zgodnie z którą rozkwit kapitalizmu w krajach północnej i zachodniej Europy na początku XX wieku zawdzięczać można przede wszystkim etosowi pracy, wynikającemu z kalwinizmu, który wspierał postawę indywidualnego bogacenia się [Weber 2011]. Obecnie może się wydawać, że hipoteza ta nie wytrzymała próby czasu – przykładowo w XX wieku kraje katolickie, takie jak Irlandia czy Włochy, również osiągnęły wysoki poziom rozwoju gospodarczego, nie wspominając o niechrześcijańskiej Japonii czy Singapurze. Niemniej twierdzenie o etosie pracy jako czynniku mającym krytyczne znaczenie dla rozwoju gospodarczego wydaje się wciąż warte rozważenia. Niektórzy badacze, mimo upływu czasu, wracali do idei Maksa Webera, jak chociażby David S. Landes w swoim *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some are So Rich and Some So Poor* [Landes 1999], który dodatkowo stwierdził, że przeważające w danej kulturze nastawienie do ciężkiej pracy, wytrwałości, gospodarności, uczciwości i tolerancji wręcz rozstrzyga o tym, czy dany kraj ma szansę na przyspieszony rozwój gospodarczy. Jednakże faktem jest, że po publikacji Maksa Webera w późniejszym okresie XX wieku analiza wpływów kultury na mikro- oraz makroekonomię nie znajdowała się w obszarze szczególnego zainteresowania nauko-

wego – liczba publikacji odnośnie do ww. tematyki była w tym okresie względnie mała, a same publikacje sprawiały czasem nawet wrażenie incydentalnych. Warto w tym kontekście wspomnieć chociażby o pracy *The Moral Basis of a Backward Society* Edwarda C. Banfielda [Banfield 1958], który nie będąc ekonomistą, zaobserwował, że społeczności południowych Włoch rozwijają się znacznie wolniej na skutek bardzo ograniczonego poziomu zaufania do obcych ludzi, tj. nienależących do danej rodziny. Zgodnie z wyjaśnieniem Banfielda zbyt wąskie pojmowanie własnego interesu wpływało również na ograniczone w możliwościach rozwijanie biznesu (myśl ta została następnie rozwinięta i potwierdzona w latach 90. XX wieku przez innego politologa – Roberta D. Putnama).

Publikacją, która z pewnością jest istotnym elementem w literaturze naukowej XX wieku z zakresu opisu wpływu kultury na rozwój gospodarczy, jest książka amerykańskiego socjologa Daniela Bella *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, która po raz pierwszy została opublikowana w 1976 roku. Przenikliwie dostrzegając sprzeczność pomiędzy zasadniczą dla kapitalizmu wartością oszczędzania a hołdującą postmodernistycznej filozofii hedonizmu zasadą niepohamowanej konsumpcji, autor przewiduje kryzys rozwoju kapitalizmu, który będzie można przełamać jedynie przez ponowne wprowadzenie do przestrzeni kulturowej jakiejś formy religijności, przywracając tym samym „ciągłość pokoleń, kierując nas z powrotem ku egzystencjalnym nakazom będącym podstawą pokory i troski o innych” [Bell 2014]. Jakkolwiek konserwatywno-socjalistyczno-liberalne przewidywania Daniela Bella nie wydają się jak na razie urzeczywistniać, kryzysy liberalizmu, demografii i ekologii, z którymi przychodzi już się mierzyć współczesnym pokoleniom oraz z pewnością przyjdzie jeszcze się mierzyć przez długi czas pokoleniom przyszłym, mogą wskazywać, że główna teza książki już została potwierdzona. Równocześnie monografia, harmonijnie opisując rozwój zachodniego społeczeństwa w okresie XIX-XX wieku na płaszczyźnie techniczno-ekonomicznej, politycznej i kulturowej, nie wyprowadza bezpośredniej relacji pomiędzy kulturą a rozwojem gospodarczym, wskazując jedynie ważny kierunek dla dalszych badań ekonomistów.

Wśród badaczy prowadzących badania dotyczące korelacji między rozwojem gospodarczym a kulturą w drugiej połowie XX wieku warto wymienić następujące osoby:

- Benjamina Higginsa, australijskiego ekonomistę, który koncentrował się m.in. na zagadnieniach bezrobocia w kontekście poziomu rozwoju kultury danego kraju [Higgins 1959],
- Seymoura Martina Lipseta, amerykańskiego socjologa, który w ramach tzw. teorii modernizacji jako pierwszy stwierdził, że rozwój gospodarczy przekłada się na zwiększenie poziomu demokracji i stabilności systemu demokratycznego w obrębie danego społeczeństwa [Lipset 1959],
- Gabriela Almonda i Sidneya Verba, amerykańskich politologów, którzy dodatkowo powiązali pojęcie kultury politycznej z rozwojem społeczeństwa obywatelskiego w warunkach demokracji [Almond, Verba 1963],

- Irmę Adelman i Cynthii Morris, amerykańskich ekonomistek zwracających uwagę na to, że w krajach o niewystarczającym poziomie rozwoju obszerna pomoc celowa nie będzie przynosić pozytywnych skutków właśnie z przyczyn kulturowych [Adelman, Morris 1967],
- Davida Clarence'a McClellanda, amerykańskiego psychologa, autora tzw. teorii trzech potrzeb, który zajmował się badaniem wpływu postaw motywacyjnych wśród różnych kultur na wzrost gospodarczy [McClelland, Winter 1969],
- Alexa Inkelesa, amerykańskiego psychologa społecznego, zajmującego się wpływem zmian osobowościowych na rozwój społeczny w krajach rozwijających się [Inkeles, Smith 1976],
- Margaret Mead, amerykańskiej antropolog, która na marginesie własnej działalności zwracała również uwagę chociażby na aspekty kulturowe dotyczące roli społecznej kobiet w rozwoju niektórych sektorów gospodarki [Tinker, Bramsen (red.) 1976],
- Geerta Hofstede, holenderskiego psychologa społecznego, który na podstawie badań przeprowadzanych wśród pracowników korporacji IBM wyróżnił cztery wymiary kultur narodowych: dystansu do władzy (akceptacji stopnia autorytarności władzy), kolektywizmu oraz indywidualizmu, kobiecości i męskości (nastawienia na podział ról) oraz unikania niepewności (stopnia akceptacji zmienności stosunków społecznych oraz nieokreślenia przyszłości) [Hofstede 1980],
- Lawrence'a E. Harrisona, amerykańskiego badacza, który jako jeden z pierwszych zaczął się zastanawiać nad systemowym badaniem wpływu kultury na rozwój gospodarczy już w latach 80. XX wieku, dostrzegając, że problemy w rozwoju krajów Ameryki Południowej nie muszą wynikać wyłącznie z przeszłości kolonialnej, ale mogą być zakorzenione właśnie w kulturze poszczególnych społeczeństw [Harrison 1985],
- Geerta Hofstede oraz Michaela Harrisa Bonda, którzy wspólnie badali wpływ konfucjanizmu na niezwykle szybki wzrost niektórych azjatyckich gospodarek (tzw. 5 azjatyckich „tygrysów”: Japonia, Południowa Korea, Tajwan, Hongkong oraz Singapur). W przedmiotowym badaniu wyróżniono szczególnie wymiary, które różnicują kulturę w poszczególnych krajach; dostrzeżono, że wymiar kulturowy „dynamizmu w konfucjanizmie”, w ramach którego umieszczono takie wartości, jak wytrwałość, relacje oparte na statusie, gospodarność oraz poczucie wstydu, przy równoczesnym ograniczeniu indywidualizmu, wykazuje silną dodatnią korelację z poziomem wzrostu ekonomicznego [Hofstede, Bond 1988].

Nieliczne badania poruszające zagadnienia powiązań między rozwojem gospodarczym a kulturą czy religią spotykały się często z istotnym poziomem krytyki. Przykładowo wiele lat po publikacji – już w XXI wieku – pracom Geerta Hofstede go zarzucono błędy metodologiczne [McSweeney 2002], subiektywność w doborze czynników różnicujących poziom kultury w poszczególnych krajach, brak rzetelnego badania wzajemnego wpływu tych czynników czy też przełożenia kultury na poziomie narodowym na kulturę na poziomie indywidualnym [Gerhard, Fang 2005], w czym

upatrywano argumentów do podważania wiarygodności przedstawionych wyników badań. Na przykładzie prac Geerta Hofstedeego oraz Michaela Harrisa Bonda wskazywano też, że pewne cechy danej kultury mogą być warunkami koniecznymi, ale nie wystarczającymi dla celów szybkiego rozwoju gospodarczego. Zwracano uwagę, że całokształt kultury w danym kraju w żaden sposób nie tłumaczy, dlaczego szybki rozwój gospodarczy następował dopiero po przeprowadzeniu odpowiednich reform politycznych i nie występował wcześniej [Yeh, Lawrence 1995]. Odpierając te zarzuty, należałoby jednak podkreślić, że rozpatrywanie wpływu kultury, kształtującej się w ciągu licznych stuleci, na fazy wzrostu gospodarczego oraz cykle koniunkturalne mierzone co najwyżej dziesięcioleciaми jest prawdopodobnie podejściem z góry skazanym na niepowodzenie. Bardziej zasadne może być twierdzenie, że wszystkie wymieniane czynniki (w tym tło kulturowe, jak również odpowiednie reformy czy aktualnie występujący ustrój polityczny) są równie ważne i dopiero przy ich połączeniu można mówić o determinantach wzrostu gospodarczego.

Ważnym wydarzeniem XX wieku, które pomogło w prowadzeniu regularnych badań w analizowanym obszarze, było rozpoczęcie gromadzenia według standaryzowanej metodologii danych socjologicznych na temat wartości kulturowych, różnicujących społeczeństwa w poszczególnych krajach i regionach świata. Do najważniejszych inicjatyw w tym obszarze należą (według roku rozpoczęcia gromadzenia danych):

- Eurobarometer, w ramach którego z ramienia Komisji Europejskiej badanie jest przeprowadzane od 1973 roku regularnie dwa razy do roku w każdym z państw członkowskich Unii Europejskiej;
- European Values Study, aktualnie koordynowane przez fundację o tej samej nazwie; zapoczątkowane przez grupę naukowców społecznych pn. Europejska Grupa Badawcza ds. Systemów Wartości (European Value Systems Study Group, EVSSG) w 1978 roku. Badania są prowadzone co 9 lat od 1981 r.; zebrane dane pozostają największym zasobem danych empirycznych identyfikujących wartości kulturowe w Europie;
- World Values Survey, koordynowane przez stowarzyszenie o tej samej nazwie, z siedzibą w Sztokholmie. Początki badań sięgają pierwszej fali European Values Study z 1981 roku, kiedy to ze względu na znaczne zainteresowanie wynikami badań rozszerzono je również na inne regiony globu. Aktualnie badanie odbywa się w ok. 100 krajach świata, a w jego przeprowadzanie zaangażowanych jest kilkuset naukowców;
- International Social Survey Programme (ISSP), zapoczątkowany w 1984 roku, w ramach którego analizie poddano aktualnie 45 krajów.

Struktura danych gromadzonych w powyższych badaniach podlega jednak krytyce ze względu na występujące wady metodologiczne zarówno przy konstrukcji, jak i sposobie przeprowadzania badań, powierzchowność, ogólnikowość stosowanych ankiet itp. Doprowadziło to do powstania kolejnych inicjatyw badawczych, w których większy nacisk kładziony jest na metodykę i sposób badania, w celu uzyskania obiektywnych, nieobciążonych wyników badań. Wśród nich warto wymienić:

- *schwartz value survey*, rozpoczęte przez Shaloma H. Schwartza w 1988 roku oraz oparte na teorii podstawowych wartości ludzkich (*theory of basic human values*), przeprowadzone jak dotychczas w 67 krajach na podstawie prawie 42 tys. ankiet [Fischer, Schwartz 2011];
- *pew global attitudes project*, przeprowadzany aktualnie przez Pew Research Center; pierwsze badania sięgają 2001 roku;
- *European social survey*, zapoczątkowany przez Europejską Fundację Nauki z siedzibą w Strasburgu we Francji w 2002 roku i przeprowadzany co dwa lata;
- zapoczątkowany w 2003 roku Global Barometer Surveys i regionalnie przeprowadzane badania Afrobarometer, Arab Barometer, Asian Barometer Survey, Latinobarómetro;
- GLOBE (*Global Leadership & Organisational Behavior Effectiveness*), skupiający się na badaniach kadry kierowniczej i zarządczej w 62 krajach, w ramach którego dotychczas badania przeprowadzone zostały w latach 2004 oraz 2014;
- Gallup World Poll, przeprowadzany od 2005 roku przez Instytut Gallupa.

3. Podejście historyczno-teoretyczne w badaniu wpływów kultury na wzrost gospodarczy

Z początkiem nowego tysiąclecia zainteresowanie omawianą tematyką wzrasta – chociaż wciąż nie zawsze w związku z pracami publikowanymi przez ekonomistów. Do ważniejszych publikacji z tego okresu należy praca zbiorowa pod edycją Lawrence’a Harrisona oraz Samuela P. Huntingtona pt. *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*. Publikacja odwołuje się przede wszystkim do zagadnień z obszaru filozofii nauki, politologii oraz historii, porządkując dotychczasową wiedzę na temat wpływu kultury na rozwój gospodarczy według podejścia, które Judit Kapás określa mianem teoretyczno-historycznego [Kapás 2017]. Zgodnie z cytowaną pozycją jednym z największych problemów w badaniu wpływu kultury na rozwój gospodarczy pozostaje zrozumienie wzajemnego wpływu kultury i rozwoju gospodarczego. Istotne wydaje się rozstrzygnięcie, czy kultura determinuje rozwój gospodarczy, zgodnie z ujęciem w pierwszym rozdziale publikacji przez Davida S. Landes: „jeśli czegokolwiek nauczyliśmy się z historii rozwoju ekonomicznego, to tego, że kultura czyni całą różnicę” [Harrison, Huntington (red.) 2000]. A może wraz z rozwojem gospodarczym dochodzi do rozwoju kultury? Cytując w powyższym kontekście Daniela Patricka Maynihana: „Najważniejsza prawda konserwatystów polega na tym, że to kultura, nie polityka, determinuje sukces społeczeństwa. Najważniejszą prawdą liberałów jest, że to polityka może zmienić kulturę i uchronić ją przed samą sobą” [Harrison, Huntington (red.) 2000].

W kontrze do powyższej publikacji warto przytoczyć prace indyjskiego ekonomisty i filozofa – Amartya Sena, zajmującego się krytyką determinującego wpływu kultury na rozwój gospodarczy. W przeglądzie opublikowanym w 2002 roku zaprezentował pogląd, że kultura odgrywa istotną rolę w rozwoju gospodarczym,

podkreślając równocześnie, że czynniki kulturowe są tylko jednymi z wielu aspektów naszej samorealizacji, wymieniając na równi wpływ przynależności do klasy społecznej, rasy, płci, wyuczonego zawodu oraz poglądów politycznych. Ponadto według autora czynniki kulturowe mogą zmieniać się w czasie znacznie szybciej, niż chcieliby tego zwolennicy deterministycznego znaczenia kultury; generalizowanie oraz uogólnianie na podstawie danych socjologicznych w zakresie przeważających w społeczeństwie wartości kulturowych może wywierać długotrwałe negatywne skutki społeczne przez rozpowszechnianie trudnych do wykorzenienia uprzedzeń; kultura jest zjawiskiem wielowymiarowym, przez co trudno jest wyodrębnić jakieś jej istotne cechy stanowiące o przewadze danej preferencji w ramach całego społeczeństwa; kultury różnych społeczeństw wzajemnie się przenikają, przez co trudno mówić o aspektach typowych wyłącznie dla danej grupy ludzi (niezależnie od użytych kryteriów wyodrębniania i poziomu uogólniania) [Vijayendra, Walton (red.) 2002]. Ostatecznie biorąc pod uwagę powyższe argumenty, autor sugeruje, aby w trakcie badań socjologicznych oraz ekonomicznych, jak też w trakcie interpretacji pozyskiwanych wyników unikać determinizmu kulturowego oraz zachowywać duży poziom ostrożności przy planowaniu i przeprowadzaniu badań.

Kolejną publikacją z omawianego okresu jest praca Amerykanki chińskiego pochodzenia, profesor prawa Uniwersytetu Yale – Amy Chua, która zajęła się przede wszystkim wpływem etniczności na kulturę przedsiębiorczości i globalną stabilność gospodarczą w swojej książce pt. *World on Fire: How Exporting Free Market Democracy Breeds Ethnic Hatred and Global Instability* [Chua 2007]. Autorka odnotowuje, że na Filipinach Chińczycy, stanowiąc niespełna 2% populacji, dysponują około 60% majątku kraju w sektorze prywatnym. Obserwowana dysproporcja, chociaż w różnym stopniu nasilenia, występuje również w Indonezji, Tajlandii, Malezji, Wietnamie, Laosie oraz Mjanmie. Przykładów ewidentnej przewagi mniejszości etnicznej nad większością jest jednak więcej na całym globie. Jak stwierdza Amy Chua, taka sytuacja prowadzi do wzrostu napięć i wybuchu konfliktów, nie służąc rozwojowi gospodarczemu w długiej perspektywie czasowej. Jakkolwiek spostrzeżenia przedstawione w omawianej pozycji rzeczywiście występują i są łatwo dostrzegalne, autorka nie zajęła się dalszym badaniem przyczyn występujących rozbieżności. Można jedynie zakładać, że predyspozycje pewnych grup etnicznych mogą wynikać właśnie z fundamentalnych wartości, kształtujących kulturę w obrębie danej grupy etnicznej, które to wartości mają większy wpływ (lub mają większą wartość) z punktu widzenia rozwoju gospodarczego.

Z kolei ekonomista i historyk Gregory Clark podjął się wyjaśnienia spektakularnego sukcesu rewolucji przemysłowej i jej wpływu na rozwój gospodarczy Anglii, biorąc pod uwagę wpływ wartości dominujących w kulturze mieszkańców kraju [Clark 2007]. Będąc Anglikiem, stwierdził mianowicie, że postęp technologiczny (wynalezienie maszyny parowej, elektryczności, telegrafu czy telefonu) był tylko możliwością, niemniej to przez wieki kultywowane w angielskim społeczeństwie wartości pracowitości, cierpliwości i przedsiębiorczości złożyły się na napęd, który

pozwoił wykorzystać powstałą możliwość dokonania skoku cywilizacyjnego i wyrwania się z tak zwanej pułapki Malthusa (stanu gospodarki, w którym cały wypracowany dobrobyt był natychmiast konsumowany przez postępujący wzrost ludności, przez co dobrobyt *per capita* pozostawał na względnie niezmiennym poziomie z pokolenia na pokolenie). Dla przykładu ten sam zestaw dostępnych rozwiązań technologicznych przeniesiony przez Brytyjczyków do Indii w tym samym czasie wcale nie przełożył się na szybki rozwój tego kraju, pomimo że niektóre czynniki wytwórcze (np. baza surowcowa) dawały nawet lepsze możliwości wzrostu niż w przypadku rodzimej Anglii. W opinii Gregory'ego Clarka przyczyn takiego stanu rzeczy można doszukiwać się w bardzo wysokiej efektywności pracy pracowników w Anglii, którzy posiadając nawet czterokrotnie wyższe wynagrodzenia w stosunku do pracowników w Indiach, wciąż zapewniali wysoką efektywność kosztową pracy, przekładającą się na znacznie wyższą produktywność. By dorównać takiej samej produktywności w Indiach, należało zwiększyć zatrudnienie, jednak taki krok powodował drastyczny spadek konkurencyjności indyjskiej produkcji względem tej samej produkcji wytworzonej w Anglii. Według autora na tej podstawie można wyciągnąć wniosek, że to właśnie ludzie i wyznawane wartości są czynnikiem umożliwiającym wykorzystanie postępu technologicznego do celu generowania wzrostu gospodarczego. Późniejsza krytyka pozycji Gregory'ego Clarka bazuje przede wszystkim na zarzucie nieuwzględniania skutków polityki kolonializmu [Dejung 2009] lub nieodpowiedniej i niewyjaśnionej metodologii przeprowadzonej pracy [McCloskey 2009]. Niemniej nie zabrakło również opinii zgadzających się ze stanowiskiem autora ze strony chociażby takich krytyków, jak np. Benjamin M. Friedman [2007].

Odrębną grupę prac w ramach podejścia teoretyczno-historycznego stanowią opracowania rozwijające teorię ekonomii kultury oraz sytuujące ten dział ekonomii w ramach nurtu ekonomii neoinstytucjonalnej. Prac w danym obszarze jest więcej; jako przykład można podać m.in. prace takich ekonomistów, jak Samuel Bowles [1998], Mark Casson [2006], Paul Streeten [2006], Raquel Fernández [2008]. Publikacją zajmującą się perspektywami badań w analizowanym obszarze jest również monografia Jerzego Wilkina, polskiego ekonomisty i członka rzeczywistego Polskiej Akademii Nauk, pt. *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania*. Opracowanie odwołuje się do podstaw filozoficznych ekonomii oraz ugruntowuje podwaliny teoretyczne badań w zakresie wpływu kultury na gospodarowanie w ramach nurtu ekonomii neoinstytucjonalnej. Autor nie rozwija wątku samej kultury, ograniczając się raczej do ogólnych stwierdzeń co do ważności kultury (jakkolwiek rozumianej) w badaniach ekonomistów czy też określając jedynie podstawowe problemy, które stoją przed badaczami w danym obszarze [Wilkin 2016].

Wyżej przytoczone przykłady prac w ramach podejścia teoretyczno-historycznego zdają się kontynuować opisany wcześniej i typowy dla XX wieku brak systematyczności w badaniach. Sytuacja ta powoli zaczyna się zmieniać, a główny nurt badań koncentruje się aktualnie wokół analizy zgromadzonych danych empirycznych, zgodnie z opisem w dalszej części niniejszej pracy.

4. Podejście systemowe do badań w obszarze wpływów kultury na rozwój gospodarczy

Dokonując krytycznego przeglądu literatury, w uproszczeniu można stwierdzić, że „otworem, przez który kultura weszła do ekonomii, jest koncepcja zaufania” [Guiso, Sapeinza, Zingales 2006]. To właśnie z badań z końca XX wieku w tym obszarze wyłania się bowiem pierwszy zestaw narzędzi oraz sposobu postępowania i weryfikacji wyników w trakcie analizy danych empirycznych, które zapewniają możliwość stosowania podejścia systemowego w badaniu wpływów kultury na rozwój gospodarczy w ekonomii jako nauce. Szczegółowego przeglądu dotychczasowych badań w tym obszarze dokonał wspomniany już wcześniej Judit Kapás, profesor ekonomii Uniwersytetu w Debreczynie w artykule z 2017 roku [Kapás 2017]. Począwszy od wymienionych wyżej badań Roberta D. Putnama z 1993 roku, przytacza wiele wzajemnie weryfikujących się i uzupełniających prac potwierdzających ogólny wniosek, że większy poziom zaufania w społeczeństwie ogólnie sprzyja wzrostowi gospodarczemu.

Rozwój nowych metod badawczych i wzrost dostępności danych statystycznych powoduje, że badanie wpływu kultury na poziom rozwoju gospodarczego możliwe jest obecnie w znacznie bardziej usystematyzowany sposób niż w przeszłości. Dzięki temu możliwe jest coraz dokładniejsze ustalenie zależności między różnymi elementami kultury, cechującymi dane społeczeństwo, a osiąganym poziomem wzrostu gospodarczego. Punktem wyjścia jest precyzyjna definicja kultury, która do celów badawczych może być zdefiniowana jako zbiór „takich typowych przekonań i wartości, które etniczne, religijne oraz społeczne grupy przekazują w formie stosunkowo niezmiennych z pokolenia na pokolenie”. Powyższa dookreślona definicja kultury pozwala na prowadzenie ukierunkowanych badań w przedmiotowym obszarze poprzez:

- 1) ustalenie bezpośredniego wpływu elementów kultury na indywidualne preferencje i oczekiwania (najczęściej przy wykorzystaniu metod ankietowych, rzadziej – eksperymentalnych),

- 2) ustalenie, w jaki sposób te preferencje i oczekiwania wpływają na wyniki gospodarcze,

- 3) wyeliminowanie tych elementów kultury, które nie są przekazywane z pokolenia na pokolenie (czyli są gromadzone tylko w ramach jednego pokolenia).

Odnotować należy, że wartości, które stanowią przedmiot zainteresowania badacza, zmieniają się bardzo wolno w czasie, prawdopodobnie na skutek ich szczególnego znaczenia w trakcie przekazywania tych wartości przez rodziców dzieciom. Przykładowo zbadano, że emigranci z południowych Włoch z niskim poziomem zaufania do ludzi spoza własnego kręgu kulturowego przy emigracji do innych regionów Włoch mieli tendencję ku temu, by zachować taki sam stosunek do relacji społecznych również w nowym miejscu zamieszkania nawet w kolejnych pokoleniach. Analogicznie wysoce prawdopodobne jest, że wychowanie w duchu ortodoksyjnym

przyczyni się do tego, że wyznawanie większości wartości zgodnych z daną religią będzie utrzymywane pomimo porzucenia tej religii w wieku dorosłym. Niniejszy punkt ma krytyczne znaczenie dla celów badawczych i zapewnienia porównywalności obserwacji z różnych okresów [Guiso, Sapeinza, Zingales 2006].

Stosując powyższe podejście, można uniknąć konieczności stawiania hipotez wyjaśniających zjawiska *post factum* i skupić się na poszukiwaniu zależności jako takich – bez względu na obiekt badań i perspektywę czasową, z której bada się dane zjawisko. Korzystając z podejścia opisywanego w omawianej powyżej pracy, autorzy demonstrują przykładowo, że poziom zaufania w społeczeństwie ma związek z religijnością i wpływa wprost proporcjonalnie na wyniki gospodarcze. W ramach tego samego badania udowodniono, że przywiązywanie wagi do nauczania oszczędzania podczas wychowania dzieci pośród osób z danego kraju jest pozytywnie skorelowane ze wzrostem oszczędności na poziomie całego państwa. Inną ciekawą obserwacją jest wskazany przez autorów przykład, że religia (tutaj konkretnie protestantyzm, katolicyzm i judaizm) może też negatywnie wpływać na poziom redystrybucji – co należy rozumieć w ten sposób, że wyznawcy wspomnianych religii preferują mniejszą rolę państwa w życiu gospodarczym kraju.

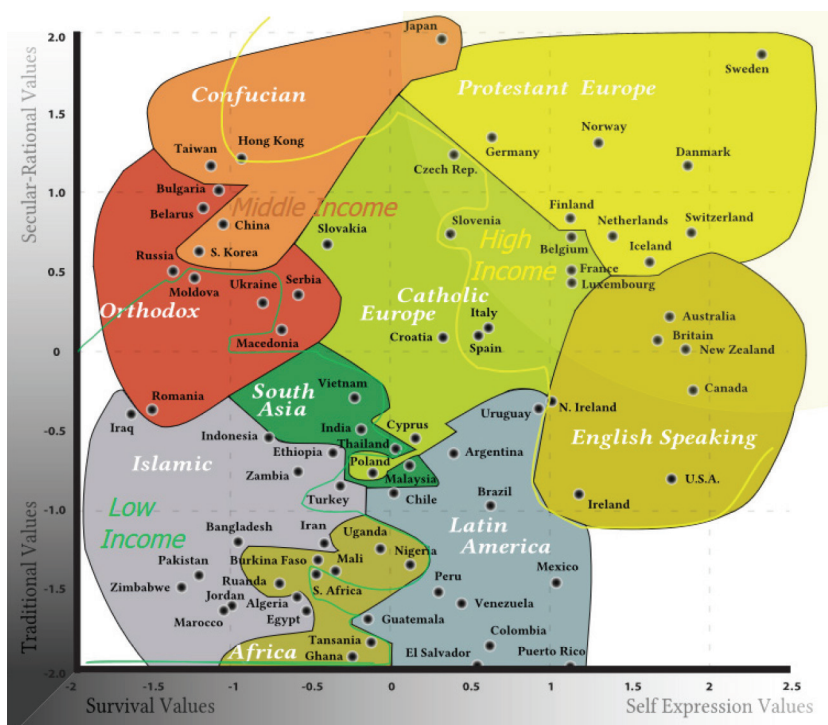
Równocześnie nie brakuje prac kwestionujących dane podejście i zastanawiających się, czy założenie niezmienności kultury w długim okresie czasowym jest w ogóle słuszne [Edwards, Patterson 2009]. Odpowiadając na powyższą krytykę, można jednak stwierdzić, że problemem nie tyle jest słuszność podejścia, ile dobór czynników stanowiących prawdziwie wartość kulturową, nie zaś zmienną w czasie preferencję.

Pozostając w obrębie podejścia systemowego, należy stwierdzić, że zgodnie z badaniem Roberta J. Barro oraz Rachel M. McCleary z zakresu wpływu religii na rozwój gospodarczy wiara (np. w istnienie piekła i nieba) wywiera pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy, podczas gdy odwiedzanie świątyń (religijność) ma negatywny wpływ na wzrost gospodarczy. Wśród ciekawych wniosków badania wspomnieć należy również o tym, że religijność społeczeństwa sprzyja edukacji oraz wzrostowi liczebności dzieci, przeciwdziała jednak procesowi urbanizacji [Barro, McCleary 2006].

Kolejne badanie, które warto zacytować, obrazuje, że chociaż na ogół religia nie ma specjalnego wpływu na rozmiar tzw. szarej strefy, w krajach o niskim przeciętnym poziomie zamożności obywateli islam eliminuje zjawisko szarej strefy znacznie skuteczniej niż chrześcijaństwo. Związek taki może wynikać wprost z „bliskości” instytucji państwa oraz religii w przypadku krajów islamskich [Heinemann, Schneider 2011].

Ważne z punktu widzenia poszukiwania systematyczności w omawianym obszarze badanie przeprowadził Guido Tabellini, który elementy kultury pogrupował w cztery zbiory wartości, dotyczące kolejno zaufania, wiary w ważność indywidualnego wysiłku, ogólnego poziomu moralności oraz autonomiczności jednostki w społeczeństwie, i wykazał, że w krajach Europy, w których przywiązuje się większą wagę do tych wartości, obserwuje się też wyższy poziom wzrostu gospodarczego (mierzonego PKB *per capita*) [Tabellini 2010].

Kolejną pracą opartą na podejściu systemowym w analizowanym obszarze jest opracowanie Ronalda Ingleharta oraz Christiana Welzela, bazujące na wynikach World Values Survey. Rysunek 1 podsumowuje dostrzeżoną w ramach tej pracy zależność pomiędzy dwiema parami wartości, tj. wartościami sekularyzacyjno-racjonalistycznymi *versus* wartościami tradycjonalistycznymi oraz wartościami samowyróżnienia *versus* wartościami przeżycia na przykładzie niektórych państw.



Rys. 1. Mapa kulturowa świata według Ingleharta-Welzela

Źródło: [Inglehart, Welzel 2010].

Razem z tak zwanym indeksem postmaterializmu (*postmaterialism index*), opracowanym przez Ronalda Ingleharta jeszcze w latach 70. XX wieku, powyższy podział wartości nie tylko spotkał się już z liczną krytyką w środowisku naukowym, ale też przyczynił się do opracowania nowych zestawów wartości, które zdają się lepiej tłumaczyć wzajemne zależności pomiędzy rozwojem gospodarczym oraz wartościami przeważającymi w danym społeczeństwie. Jako przykład można w tym momencie wskazać pracę Zoltána Lakatosa z 2012 roku, w ramach której za pomocą wielokrotnej analizy odpowiedniości (*Multiple Correspondence Analysis*, MCA) wskazuje on na bardziej szczegółowy podział wartości, takich jak poziom religijności, autorytarność, materializm oraz orientacja na osiągnięcia jako właściwszy zestaw wartości do celów analiz w danym obszarze [Lakatos 2012].

Yurii Gorodnichenko oraz Gerard Roland w publikacji z 2010 roku rozważają z kolei wpływ kultury indywidualizmu i kultury kolektywizmu na rozwój gospodarczy. Zaproponowany model oraz przeprowadzone na podstawie danych zgromadzone przez Geerta Hofstede'go badanie potwierdzają, że kultura szanująca wartość indywidualizmu wpływa korzystnie na innowacyjność i przekłada się na szybszy wzrost gospodarczy danego społeczeństwa [Gorodnichenko, Roland 2010].

Ważnym kierunkiem badań w analizowanym obszarze jest próba oszacowania wzajemnego wpływu kultury oraz instytucji społecznych w celu wydzielenia bezpośredniego (a nie pośredniego) wpływu kultury na rozwój gospodarczy. Rozwój teorii w tym kierunku jest jednak utrudniony i wymaga połączenia kompetencji z różnych dziedzin, jak to na przykład miało miejsce w przypadku multidyscyplinarnego zespołu z Izraela, w skład którego weszli Chanan Goldschmidt (psychologia), Amir N. Lichta (prawo) oraz Shalom H. Schwartz (psychologia społeczna) [Licht, Goldschmidt, Schwartz 2007].

5. Wnioski

Przytoczone przykłady wskazują na istotny problem towarzyszący opisywanemu procesowi badawczo-poznawczemu. Przede wszystkim istotą podejścia systemowego jest wydzielenie takich wartości lub grup wartości, które są niezależne względem siebie, a równocześnie są w stanie wyjaśniać rozwój gospodarczy w długich okresach. Wśród badaczy zajmujących się ową problematyką nie ma jednak konsensusu co do „sposobu wydzielenia” tych wartości lub grup wartości. Co więcej – wydaje się, że dobór wartości pozostaje wciąż w znacznej mierze uzależniony od subiektywnej wizji badającego, która z kolei jest uzależniona od wyznawanych wartości kulturowych. Przykładowo Robbert Maseland oraz André van Hoorn zwracają uwagę na konieczność skupienia się na funkcjach szczęścia lub użyteczności krańcowej, zamiast kierowania się wynikami badań mierzącymi raczej preferencje krańcowe (Hofstede, World Values Survey, GLOBE) w celu wydobywania cechy, którą rzeczywiście można uznać za wartość, a nie preferencję zmieniającą się wraz z nasyceniem się popytu [Maseland, van Hoorn 2009]. Judit Kápas w tym samym kontekście zwraca uwagę na konieczność przeanalizowania zbiorów danych, w znikomym stopniu wykorzystanych w dotychczasowych badaniach, a które to dane dobrze ugruntowano w teorii (np. dane zgromadzone w ramach *schwartz values survey*) [Kápas 2017]. Równocześnie należy wskazać na następujące dalsze możliwe obszary do badań:

1. Liczba elementów kultury, które mogą wpływać na rozwój gospodarczy; jest ona tak samo zróżnicowana jak liczba różnych występujących społeczeństw. Niektóre społeczeństwa, mające takie same tradycje religijne (np. wywodzące się z chrześcijaństwa, konfucjanizmu, islamu czy hinduizmu), mogą wykazywać wspólne skłonności do niektórych zachowań mikroekonomicznych, przekładających się ostatecznie na rozwój w skali makroekonomicznej. Wysiłek badawczy najbliższych lat z pewnością powinien więc być nakierowany na poszukiwanie i strukturyzowanie takich elementów kultury, które cechują różne społeczeństwa.

2. Potrzebne jest dokładne określenie wzajemnych wpływów (przez układ macierzowy) elementów kultury z innymi elementami (strukturalnymi, międzynarodowymi oraz historycznymi) w celu wyeliminowania efektu „kumulacji” wpływu różnych elementów oraz zapewnienia możliwości porównywania danych w ramach elementów kultury, które mogą przyczyniać się do rozwoju gospodarczego.

Powyższe powinno umożliwić znalezienie odpowiedzi na pytanie, dlaczego niektóre społeczeństwa w ciągu dziesięcioleci rozwijają się znacznie szybciej niż inne, jak też – jakie wartości kulturowe należałoby promować w społeczeństwach, które dążą do osiągnięcia trwałego i stabilnego rozwoju w perspektywie historycznej. Tak długi horyzont czasowy nie napawa jednak optymizmem co do perspektyw rozwoju słabiej rozwiniętych pod względem gospodarczym społeczeństw. Możliwe jest, że nierówności w rozwoju różnych regionów świata będą się dalej pogłębiać, prowokując ogólnoswiatową instytucjonalną niestabilność. Z tego względu tym bardziej nie należy zaniedbywać opisywanego obszaru badań w ekonomii, gdyż stanowi to element „nauki na przyszłość”. Znalezienie sposobu przyspieszenia wyrównania szans w rozwoju gospodarczym, pomimo występujących różnic kulturowych, może być bardzo ważnym narzędziem przeciwdziałania siłom destrukcyjnie wpływającym na rozwój gospodarczy na całym świecie.

Ogólnie jednak można podsumować, że czynników wzrostu gospodarczego nie należy doszukiwać się tylko w niektórych zdobyczach cywilizacji, jak chociażby w innowacyjności i postępie technologicznym, czy też wyłącznie w stabilnych instytucjach społecznych. Zjawisko wzrostu gospodarczego jest procesem znacznie bardziej złożonym i wiele wskazuje na to, że kultura, rozumiana jako trwałe w czasie zbiór ogólnie szanowanych wartości w danym społeczeństwie, również ma istotny wpływ.

Ekonomia dopiero wypracowuje systematyczne podejście do badania wpływu kultury na rozwój gospodarczy i zainteresowanie tematyką dynamicznie wzrasta. Z drugiej strony wciąż część ekonomistów podziela pogląd, że badanie wpływu kultury na rozwój gospodarczy jest w istocie zbędne [Kwon, Arenius 2010]. Rozwiązaniem problemów ze zdefiniowaniem wpływów kulturowych w ekonomii może być powrót do początków ekonomii w nauczaniu Adama Smitha i rozważenie podwalin moralno-filozoficznych nauki. Dzięki temu możliwe będzie spojrzenie na społeczeństwo z perspektywy, która kulturę będzie traktować jako główną siłę napędową indywidualnych wyborów i preferencji, składających się na sytuację makroekonomiczną całych społeczeństw [Herrmann-Pillath 2010].

Literatura

- Adelman I., Morris C.T., 1967, *Society, Politics, and Economic Development. A Quantitative Approach*, The Johns Hopkins Press, Baltimore.
- Almond G.A., Verba S., 1963, *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*, Princeton University Press, Princeton.
- Banfield E.C., 1958, *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, Glecoe.

- Barro R.J., McCleary R.M., 2006, *Religion and economic growth*, Journal for the Scientific Study of Religion, Vol. 45, Issue 2, s. 149-175.
- Baumol W.J., Bowen W.G., 1966, *Performing Arts: The Economic Dilemma: A Study of Problems Common to Theater, Opera, Music and Dance*, The Twentieth Century Fund, New York.
- Bell D., 2014, *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, tłum. S. Amsterdamski, Aletheia, Warszawa.
- Bowles S., 1998, *Endogenous preferences: the cultural consequences of markets and other economic institutions*, Journal of Economic Literature, XXXVI (March), s. 75-111.
- Casson M., 2006, *Culture and economic performance*, Handbook of the Economics of Art and Culture, vol. 1, s. 359-397.
- Chodorowski J., 2002, *Adam Smith (1723–1790). Życie i dzieło autora „Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów”*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Chua A., 2007, *World on Fire. How Exporting Free Market Democracy Breeds Ethnic Hatred and Global Instability*, Doubleday, New York.
- Clark G., 2007, *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton University Press, Princeton.
- Dejung Ch., 2009, *Fachbereich Geschichte und Soziologie*, Universität Konstanz, <https://www.connections.clio-online.net/publicationreview/id/rezbuecher-11668> (17.07.2017).
- Edwards M.S., Patterson D., 2009, *The influence of cultural values on economic growth: an expanded empirical investigation*, The Journal of Political Science, 37, s. 148-173.
- Fernández R., 2008, *Culture and Economics*, [w:] Durlauf S.N., Blume L.E. (red.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, second ed., Palgrave Macmillan UK, London.
- Fischer R., Schwartz S.H., 2011, *Whence differences in value priorities?: Individual, cultural, or artifactual sources*, Journal of Cross-Cultural Psychology, 42(7), s. 1127-1144.
- Friedman B.M., 2007, *Industrial evolution*, Sunday Book Review, http://www.nytimes.com/2007/12/09/books/review/Friedman-t.html?_r=0 (04.06.2017).
- Gerhart B., Fang M., 2005, *National culture and human resource management: assumptions and evidence*, International Journal of Human Resource Management, 16.6, s. 971-986.
- Gorodnichenko Y., Roland G., 2010, *Culture, Institutions and the Wealth of Nations*, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., 2006, *Does culture affect economic outcomes?*, The Journal of Economic Perspectives, vol. 20, no. 2, s. 23-48.
- Harrison L.E., 1985, *Underdevelopment Is a State of Mind: The Latin American Case*, University Press of America, Center for International Affairs, Harvard University, Cambridge.
- Harrison L.E., Huntington S.P. (red.), 2000, *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*, Basic Books, New York.
- Heinemann F., Schneider F., 2011, *Religion and the Shadow Economy*, Centre for European Economic Research, <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp11038.pdf> (04.06.2017).
- Herrmann-Pillath C., 2010, *What have we learnt from 20 years of economic research into culture?*, International Journal of Cultural Studies, 13, 4, s. 317-335.
- Higgins B., 1959, *Economic Development: Principles, Problems and Policies*, WW Norton & Company, New York.
- Hofstede G., 1980, *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*, Sage Publications, Beverly Hills.
- Hofstede G., Bond M.H., 1988, *The Confucius connection: From cultural roots to economic growth*, Organizational Dynamics, 16 (4), s. 5-21.
- Inglehart R., Welzel Ch., 2010, *Changing mass priorities: the link between modernization and democracy*, Perspectives on Politics, vol. 8, no. 2.
- Inkeles A., Smith D.H., 1976, *Becoming Modern: Individual Change in 6 Developing Countries*, Harvard University Press, Cambridge.

- International Monetary Fund, 2017, World Economic Outlook Database: April 2017 Edition, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> (04.11.2017).
- Kapás J., 2017, *How cultural values affect economic growth: a critical assessment of the literature*, *Ekonomiska misao i praksa*, GOD XXVI, s. 265-285.
- Kwon S., Arenius P., 2010, *Nations of entrepreneurs: A social capital perspective*, *Journal of Business Venturing*, 25(3), s. 315-330.
- Lakatos Z., 2012, *Alternative to Inglehart's Values Constructs*, Budapest University of Technology and Economics, https://www.academia.edu/6344029/Alternative_to_Ingleharts_Values_Constructs?auto=download (04.06.2017).
- Landes D.S., 1999, *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*, W. W. Norton & Company, New York.
- Licht A.N., Goldschmidt Ch., Schwartz S.H., 2007, *Culture rules: The foundations of the rule of law and other norms of governance*, *Journal of Comparative Economics*, 35 (4), s. 659-688.
- Lipset S.M., 1959, *Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy*, *The American Political Science Review*, 53 (1), March, s. 69-105.
- Maseland R., van Hoorn A., 2009, *Measuring values for cross-cultural research*, Radboud University Nijmegen, https://www.ru.nl/publish/pages/516298/nice_09107.pdf (21.09.2017).
- McClelland D.C., Winter D.G., 1969, *Motivating Economic Achievement: Accelerating Economic Development Through Psychological Training*, The Free Press, New York.
- McCloskey D.N., 2009, *The Inheritance of Gregory Clark*, Munich Personal RePEc Archive, https://mpra.ub.uni-muenchen.de/21326/1/MPRA_paper_21326.pdf (24.08.2017).
- McSweeney B., 2002, *Hofstede's identification of national cultural differences – a triumph of faith a failure of analysis*, *Human Relations*, 55.1, s. 89-118.
- Smith A., 1989, *Teoria uczuć moralnych*, tłum. S. Jedynak, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Streeten P., 2006, *Culture and Economic Development*, *Handbook of the Economics of Art and Culture*, vol. 1, s. 399-412.
- Tabellini G., 2010, *Culture and institutions: economic development in the regions of Europe*, *Journal of the European Economic Association*, vol. 8, issue 4, s. 677-716.
- Tambovtsev V., 2015, *The myth of the „Culture code”*, *Russian Journal of Economics*, 1, s. 294-312.
- The World Justice Project, 2016, Rule of Law Index, <http://data.worldjusticeproject.org/#> (16.05.2017).
- The Worldwide Independent Network/Gallup International Association, 2016, <http://www.gallup-international.com/survey-results> (17.05.2017).
- Tinker I., Bramsen M.B. (red.), 1976, *Women and World Development*, Overseas Development Council, Washington, s. 9-11.
- UNSTAT, 2015, *Monthly Bulletin of Statistics Online*, <https://unstats.un.org/unsd/mbs/app/DataSearchTable.aspx> (04.11.2017).
- Vijayendra R., Walton M. (red.), 2002, *Culture and Public Action*, Stanford University Press, Stanford, s. 37-58.
- von Herder J.G., 1968, *Reflections on The Philosophy of The History of Mankind*, University of Chicago Press, Chicago.
- Weber M., 2011, *Etyka protestancka i duch kapitalizmu*, tłum. D. Lachowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Wilkin J., 2016, *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Yeh R., Lawrence J.J., 1995, *Individualism and Confucian dynamism: a note on Hofstede's cultural root to economic growth*, *Journal of International Business Studies*, vol. 26, no. 3, s. 655-669.