

Ewa Gruszewska

# INSTYTUCJE A PROCES TWORZENIA KAPITAŁU W POLSCE



Białystok 2013

Recenzenci:

prof. dr hab. Bożena Klimczak, dr hab. Danuta Miłaszewicz, prof. US

Projekt okładki: Marek Owieczko

Redakcja: Janina Demianowicz, Elżbieta Kozłowska-Świątkowska

Korekta: Janina Demianowicz

Skład i redakcja techniczna: Katarzyna Sakowska

© Copyright by Uniwersytet w Białymstoku

Białystok 2013

Wydanie publikacji sfinansowano ze środków  
Wydziału Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku

**ISBN 978-83-7431-372-8**

Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku  
15-097 Białystok, ul. M. Skłodowskiej-Curie 14  
<http://wydawnictwo.uwb.edu.pl> e-mail: [ac-dw@uwb.edu.pl](mailto:ac-dw@uwb.edu.pl)

Druk i oprawa: „QUICK-DRUK”, s.c., Łódź

# Spis treści

<b>WSTĘP</b> .....	9
<b>Rozdział 1. PROCES TWORZENIA I LUKA ZASOBÓW KAPITAŁOWYCH</b> .....	23
1.1. Pojęcie kapitału w naukach ekonomicznych .....	23
1.2. Czynniki kreacji zasobów kapitałowych .....	39
1.3. Dynamika i struktura procesów tworzenia kapitału w Polsce .....	51
1.4. Istota i powstawanie luki kapitałowej w Polsce i innych krajach .....	65
1.5. Znaczenie luki kapitałowej w gospodarce współczesnej .....	78
<b>ROZDZIAŁ 2. ROLA INSTYTUCJI W GOSPODARCE</b> .....	87
2.1. Tradycyjne a nowoczesne ujęcie czynników wzrostu gospodarczego .....	87
2.2. Pojęcie instytucji w naukach społecznych .....	99
2.3. Układ instytucjonalny gospodarki i jego elementy .....	113
2.4. Matryca instytucjonalna .....	129
2.5. Wpływ instytucji na aktywność gospodarczą jednostek i społeczeństw .....	135
2.6. Ewolucja układu instytucjonalnego w kierunku „dobrych” instytucji .....	156
<b>ROZDZIAŁ 3. SKŁONNOŚĆ DO OSZCZĘDZANIA A TWORZENIE KAPITAŁU</b> .....	170
3.1. Kategoria oszczędzania w naukach ekonomicznych .....	170
3.2. Skłonność do oszczędzania jako instytucja nieformalna .....	184
3.3. Skłonność do oszczędzania a rozmiary oszczędności w Polsce .....	208
3.4. Uwarunkowania podniesienia stopy oszczędności a tworzenie kapitału w Polsce .....	218

<b>ROZDZIAŁ 4. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ A TWORZENIE KAPITAŁU</b> .....	238
4.1. Kategoria przedsiębiorczości w teorii ekonomii .....	238
4.2. W kierunku instytucjonalnej koncepcji przedsiębiorczości .....	250
4.3. Przedsiębiorczość jako instytucja sprzyjająca dynamice gospodarczej .....	269
4.4. Przedsiębiorczość a skala tworzenia kapitału w Polsce .....	277
<b>ROZDZIAŁ 5. PRAWA WŁASNOŚCI A TWORZENIE KAPITAŁU</b> .....	302
5.1. Porządek prawny w systemie instytucjonalnym gospodarki .....	302
5.2. Prawa własności i ich egzekwowanie jako instytucje .....	312
5.3. Ocena stanu praw własności w Polsce na tle innych krajów .....	330
5.4. Prawa własności i ich egzekwowanie a rozmiary inwestycji w Polsce .....	350
<b>ROZDZIAŁ 6. INSTYTUCJE REGULACYJNE A TWORZENIE KAPITAŁU</b> .....	361
6.1. Instytucje regulacyjne w gospodarce rynkowej .....	361
6.2. Systemy regulacji i ich modyfikacja na przełomie XX i XXI wieku .....	375
6.3. Tworzenie mechanizmu regulacyjnego w Polsce .....	383
6.4. Jakość instytucji regulacyjnych a rozmiary inwestycji w Polsce .....	390
6.5. Ład korporacyjny w Polsce .....	409
<b>ZAKOŃCZENIE</b> .....	419
<b>ANEKS</b> .....	431
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	467
Wykaz skrótów .....	503
<b>INDEKS OSOBOWY</b> .....	505
<b>SUMMARY</b> .....	515
Spis tabel.....	521
Spis wykresów.....	524
Spis schematów.....	531

## Rozdział 2

# ROLA INSTYTUCJI W GOSPODARCE

Fakt, że instytucje wpływają na wyniki gospodarcze  
nie budzi raczej kontrowersji.  
Douglass C. North, *Institutions, Ideology,  
and Economic Performance*

### 2.1. TRADYCYJNE A NOWOCZESNE UJĘCIE CZYNNIKÓW WZROSTU GOSPODARCZEGO

Obserwacja procesów zachodzących w gospodarce pozwala na odkrywanie związków zachodzących między zdarzeniami. Analiza rzeczywistości umożliwia wyjaśnianie prawidłowości gospodarczych. Zagadnienie wzrostu gospodarczego było jednym z najważniejszych przedmiotów badań podejmowanych od czasów ekonomii klasycznej. Od dawna próbowano dociekać tego, co decyduje o poziomie dochodów i tempie ich wzrostu. Celem tych poszukiwań było odkrycie najskuteczniejszego sposobu na osiągnięcie pożądanego, z punktu widzenia danej gospodarki, poziomu dochodu. Odbiciem tych wysiłków są stale budowane i udoskonalane modele ekonomiczne. Naukowcy próbują w nich uwzględniać coraz to nowe detale mechanizmów rządzących gospodarką. Tworzone modele mają pomóc w odpowiedzi na pytania o źródła, szybkość wzrostu i ukazać znaczenie poszczególnych czynników w tym procesie. Należy dodać, że współczesne teorie ekonomiczne są skomplikowane i wielowymiarowe. Ekonomiści niezbyt często posługują się założeniem *ceteris paribus*, gdyż zbyt izoluje badany obiekt od rzeczywistości gospodarczej i abstrahuje od warunków, w których dany proces się toczy<sup>1</sup>.

„Tempo długofalowego wzrostu gospodarczego ma fundamentalne znaczenie dla poziomu życia społeczeństw. Jest niczym niezastąpionym

<sup>1</sup> A. Welfe, *Czy współczesne modele dynamiczne zrewolucjonizowały ekonometrię?*, [w:] *Czy ekonomia nadąża za wyjaśnianiem rzeczywistości?*, (red.) A. Wojtyła, t. 1, VII Kongres Ekonomistów Polskich, PTE, Bellona, Warszawa 2001, s. 57.

mechanizmem wyciągania ludzi z biedy<sup>29</sup>. Wzrost gospodarczy implikuje szereg procesów ekonomicznych i społecznych. Zmiany mechanizmu funkcjonowania gospodarki, wzrost zróżnicowania produktów, metod wytwarzania, rodzajów działalności, poszerzająca się liberalizacja stosunków handlowych, to tylko niektóre z efektów towarzyszących temu procesowi. I choć można stwierdzić, że wzrost gospodarczy zwiększa zakres możliwości wyboru stojących przed konsumentem i producentami, to nie wynika z tego, że ludzie są bardziej zadowoleni. Proces ten, poza zwiększeniem wolumenu dóbr i usług rynkowych, wywiera wielostronny wpływ na życie ludzi. W społeczeństwach o wysokim poziomie dochodów zadowolenie jednostek i grup zależy mniej od ich wypracowanego dochodu absolutnego, a bardziej od dochodu odniesionego do dochodów innych osób<sup>3</sup>. Poza tym wzrost dochodów i produkcji prowadzi do osiągnięcia stanu nasycenia, który to oznacza, że dalsze wzrosty dochodów czy konsumpcji nie muszą implikować wzrostu zadowolenia<sup>4</sup>. Należy zgodzić się z twierdzeniem, że jednak „wzrost nie stanowi uniwersalnego lekarstwa na wszystko”<sup>5</sup>.

Każdy proces ekonomiczny opiera się na ostatecznym wyniku z okresu poprzedniego (punkt wyjścia) oraz stwarza przesłanki do zmian w przyszłych okresach. Wzrost gospodarczy jest ściśle związany z mechanizmem funkcjonowania gospodarki. W zależności od jego sprawności działania może przyczyniać się do stymulowania lub hamowania wzrostu. Zwiększanie realnej produkcji z okresu na okres nie jest zawsze procesem ciągłym. Stopa wzrostu dochodu wzrostu ulega czasem znacznym odchyleniom. Siła i częstotliwość wahań, zwłaszcza spadków tempa dochodów, wynika po części z szoków zewnętrznych. Jednak wiele spośród tych wstrząsów ma swoje źródła w gospodarkach wewnątrz tych krajów. Są one przejawem stanów głębszej nierównowagi. Załamania wywołują procesy, których skutkiem jest powracanie do stanu równowagi. Wstrząsy mogą być na tyle silne, że oddziałują na zmianę długookresowego tempa wzrostu PKB. W okresach stabilnego wzrostu

2 L. Balcerowicz, A. Rzońca, *Wzrost gospodarczy...*, op. cit., s. 13.

3 E. J. Mishan, *Spór o wzrost gospodarczy*, tłum. Z. Wolińska, PIW, Warszawa 1986, s. 28.

4 Z. Markuszewski, K. Chalecka, *Wzrost gospodarczy a zasoby naturalne*, [w:] *Czynniki wzrostu gospodarczego*, (red.) M. Haffer, W. Karaszewski, UMK, Toruń, 2004, s. 52.

5 D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 15.

do głosu dochodzą natomiast czynniki, które określić można jako siły systematycznego wzrostu. I to one odpowiadają za długookresowe tempo powiększania dochodu<sup>6</sup>. Wydaje się, że za istotne determinanty tych zmian należy uznawać instytucje. Niewielkie różnice roczne w stopach wzrostu wywołują duże konsekwencje w dłuższych okresach i oddalają gospodarki od siebie pod względem osiągniętego dobrobytu i warunków życia ludzi. W efekcie różnic utrzymujących się w długim czasie powstają ogromne luki rozwojowe, które w wielu najuboższych krajach wydają się nie do przewyżnienia<sup>7</sup>.

Kreowanie nowych wartości, wytwarzanie coraz większej ilości dóbr i usług jest procesem ciągłym, choć nie zawsze harmonijnym. Odbywa się dzięki nieprzerwanemu wykorzystywaniu czynników produkcji. Zależy także od zmian ilościowych, jakościowych, efektywnościowych, strukturalnych. Możliwość osiągnięcia wysokiej długookresowej stopy wzrostu gospodarczego wynika z odpowiedniego powiększania nakładów czynników produkcji: kapitału rzeczowego, pracy i kapitału ludzkiego. Ważny jest też postęp techniczny, którego konsekwencją jest wzrost produktywności czynników<sup>8</sup>. Istnieje jednak ogromne spektrum źródeł, które są identyfikowane w różnych badaniach ekonomicznych. Modele wzrostu ujmują tylko najważniejsze, zwykle traktując je oddzielnie. Badania pogłębiane są przez dookreślanie zmiennych wpływających na eksponowane determinanty wzrostu. Przedstawia się zmiany wpływu różnych czynników na wzrost w czasie i w różnych krajach<sup>9</sup>.

Analiza źródeł wzrostu gospodarczego jest zasadniczą częścią każdego studium wzrostu. Czynniki powiększania realnej produkcji to przedmiot badań, który z różną intensywnością przewija się w literaturze ekonomicznej. Prace empiryczne podejmowane w latach dziewięćdziesiątych XX wieku prowadzone były według dwóch schematów<sup>10</sup>:

- dekompozycja wzrostu ze względu na przybliżone determinanty – akumulację obserwowalnych czynników produkcji: kapitału

6 L. Balcerowicz, A. Rzońca, *Wzrost gospodarczy...*, op. cit., s. 17.

7 D. Acemoglu, *Introduction to economic growth*, „Journal of Economic Theory” 2012, t. 147, nr 2, s. 545.

8 L. J. Lau, *The Sources of Long-Term Economic Growth: Observations from the Experience of Developed and Developing Countries*, [w:] *The Mosaic of Economic Growth*, (red.) R. Landau, T. Taylor, G. Wright, Stanford University Press, San Francisco, California 1996, s. 63.

9 R. R. Nelson, *The Sources of Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge, London 1996, s. 41.

10 A. Wojtyła, *O badaniach nad „głębszymi” przyczynami wzrostu...*, op. cit., s. 189.

rzeczowego i ludzkiego oraz czynnika rezydualnego, najczęściej w postaci wskaźnika efektywności (*Total Factor Productivity* – TFP);

- analiza regresji i korelatów wzrostu gospodarczego, czasem łącznie ze badaniem zależności przyczynowych.

W badaniach tych autorzy próbują wyjaśnić zasadnicze cechy, przesłanki, przyczyny wzrostu gospodarczego. Jak pisał S. Gomulka, dyskusja o mechanizmach wzrostu i jego źródłach powinna dotyczyć głównie dwóch faktów<sup>11</sup>:

- dużego przyspieszenia tempa wzrostu światowego PKB per capita i na roboczogodzinę w ostatnich 2–3 stuleciach; pytania, które są zadawane dotyczą tego, czy to tempo mogłoby wygasnąć i osiągnąć skalę sprzed wielu lat i kiedy mogłoby to nastąpić;
- silnego wzrostu zróżnicowania rozwoju w ostatnich 2–3 stuleciach, czyli chodzi o wyjaśnienie przyczyn wysokiego stopnia dualności gospodarki światowej; w tym świetle chodzi o znalezienie odpowiedzi na pytanie, czy możliwa jest ponowna konwergencja poziomów dochodów per capita i na roboczogodzinę i kiedy mogłoby to nastąpić.

W ujęciu tradycyjnym zwiększanie nakładów pracy i kapitału generuje wzrost produkcji, przy założeniu, że nie zmienia się technika wytwarzania. W skali makroekonomicznej obserwuje się wówczas wzrost produktu narodowego. Jednak wzrost nie zawsze będzie oznaczać poprawę efektywności. W gospodarce działa bowiem prawo malejących przychodów skali produkcji.

Badanie efektywności to nie tylko sam pomiar – algebraiczna, prosta relacja wyników i nakładów, ale również poszukiwanie możliwości podnoszenia tej relacji w skali podmiotu czy gospodarki narodowej. To również analiza możliwości wzrostu produkcji przy istniejącym potencjale wytwórczym (wyznaczanie tempa powiększania potencjału) oraz określanie stopy oszczędności i poziomu konsumpcji<sup>12</sup>. Bardzo ważnym czynnikiem implikującym różnice stóp wzrostu produkcji realnej w ob-

11 S. Gomulka, *Mechanizm i źródła wzrostu gospodarczego na świecie*, [w:] *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego. Polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy*, (red.) J. L. Bednarczyk, S. I. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska, Wyd. Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2008, s. 47.

12 K. Meredyk, *Środki działalności gospodarczej – kapitał*, [w:] *Ekonomia ogólna*, (red.) K. Meredyk, UwB, Białystok 2007, s. 73.



liczu podobnej skali inwestowania jest optymalizacja procesu alokacji zasobów. Przy odpowiednim zagospodarowaniu elementów zasobów gospodarczych można wygenerować produkcję i dochody na poziomie potencjalnym<sup>13</sup>.

Znaczenie poszczególnych czynników we wzroście gospodarczym oraz ich relacje ekonomiczne najczęściej opisują przy pomocy funkcji produkcji. Ma ona kluczowe znaczenie w analizie tego procesu. Funkcja produkcji przedstawia sformalizowany obraz zależności między dochodem a czynnikami jego zwiększania. Uwzględnia się tu zwykle niewiele najistotniejszych czynników. Możliwe jest wykorzystanie tylko kategorii mierzalnych, kwantyfikowalnych. Trudność pojawia się wówczas, gdy stopy wzrostu nie da się wytłumaczyć wzrostem nakładów czy kwantyfikowalnych czynników. Pojawiają się wtedy składniki tzw. resztowe funkcji produkcji, takie jak np. postęp techniczny w funkcji Cobb–Douglas’a. Dążenie do przejrzystości w przedstawianiu procesu wzrostu prowadzi do ograniczania liczby istotnych zmiennych. Powstające modele, często zawierające proste zależności matematyczne między zmiennymi, nie są w stanie oddać zawłości i stopnia skomplikowania procesów gospodarczych. Nie uwzględniają wielu aspektów procesu powiększania produkcji realnej, w tym zwłaszcza zmian jakościowych, które im towarzyszą.

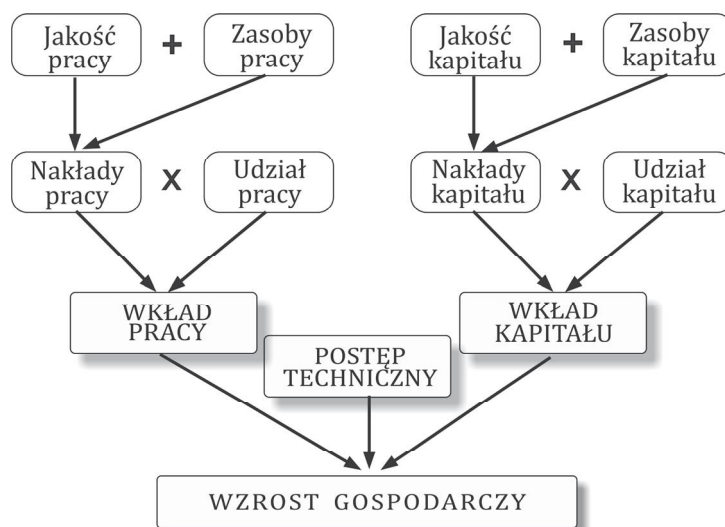
Od dawna rozpatrywano trzy czynniki wzrostu: kapitał, pracę i postęp techniczny (schemat 2.1). Wciąż są one uznawane za determinanty procesu powiększania produkcji i dochodów. Kolejne podejmowane badania weryfikują hipotezy o tym, że akumulacja kapitału i postęp techniczny są „najbliższymi przyczynami wzrostu gospodarczego”<sup>14</sup>. Analiza wpływu tych czynników na wzrost gospodarczy nie dała jednak w pełni satysfakcjonującej odpowiedzi na pytania o przyczyny różnic w tempie wzrostu w różnych krajach. Nie dookreślono również całkowicie czynników wpływających na rozmiary akumulacji kapitału czy też zdolności gospodarek do kreowania nowoczesnych technologii<sup>15</sup>.

13 Ch. I. Jones, *Misallocation, Economic Growth, and Input-Output Economics*, NBER Working Paper 16742, Cambridge 2011, s. 2.

14 D. Miłaszewicz, *Jakość instytucji a wzrost gospodarczy*, [w:] *Problemy teorii i polityki makroekonomicznej*, „Studia i Prace WNEiZ” 2011, nr 19, s. 11.

15 A. Słomka-Gołębiowska, *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, (red.) S. Rudolf, Wyd. WSEiP, Kielce 2009, s. 113.

Schemat 2.1. Tradycyjne ujęcie źródeł wzrostu gospodarczego



Źródło: V. J. Elias, *Sources of Growth. A Study of Seven Latin American Economies*, ICS Press, San Francisco 1992, s. 32.

W różnych badaniach do tradycyjnych determinant dodaje się szereg innych, wywodzących się przykładowo z finansów, handlu, edukacji, medycyny, zdrowia publicznego i polityki<sup>16</sup>. Ekonomiści wymieniają też szereg przesłanek, które ułatwiają osiągnięcie stabilnego długookresowego wzrostu gospodarczego<sup>17</sup>. Do makroekonomicznych warunków wzrostu zaliczyć należy<sup>18</sup>:

- niską i przewidywalną inflację (utrzymanie wartości pieniądza);
- odpowiednią realną stopę procentową;
- stabilną politykę fiskalną (niski deficyt budżetowy lub nadwyżka);
- konkurencyjny i przewidywalny realny kurs walutowy;
- możliwy do zrealizowania bilans płatniczy;
- możliwie niską stopę bezrobocia.

16 *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, Commission on Growth and Development, IBRD, WB, Washington, 2008, s. 18

17 „Na początku był Adam Smith i to on stwierdził, że nie trzeba się martwić o wzrost gospodarczy: sam zatroszczy się o siebie. D. S. Landes, *Why Are We So Rich and They Are So Poor?*, „American Economic Review” 1990, t. 80, nr 2, s. 1.

18 S. Fischer, *The Role of Macroeconomic Factors in Growth*, NBER Working Paper nr 4565, Cambridge 1993, s. 2.

Przedstawione warunki stanowią jednocześnie cele polityki gospodarczej. Uznaje się, że niemożliwe jest zrealizowanie wszystkich naraz. Wraz ze stopą wzrostu tworzą one tzw. magiczne trójkąty, czworoboki, pięciokąty stabilności makroekonomicznej. Stopień ich realizacji staje się testem sprawności rządów. Coraz częściej w badaniach nad wzrostem pojawiają się też czynniki instytucjonalne, które oddziałują na pozostałe zmienne wzrostu (schemat 2.2). Za przyczynę wskazywania nowych kategorii uznać należy niedoskonałość wcześniejszych teorii, które nie były w stanie wyjaśnić w pełni zmienności tempa wzrostu w czasie i przestrzeni przy pomocy czynników tradycyjnych<sup>19</sup>.

Niedostateczna jakość oraz brak odpowiednich instytucji to ogromne bariery rozwoju krajów o niskim poziomie dochodów per capita. Może to tłumaczyć, dlaczego w tych krajach kapitał występuje w niedostatecznej ilości, osiąga też niską produktywność. Dotyczy to również strumienia i jakości kapitału ludzkiego. W gospodarkach tych struktura zainwestowanego kapitału jest nieadekwatna do potrzeb, a importowana technika może nie odpowiadać wyposażeniu w czynniki wytwórcze. Przejawem niedorozwoju gospodarczego jest niska produktywność pracy. Ponieważ nie udało się wyjaśnić źródeł niedorozwoju na gruncie tradycyjnej ekonomii, podejmuje się badania, które wykraczają poza tę konwencję. Analiza luki instytucjonalnej może być odpowiedzią na pytanie o przyczyny niedorozwoju bądź różnic w poziomie rozwoju różnych krajów. Jak twierdził D. Rodrik, „zainicjowanie wzrostu gospodarczego i jego utrzymanie to dwie różne sprawy (...) Jego utrzymanie stanowi pod wieloma względami wyzwanie trudniejsze, ponieważ wymaga stworzenia zdrowej instytucjonalnej podbudowy, by zapewnić gospodarce zdolność regeneracji po wstrząsach i utrzymać dynamikę produkcji w długim okresie”<sup>20</sup>.

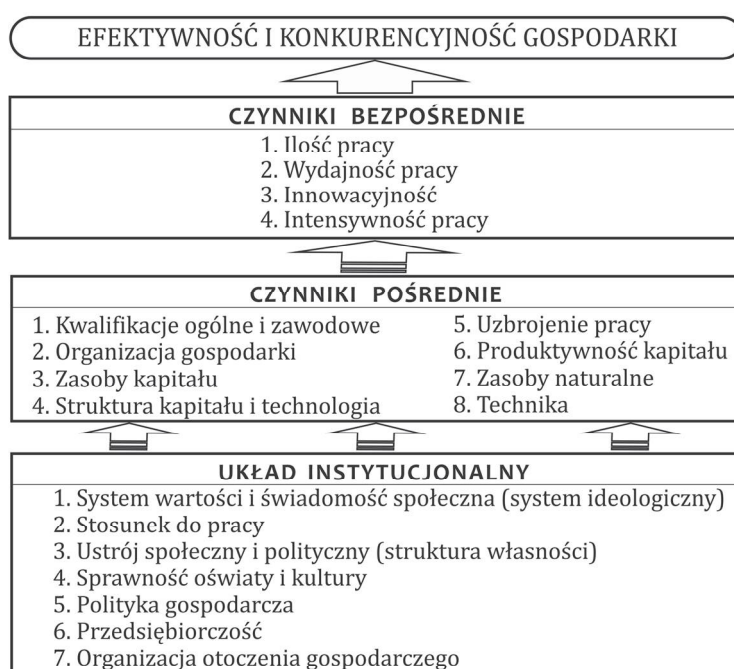
Główne koncepcje ekonomii klasycznej i neoklasycznej opierają się na zasadzie *homo oeconomicus*, modelu jednostki racjonalnie gospodarującej, której jedynym (bądź nadrzędnym) kryterium jest ekonomiczna efektywność. Zasada racjonalności pozwalała badaczom na odrzucenie wpływu świadomych czy bezwiednych reguł (nieekonomicznych), które mogą kierować postępowaniem jednostek. Ignorowano wpływ czynników społecznych i psychologicznych na działania gospodar-

19 D. Miłaszewicz, *Jakość instytucji...*, op. cit., s. 8.

20 D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 32.

cze ludzi lub uznawano, że nie są barierą, utrudniającą osiągnięcie celów ekonomicznych. Otoczenie instytucjonalne traktowano jako dane i niezmiennie, sprzyjające aktywności gospodarczej. Dużo rzadziej ekonomiści niż przedstawiciele innych nauk społecznych uwzględniali kulturowe aspekty aktywności gospodarczej i rozwoju społeczeństw. Dopiero w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych XX wieku skierowano uwagę na społeczne aspekty procesów gospodarczych, zaczęto szerzej zajmować się rolą instytucji w procesach gospodarczych. W badaniach ekonomicznych coraz częściej analizowano zasady zachowania jednostek (inne niż składowe *homo oeconomicus*), systemy wartości jako ograniczenia lub czynniki rozwoju<sup>21</sup>. Zwracano uwagę na elementy otoczenia traktowane poprzednio jako pozaekonomiczne, a z czasem zaczęto dostrzegać ich znaczenie w mechanizmach gospodarczych.

Schemat 2.2. Klasyfikacja czynników wzrostu gospodarczego



Źródło: *Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego Polski Północno-Wschodniej*, (red.) A. Kopczyk, K. Meredyk, WSiFiZ, Białystok 2001, s. 6; K. Meredyk, *Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego*, [w:] *Ekonomia...*, op. cit., s. 543.

<sup>21</sup> J.-P. Platteau, *Institutions, Social Norms, and Economic Development*, Harwood Academic Publ., USA 2000, s. 2.

Nurt instytucjonalny w ekonomii, który pojawił się na gruncie amerykańskim w końcu XIX wieku wprowadził do analiz szerszą perspektywę<sup>22</sup>. Spojrzenie na układ instytucjonalny gospodarki, na wypracowany porządek społeczny i ekonomiczny, umożliwiło wyjaśnianie procesów i zjawisk przy wykorzystaniu elementów niewystępujących wcześniej w teoriach ekonomicznych. Podkreśla się w nich, że każdy człowiek żyjąc w społeczeństwie jest istotą społeczną, zależną od zasad w nim panujących. Na jednostkę oddziałują wszelkie instytucjonalne i kulturowe warunki otoczenia, a nie tylko kryteria ekonomiczne<sup>23</sup>. Mogą mieć one silniejszy wpływ na jej działania niż zasady *homo oeconomicus*.

Zainteresowanie instytucjonalizmem ma u podstaw przynajmniej dwie przyczyny<sup>24</sup>:

- krytyka ekonomii głównego nurtu wskazująca na nadmierne skoncentrowanie na doskonaleniu prostoty i „elegancji” modeli opartych na często dyskusyjnych założeniach, a jednocześnie oddalanie się tych sformalizowanych analiz od wyjaśnienia rzeczywistości, od dostarczania praktycznych odpowiedzi;
- doświadczenia transformacji systemowej, radykalnej zmiany ustroju nieobserwowanej do tej pory w żadnym kraju, a obejmującej od początków lat dziewięćdziesiątych dużą grupę krajów Europy, które rozpoczęły ścieżkę przejścia od centralnego planowania ku gospodarce rynkowej; w związku z tym pojawiło się szereg problemów o wymiarze ekonomicznym, politycznym, społecznym, które wymagały rozwiązania i to nie tylko doraźnego, ale trwałego; stworzyło to zapotrzebowanie na odpowiedni postęp nauk ekonomicznych w aspekcie właśnie analizy instytucjonalnej.

Badania instytucjonalistów dotyczą norm, zachowań, reguł i ich zmian. Przedstawiają wpływ instytucji na różne aspekty życia gospodarczego. Próbuje wskazać na optymalne czy odpowiednie, choć nie-

22 Podstawowe dzieło z wczesnego okresu instytucjonalizmu to dzieło T. Veblena, *Teoria klasy próżniaczej* (*The Theory of the Leisure Class*) wydane w 1899 r.

23 G. M. Hodgson, *What Is the Essence of Institutional Economics?*, „Journal of Economic Issues” 2000, t. 34, nr 2, s. 327.

24 M. Ratajczak, *Instytucjonalizm – wzbogacenie czy alternatywa ekonomii głównego nurtu*, [w:] *Ład instytucjonalny w gospodarce*, (red.) B. Polszakiewicz, J. Boehlke, t. 1, Seria Ekonomia i Prawo, Wyd. UMK, Toruń 2005, s. 57-58.

koniecznie uniwersalne, konstrukcje systemów instytucjonalnych. Ekonomiści tego nurtu nie starają się budować jednego modelu, ponieważ każdy kraj rozwija się według własnej ścieżki. Można jedynie wskazywać na podobieństwa w elementach układów instytucjonalnych różnych krajów i na różnych poziomach rozwoju<sup>25</sup>.

Studia nad instytucjami prowadzone w ramach tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej (*New Institutional Economy* – NIE) skupiają się na wyjaśnianiu tego, jak i dlaczego instytucje rozwijają się, jakie czynniki/warunki są istotne w procesie powstawania instytucji i instytucjonalizacji<sup>26</sup>. Opierają się one na założeniu indywidualizmu metodologicznego uznając, że prawidłowości rozwoju gospodarczego mogą być przeanalizowane jedynie, gdy pozna się zasady zachowania jednostek. To ludzie mają wpływ na kształt instytucji, tworzą strukturę i zasady działania systemów instytucjonalnych. Z drugiej strony, zbudowany również w sposób nieświadomy, niecelowy przez duże grupy ludzi układ, w skład którego wchodzi systemy wartości, kultura, zwyczaje, oddziałuje na postępowanie ludzi<sup>27</sup>. Badania, jakie podejmuje ekonomia instytucjonalna, koncentrują się głównie wokół dwóch zagadnień: istnienia ścieżki uzależnienia (*path dependence*) oraz strukturalnych przeszkód we wzroście gospodarczym (zwłaszcza tych, na które natrafiają kraje będące w transformacji)<sup>28</sup>.

Wyróżnia się trzy typy instytucjonalizmu: historyczny, socjologiczny oraz racjonalnych wyborów<sup>29</sup>. W pierwszym ujęciu instytucje są silnie uwarunkowane historycznie. Instytucje kształtujące się w poprzednich okresach determinują teraźniejszą ścieżkę wzrostu gospodarki<sup>30</sup>. Cechą

25 G. M. Hodgson, *The Approach of Institutional Economics*, „Journal of Economic Literature” 1998, t. 36, nr 1, s. 168.

26 „Instytucjonalizacja to proces, przy pomocy którego procesy społeczne, zobowiązania czy aktualne uwarunkowania nabierają charakteru norm w sposobach myślenia i działania. Przyjmuje się je za pewnik, za obowiązujące. Gdy staną się instytucjami nie będą kwestionowane, a jednostka nie będzie poszukiwać dla nich alternatyw”. M. J. Gorges, *New Institutional Explanations for Institutional Change: A Note of Caution*, „Politics” 2001, t. 21, nr 2, s. 137.

27 W. Szpringer, *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna. Ujęcie instytucjonalne*, Poltext, Warszawa 2010, s. 30.

28 C. S. Poirot Jr, *Whither the NIE*, „Journal of Economic Issues” 2002, t. 36, nr 2, s. 557.

29 M. J. Gorges, *New Institutional Explanations for Institutional Change...*, op. cit, s. 137.

30 P. Pierson, *Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics*, „American Political Science Review” 2000, t. 94, nr 2, s. 253.

instytucji jest niska elastyczność, nawet bezwładność. Dostosowują się one z pewnym (lub nawet dużym) opóźnieniem do nowych uwarunkowań gospodarczych. Przedstawiciele instytucjonalizmu historycznego dzielą przeszłość na „normalne okresy” i „punkty zwrotne”, w których następuje zmiana głównych instytucji. Trudno jednakże określić działania/czynniki, które przyspieszałyby następowanie takich punktów<sup>31</sup>. W obliczu powolnych zmian instytucji te niesprawne ekonomicznie mogą trwać przez stosunkowo długie okresy i wpływać hamująco na dynamikę gospodarczą. Pojawia się również pytanie, dlaczego w jednych społeczeństwach powstają i rozwijają się instytucje sprzyjające rozwojowi, a w innych krajach nie<sup>32</sup>.

Instytucjonalizm socjologiczny traktuje instytucjonalizację jako proces utrwalania „milczącej wiedzy”. Ludzie wyposażeni w nią, doświadczający różnych sytuacji, korzystają z tych zasobów i podejmują decyzje. Odnoszą się przy tym do przypominania sobie przypadków innych jednostek, które napotykały na podobne uwarunkowania (izomorfizm instytucjonalny). Przedsiębiorcy stale obserwujący sukcesy innych starają się naśladować skuteczne rozwiązania. Mogą przejmować sposób działania innych ludzi, stosować podobne wzorce, korzystać z wiedzy, adaptować rozwiązania na własne potrzeby. Instytucje wzmacniają pozycję firmy. Zmiany instytucjonalne są bardziej prawdopodobne wówczas, gdy występuje duża przepaść między ideałami jednostek a organizacjami i ich działaniem<sup>33</sup>.

Instytucjonalisci racjonalnego wyboru argumentują, że instytucje są tworzone w celu przewyciężenia niedoskonałości rynku i problemów ograniczonej racjonalności. Instytucje dostarczają rozwiązań, których wykorzystanie zwiększa stabilność, ogranicza poziom niepewności i pomaga w rozwiązywaniu problemów działań zbiorowych. Instytucje są przekształcane, ewoluują, ponieważ jednostki dążą do ich zmiany spodziewając się odnotowania wyższej sprawności i użyteczności. Ułatwiają osiągnięcie stanów równowagi<sup>34</sup>.

Badanie instytucji nie stało się jedynie domeną ekonomii, mimo że od czasów jej powstania gloryfikuje się rynek jako instytucję, której

31 M. J. Gorges, *New Institutional Explanations for Institutional Change...*, op. cit., s. 138.

32 A. Wojtyła, *O badaniach nad „głębszymi przyczynami wzrostu...*, op. cit., s. 194.

33 M. J. Gorges, *New Institutional Explanations for Institutional Change...*, op. cit., s. 139.

34 Ibidem, s. 140.

sprawne działanie zwiększa dobrobyt jednostek i społeczeństw. Kategoria ta pojawia się również w badaniach przedstawicieli innych nauk społecznych: socjologów, psychologów, prawników, historyków. W naturalny sposób powstały nurty interdyscyplinarne, które w interesujący sposób łączą doświadczenia wielu nauk. Najbardziej płodne okazały się badania, w których podejmowano próby połączenia problematyki socjologicznej i ekonomicznej. Włodzimierz Szpringer zalicza do tych nurtów<sup>35</sup>:

- ekonomię kosztów transakcyjnych (np. O. E. Williamson);
- socjologię racjonalnego wyboru (np. G. S. Becker, J. Coleman, M. Hetcher);
- ekonomię w kontekście psychologii, socjologii i antropologii (G. A. Akerlof);
- socjoekonomię (A. Etzioni);
- ekonomię instytucjonalną i ekonomię rozwoju (G. M. Hodgson);
- nową socjologię ekonomiczną (np. M. Granovetter, H. C. White, V. Zellizer).

Niezależnie od zarzutów stawianych badaczom instytucji, że nadmiernie gloryfikują instytucje i ekonomii grozi fala „fundamentalizmu instytucjonalnego”<sup>36</sup>, nie do podważenia jest fakt, że prace nad rolą instytucji w dużej mierze przyczyniły się i przyczyniają się do lepszego zrozumienia procesów wzrostu i rozwoju gospodarczego<sup>37</sup>. Stanowiły znaczny postęp w stosunku wiedzy zgromadzonej dzięki wcześniejszym nieinstytucjonalnym badaniom. Jednak wciąż teoria instytucji nie jest w pełni rozwinięta, znajduje się raczej we wczesnej fazie rozwoju<sup>38</sup>.

35 W. Szpringer, *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna...*, op. cit., s. 29.

36 D. Rodrik, *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, „Journal of Economic Literature” 2006, t. 44, nr 4, s. 979.

37 A. Wojtyna, *O badaniach nad „głębszymi przyczynami wzrostu...*, op. cit., s. 198.

38 J. R. Searle, *What is an institution?*, „Journal of Institutional Economics” 2005, t. 1, nr 1, s. 22.



## 2.2. POJĘCIE INSTYTUCJI W NAUKACH SPOŁECZNYCH

Badanie otoczenia instytucjonalnego ma już dość długą historię w ekonomii. Samo pojęcie instytucji jest znane w teorii ekonomii od prawie stu lat<sup>39</sup>. Jeszcze dłuższą historię ma ten termin w naukach społecznych. Sięga co najmniej Giambattista Vico i jego dzieła *Scienza Nuova* z 1725 r.<sup>40</sup> Eksploracja instytucji<sup>41</sup> pojawiała się w pracach ekonomicznych począwszy od ekonomii klasycznej. Już u A. Smitha w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* znaleźć można szeroką analizę struktury instytucjonalnej społeczeństwa, napisaną w sposób zbliżony do *New Institutional Economy*<sup>42</sup>.

W określeniu istoty instytucji należy rozpocząć od definicji T. Veblena, który traktował je jako dominujące w społeczeństwie sposoby myślenia, powszechne zwyczaje, powstające w danych warunkach społecznych i będące wynikiem relacji między jednostkami i społecznością. W przekroju psychologicznym instytucje stanowią postawy duchowe lub dominujące koncepcje życia odnoszące się do danego czasu i miejsca<sup>43</sup>. To twory umysłu, których nie można obserwować w izolacji, w oderwaniu od działalności uczestników relacji społecznych. Są związane z konkretnymi uwarunkowaniami obszaru interakcji oraz z światopoglądami wywodzącymi się z kultury, otoczenia materialnego, przeszłości<sup>44</sup>. Douglass C. North zapisał: „Nie możemy zobaczyć, poczuć, dotknąć, czy nawet mierzyć instytucji: to są konstrukcje ludzkiego umysłu”<sup>45</sup>.

39 P. F. Asso, L. Fiorito, *Human Nature And Economic Institutions: Instinct Psychology, Behaviorism, and the Development of American Institutionalism*, „Journal of the History of Economic Thought” 2004, t. 26, nr 4.

40 G. M. Hodgson, *What are Institutions?*, „Journal of Economic Issues” 2006, t. 90, nr 1, s. 1.

41 „Instytucja (z łac. *institutio*: urządzenie): 1) organizacja zajmująca się określonym zakresem spraw, prowadząca jakąś działalność, zwłaszcza nieprodukcyjną, np. bank, szkoła lub teatr; 2) zespół norm prawnych lub obyczajowych dotyczących organizacji jakiejś dziedziny życia; instytucja prawna – zespół norm prawnych regulujących łącznie określoną grupę stosunków społecznych (np. stosunki rodzinne lub służbowe); 3) arch. – mianowanie lub ustanowienie kogoś”. *Wielki słownik wyrazów obcych*, (red.) M. Bańko, PWN, Warszawa 2005, s. 550.

42 R. R. Nelson, *Bringing into evolutionary growth theory*, „Journal of Evolutionary Economics” 2002, t. 12, nr 1-2, s. 18-19.

43 T. Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, A Penn State Electronic Classics Series Publication 2003, s. 127; [www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/veblen/theory-leisure-class.pdf](http://www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/veblen/theory-leisure-class.pdf) [dostęp: XX

44 A. Gardocka, *Kultura ekonomiczna jako instytucja*, [w:] *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, (red.) D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2005, s. 235.

45 D. C. North, *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge Univ. Press, New York 2009, s. 107.

Ekonomiści różnych dyscyplin inaczej postrzegają instytucje. Opisują różne czynniki czy źródła ich przekształceń. Zwracają uwagę na inne aspekty zmian instytucjonalnych (tabela 2.1). Dlatego definiowanie, pomiar i egzemplifikacja tej kategorii są trudne. Instytucje zwykle definiuje się jako sposoby myślenia i postępowania ludzi, które mają charakter powszechny i trwałe oraz są zakorzenione w zachowaniach grup czy zwyczajach ludzi. Instytucje to struktura bodźców politycznych, społecznych, czy ekonomicznych, które wpływają na transakcje międzyludzkie<sup>46</sup>. Co prawda, nie ma pełnej jednomyślności w definiowaniu tego pojęcia, to jednak zdanie „instytucje mają znaczenie” (*institutions matter*) jest powtarzane jak mantra. W badaniach obecnie nie są już weryfikowane hipotezy, że instytucje wpływają na gospodarkę, bo to byłoby „wyważanie otwartych drzwi”; nie ulega to wątpliwości<sup>47</sup>.

Instytucje przyjmują postać norm, zasad, reguł, nakazów, zakazów, procedur, które wywierają istotny wpływ na postawy i działania członków społeczeństwa<sup>48</sup>. Ponieważ ich istnienie jest powszechne, to wpływają na wszelkiego rodzaju relacje powstające w procesie produkcji, wymiany i podziału wartości. „Obszar instytucjonalny stanowi coś na kształt mapy pojęciowej świata, mapy wzorów postępowania (...) mapa ta pozostawia wiele do naszej własnej interpretacji, albo legendę do niej w pewnym zakresie każdy pisze sam (co nie znaczy, że dowolnie)”<sup>49</sup>. Ze względu na ich wieloaspektowość, różnorodność przejawów instytucji trudno jest dookreślić, czym są, jak je mierzyć i jak badać<sup>50</sup>, a także kontrolować wpływ na ludzi oraz ich aktywność<sup>51</sup>. Konceptualizacja instytucji stwarza dużo problemów, gdyż jest ich wiele i mają wiele form

46 Ibidem, s. 3.

47 S. Voigt, *How (Not) to Measure Institutions*, Working Paper Series SSRN 2009, s. 2.

48 S. Parto, *Economic Activity and Institutions: Taking Stock*, „Journal of Economic Issues” 2005, t. 39, nr 1, s. 24, 32.

49 K. Kostro, *Nieformalne instytucje w życiu gospodarczym*, „Studia Ekonomiczne” 2004, nr 1-2 (XL-XLI), s. 76.

50 Wydaje się, że jest to jeden z najważniejszych problemów, na który natrafiają badacze instytucji. O ile można stosunkowo łatwo wymieniać zbiory instytucji, wskazując na wiele ich odmian i postaci, o tyle weryfikacja wpływu instytucji na różne kategorie ekonomiczne pozostaje zwykle w sferze opisu. Konstruowane wskaźniki jakości instytucji są wciąż niedoskonałe.

51 R. R. Nelson, *What enables rapid economic progress: What are the needed institutions?*, „Research Policy” 2008, t. 37, nr 1, s. 8.

i przejawów. Określając je w różny sposób można dojść do sprzecznych wyników, odmiennych niż w innych badaniach<sup>52</sup>.

Instytucje w społeczeństwie to dominujący system powiązanych ze sobą elementów – formalnych i nieformalnych – zwyczajów, wspólnych przekonań, norm i zasad, które kierują zachowaniami ludzi, pozwalają na realizację ich interesów<sup>53</sup>. Douglass C. North zalicza do nich normy prawne (np. przepisy prawne zawarte w konstytucjach, ustawach, ale też prawo zwyczajowe) oraz elementy nieformalne – konwencje, normy społeczne, zwyczaje, rutyny składające się na własne kodeksy postępowania<sup>54</sup>. Autor przytacza w swoich pracach przynajmniej kilka ujęć instytucji<sup>55</sup>:

- instytucje to zestawy ograniczeń zachowań ludzi przyjmujących formę zasad i regulacji;
- instytucje to zbiory procedur służące do wykrywania odchyłeń od zasad i regulacji;
- instytucje to zestawy moralnych i etycznych norm zachowań określających granice stanowienia i egzekwowania zasad i regulacji.

Geoffrey M. Hodgson określa instytucje jako ustanowiony i utrwalony w społeczeństwie system reguł, który wpływa na interakcje społeczne<sup>56</sup>. Można powiedzieć, że wpływają one na uporządkowanie życia społecznego. Wiele (a być może wszystkie) ludzkich interakcji i aktywności odbywa się według norm, procedur, przepisów jawnych lub reguł ukrytych. Termin „instytucja” jest często używany w stosunku do takich kategorii jak: płeć, pieniądze, rodzina, religia, własność, rynki, państwo, edukacja, sport i medycyna, język, prawo, systemy miar i wag i maniery przy stole, jednak ignoruje istotne różnice w charakterze tych rzeczy<sup>57</sup>.

52 R. G. Lipsey, *Economic growth related to mutually interdependent institutions and technology*, „Journal of Institutional Economics” 2005, t. 5, nr 3, s. 261.

53 V. Nee, R. Swedberg, *Economic Sociology and New Institutional Economics*, [w:] *Handbook of New Institutional Economics*, (red.) C. Ménard, M. M. Shirley, Springer, Dordrecht 2005, s. 797.

54 F. Wätzold, *Explaining differences in EMAS participation rates across Europe: the importance of institutions, incomplete information and path dependence*, „European Journal of Law and Economics” 2009, t. 28, nr 1, s. 69-70.

55 T. Gawęł, M. Klimczak, *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii*, [w:] *Ład instytucjonalny...*, op. cit., s. 81.

56 G. M. Hodgson, *What are Institutions?...*, op. cit., s. 2.

57 S. Fleetwood, *Institutions and Social Structures*, „Journal for the Theory of Social Behaviour” 2008, t. 38, nr 3, s. 241.

Tabela 2.1. Definicje instytucji w ekonomii i naukach społecznych

Definicja instytucji	Czym są instytucje?	Kogo dotyczą?	Jak powstają?	Jaki mają charakter?
1	2	3	4	5
Prawo	Grupą wypowiedzi normatywnych, będących pewną całością z punktu widzenia konkretnego stosunku prawnego; zbiorem norm lub zespołów działań zawartych w przepisach.	Państwa jako całości, mniejszych społeczności lub podmiotów prawa międzynarodowego.	Ingerencja ustawowa może mieć podłoże zwyczajowe lub być narzucona przez ustawodawcę.	Norm ogólnie lub względnie obowiązujących.
„Stara” ekonomia instytucjonalna (T. Veblen)	Stabilnymi zwyczajami dotyczącymi pojmowania.	Pewnej grupy osób.	Na drodze ewolucji.	Formalny i nieformalny, mogą mieć charakter nieużytkowy.
Socjologia (P. Sztompka, N. Goodman, J. H. Turner)	Zbiorem reguł realizujących podobne społecznie istotne funkcje, mającym na celu rozwiązywanie stale pojawiających się problemów.	Spółczeństwa.	Rozwijają się lub zostają zaplanowane.	–
„Nowa” ekonomia instytucjonalna	Zewnętrznymi konwencjami, obowiązkami i uprawnieniami.	Osób.	Na podstawie indywidualnych zachowań.	–

cd.. Tabela 2.1.

1	2	3	4	5
G. Schmolter	Zestawem formalnych i nieformalnych zasad wraz z mechanizmami ich egzekwowania, zapewniającymi odpowiednie ramy strukturalne dla codziennych działań, przez co zmniejszają niepewność.	Osób.	-	-
B. Nooteboom	Umżliwiają, ograniczają i kierują zachowaniami, nie zmierzając do ograniczenia wolnego wyboru.	-	-	-
D. C. North	Zestawami: - ograniczeń zachowań w postaci zasad i regulacji, - procedur, które służą wykrywaniu odchyżeń, - moralnych i etycznych norm zachowań, które wskazują granice tworzenia i egzekwowania zasad i regulacji.	Osób.	Spontanicznie lub są tworzone i projektowane.	Formalny lub nieformalny; mogą stać ze sobą w sprzeczności lub być komplementarne.

Źródło: T. Gaweł, M. Klimczak, *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii*, [w:] *Ład instytucjonalny...*, op. cit., s. 85.

Masahiko Aoki zwracał uwagę, że instytucje są samopodtrzymujące się, mają wewnętrzną zdolność do trwania oraz ewolucji. To istotne wzorce interakcji społecznych reprezentowane przez zasady, które według jednostki uczestniczą w działaniach gospodarczych. Reguły te określają również istotę mechanizmu gospodarczego<sup>58</sup>. Tworzą więc samodoskonającą się i samonapędzającą organizację, która oparta jest na zbiorowych doświadczeniach. Często powtarzane działania, te które przynoszą korzyści, stają się zasadami postępowania, stopniowo utrwalają się w normach bardziej sformalizowanych. Stają się zewnętrzne wobec jednostek. Te wzorce postępowania wynikają z doświadczeń oraz ich oceny. Akceptowane wyniki „popychają” podmioty ku sprawdzonym działaniom, aby te korzyści osiągać stale. Takie decyzje wchodzi „w krew”, stają się rutynowe i są powielane w kolejnych przedsięwzięciach<sup>59</sup>. Utarte schematy myślenia i postępowania ludzi zwiększają trafność przewidywań, co do zmian wielkości i procesów gospodarczych oraz społecznych. Jednostki mogą zakładać, że inni uczestnicy transakcji zachowywać się będą w określony sposób. Łatwiej jest wówczas uwzględniać reakcje innych podmiotów i, w obliczu tej wiedzy, podejmować skuteczniejsze decyzje.

Instytucje są silnie związane z poprzednimi warunkami, w których odbywały się działania ludzi, stanowią łącznik przeszłości z przyszłością. Przeszłość jest źródłem kreowania instytucji i tworzy przesłanki ich trwania. Przesądza też o istocie ich aktualnej formy. Teraźniejszość może je tylko modyfikować. Radykalne zmiany w systemach instytucjonalnych muszą mieć również swoje przesłanki i źródła w przeszłości. Każda rewolucja ma swoje korzenie w głębokim niezadowoleniu grup ludzi z panującej sytuacji. W efekcie zdobywania nowych doświadczeń i informacji, konfrontowania rzeczywistości z wyobrażeniami oraz oczekiwaniami jednostki i grupy zmieniają swoje sposoby myślenia o otaczającym świecie. Zmieniają się instytucje.

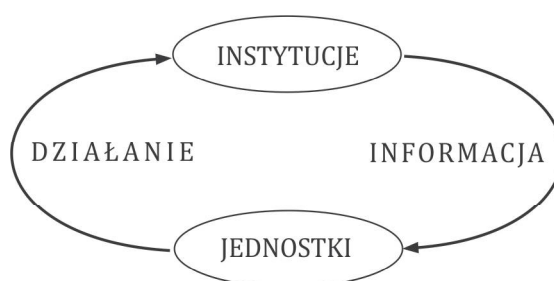
Społeczna wiedza kumulowana przez pokolenia ucieleśnia się w powszechnie uznanych normach, wpływa też na ich ewolucję. Posiadając ten zasób ludzie są w stanie działać sprawniej w kierunku reali-

58 M. Aoki, *Endogenizing institutions and institutional changes*, „Journal of Institutional Economics” 2007, t. 3, nr 1, s. 6.

59 G. Berk, D. Galvan, *How people experience and change institutions: a field guide to creative syncretism*, „Theory and Society” 2009, t. 38, nr 6, s. 552.

zacji swoich zadań. Nawet cele, do których dążą jednostki, mogą być przynajmniej częściowo wyjaśniane na podstawie instytucji<sup>60</sup>. Zbiоровe doświadczenie stopniowo kształtuje przemiany instytucji ku takim, które lepiej odpowiadają obecnym uwarunkowaniom. To oddziaływanie przyjmuje postać dwustronnej zależności (schemat 2.3). Instytucje wpływają na zachowania ludzi, a ci poprzez swoje działania są w stanie kreować nowy kształt tych elementów.

Schemat 2.3. Pętla instytucjonalna: Działanie–Informacja



Źródło: G. M. Hodgson, *The Approach of Institutional Economics*, „Journal of Economic Literature” 1998, t. 36, nr 1, s. 178.

W naukach ekonomicznych wypracowano przynajmniej trzy ujęcia instytucji<sup>61</sup>. Są to:

1. Instytucje tożsame z organizacjami. Takie ujęcie występuje najczęściej w języku potocznym, a także w ekonomii neoklasycznej.
2. Instytucje czyli względnie trwałe, powszechne normy, zasady postępowania, myślenia (formalne i nieformalne).
3. Instytucja jako stan równowagi w grze, jako swoisty cel, sytuacja generująca największe korzyści uczestnikom gry.

W pierwszym ujęciu instytucji stawia się znak równości pomiędzy procesami i podmiotami. Regulacje i podmioty regulacji traktuje się tak samo. Tymczasem powinno się ściśle rozgraniczyć zasady działania od tych, którzy te zasady stosują. Celem instytucji jest ustalenie reguł zachowania. Podobieństwo instytucji i organizacji wynika z tego, że obie kategorie działają na rzecz tworzenia struktur ludzkich interakcji. Trud-

<sup>60</sup> G. M. Hodgson, *Institutional Economics into the Twenty-First Century*, „Studi e Note di Economia” 2009, t. 14, nr 1, s. 9.

<sup>61</sup> M. Gancarczyk, *Instytucje a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 5-6, s. 82-83.

no oddzielić wynik działania instytucji od działania organizacji, które funkcjonują w określonych ramach instytucjonalnych. Organizacje obejmują ciała polityczne (partie polityczne, instytucje najwyższe państwa, rady miast, urzędy regulacyjne), gospodarcze (firmy, związki zawodowe, gospodarstwa rolne, spółdzielnie), społeczne (kościół, kluby, związki sportowe) oraz edukacyjne (szkoły, uczelnie, centra doskonalenia zawodowego)<sup>62</sup>. Organizacje są podmiotami zmiany, a przedmiotem jest układ instytucji w danej gospodarce. Instytucje oznaczają zatem reguły działania dotyczące ludzi oraz grup, także organizacji. Jednak badanie organizacji jest odmienne od eksploracji instytucji. Ekonomia instytucjonalna (kosztów transakcyjnych) w stosunku do innych podejść do analizy organizacji gospodarczych jest<sup>63</sup>:

- w większym stopniu mikroanalityczna (nie traktuje przedsiębiorstwa jako „czarnej skrzynki”);
- bardziej świadoma swoich behawioralnych założeń;
- podejmuje i rozwija problem ekonomicznego znaczenia specyfiki zasobu;
- w większym stopniu posługuje się instytucjonalną analizą porównawczą,
- traktuje przedsiębiorstwo jako strukturę zarządzania, a nie funkcję produkcji;
- przywiązuje więcej uwagi do instytucji kontraktu *ex post*<sup>64</sup>, z naciskiem na regulacje prywatne.

Teoria organizacji skupia się na porównaniu cech grup i preferencji ich członków, podczas gdy teorie instytucji zajmują się tym, czy instytucje doskonalą się w wyniku dążenia jednostki do optymalizacji efektywności, czy raczej wynika to z natury podmiotu<sup>65</sup>.

Drugie ujęcie instytucji, czyli instytucje jako trwałe i powszechne zasady postępowania, zostało wykorzystane w niniejszej pracy. Pozwala ono traktować instytucje jako wzorce postępowania narzucone zewnętrznie bądź przyjęte przez jednostki jako własne. Instytucje w tym

62 D. C. North, *Institutions, institutional change...*, op. cit., s. 4-5.

63 O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, tłum. J. Kropiewnicki, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 31.

64 W badaniach instytucjonalistów przedmiotem analizy są koszty transakcyjne *ex post*, a także *ex ante*.

65 E. L. Khalil, *Institutions, Naturalism and Evolution*, „Review of Political Economy” 1999, t. 11, nr 1, s. 63.



znaczeniu stanowią reguły formalne i nieformalne wpojone ludziom, uzmysławiane lub stosowane nieświadomie w zachowaniach przez jednostki. Kształtują one mechanizmy działania uczestników interakcji społecznych i transakcji gospodarczych. Człowiek będący częścią społeczeństwa uczy się zasad od urodzenia, wiedzę o nich zdobywając z wielu źródeł. Z jednej strony, wychowanie i edukacja, a z drugiej, doświadczenie zdobywane w kontaktach z innymi ludźmi stają się płaszczyznami poznawczymi kształtującymi stosunek do otoczenia. Zdobyta wiedza społeczna pozwala ludziom w określony sposób reagować na bodźce płynące ze otoczenia zewnętrznego. Kształtują się wzorce mentalne, według których postępują jednostki. Reguły te zwykle są podporządkowane normom ogólnym. Wynikiem reakcji na zasady zewnętrzne jest skłonność do oportunistycznego i przeciwstawiania się niewygodnym regułom. Normy i zasady postępowania przyjmują również postać rozwiązań stanowionych i sankcjonowanych przez państwo. Tworzą one przymus zachowania w określony sposób. Na przykład prawo własności tworzy procedury właściwego zachowania i tym samym warunki sprawnego obrotu dobrami. Dzięki temu zwiększa się przewidywalność postępowania innych uczestników transakcji.

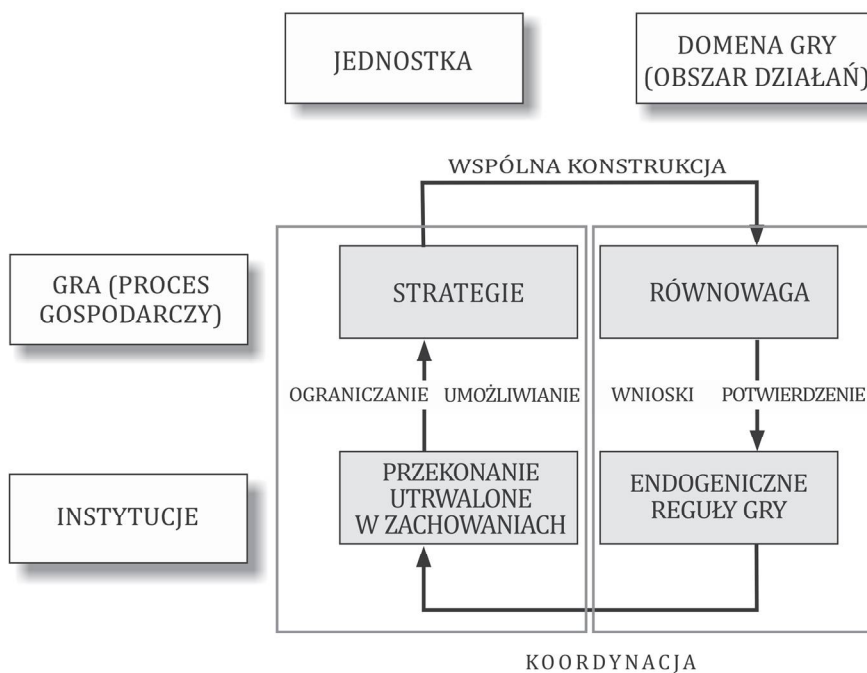
W trzecim ujęciu instytucje to reguły gry, a więc zasady, które z zewnątrz kształtują zachowania uczestników procesów gospodarczych i społecznych w ramach różnych uwarunkowań. Zasady postępowania wpływające na aktywność gospodarczą i społeczną wraz z systematycznym ich wykorzystywaniem mogą być formalizowane i sankcjonowane. Stają się wówczas twarde, przymusowe. Postępowanie w obrębie obszaru zakazanego jest nielegalne i zgodnie ze stanowionymi regułami odstępstwo wymaga kary. Prawo nie miałoby sensu, gdyby nie było egzekwowane. Sankcje za niestosowanie się do zewnętrznych zasad muszą być odpowiednie i wymagają sprawnego aparatu wymiaru sprawiedliwości<sup>66</sup>. Nieformalne normy są kontrolowane w inny sposób: wiążą się z oceną społeczną, rodzinną oraz własną danego zachowania.

Instytucje można postrzegać jako strukturę dążącą ku równowadze, jako układ, który ma tendencję do ewoluowania w kierunku, który jest pożądany z punktu widzenia dobrobytu. Instytucje nie są stałe, ciągle się zmieniają, choć zmiany te nie są widoczne od razu. Uczestnicy działań

<sup>66</sup> M. Aoki, *Endogenizing institutions and institutional changes...*, op. cit., s. 4-5.

wyciągają wnioski z osiągniętych rezultatów, porównują różne rozwiązania i ich skuteczność ekonomiczną. Poprzednie okresy są źródłem informacji wykorzystywanych w następnych okresach. Przy kolejnych decyzjach ludzie stosują schematy postępowania, które wcześniej okazały się skuteczne i przyniosły sukces. Takie wielokrotne wdrażanie rozwiązań utrwala wzorce najkorzystniejszych zachowań. W taki sposób układ instytucji ewoluje w kierunku stanu optymalnego<sup>67</sup>. Nie można oczywiście zapominać o sytuacjach, kiedy wzorce zachowania stosowane przez grupy, przynoszą negatywne efekty całemu społeczeństwu. Pojawia się zatem pytanie, dlaczego instytucje nieprzynoszące korzyści większym społecznościom mają zdolność do trwania, a ludzie świadomie ich nie zmieniają.

Schemat 2.4. Instytucje jako reguły gry i wspólne przekonania



Źródło: M. Aoki, *Endogenizing institutions and institutional changes...*, op. cit., s. 9.

<sup>67</sup> Ibidem, s. 5.

Dwa ostatnie ujęcia (instytucje jako normy i instytucje jako stan równowagi) pojawiają się najczęściej w ekonomii<sup>68</sup>. Oba wzajemnie się uzupełniają w wyjaśnianiu wpływu instytucji na działania ludzi oraz opisywaniu mechanizmu zmiany instytucjonalnej (schemat 2.4). Reguły gry ukształtowane w poprzednich okresach wpływają na wzorce myślowe stosowane przy podejmowaniu decyzji. Dzięki temu ludzie mogą dobrać odpowiednie plany działań. Skutkiem ich decyzji jest wysiłek wkładany w osiągnięcie zakładanych celów, a to z kolei wywołuje określone zmiany w materii społecznej (kreacja i dystrybucja wartości). W efekcie ukształtowania się sytuacji, następuje jej ocena, w tym sprawdzenie, czy osiągnięty stan jest korzystny dla gracza oraz jaka jest skala tych korzyści. Stymuluje to zmiany w samych regułach gry.

Można wskazać na pewne fakty dotyczące instytucji, które umożliwiają zrozumienie ich oddziaływania na działania ludzi<sup>69</sup>:

1. Instytucje muszą jasno określać koszty i korzyści z wyborów dokonywanych przez wszystkich członków społeczeństwa w różnych okolicznościach. Każda osoba utożsamiająca się z daną grupą powinna znać i stosować przyjęte reguły działania. Powinny być jasne i oczywiste, w miarę uniwersalne, bez luk.
2. Instytucje są ograniczeniami *ex ante*, określają wszystkie działania z góry. Ich celem jest ustalenie reguł „gry”. Nikt nie może ich zmieniać, jeśli „gra” się rozpoczęła. Można jedynie obserwować konsekwencje podjętych decyzji.
3. Instytucje są przymusowe, powiązane z sankcjami, gdyż to wzmacnia oddziaływanie na zachowania ludzi w pożądanym kierunku i interakcje społeczne<sup>70</sup>. Może to być przymus wewnętrzny (w postaci sumienia), kiedy stosowanie reguł jest zgodne z interesem jednostki. Jednak większe znaczenie pełnią reguły mające znamiona przymusu zewnętrznego. Jednostka nie powinna być zainteresowana łamaniem reguł, gdyż oznacza to wzrost potencjalnych kosztów. Konsekwencje odstępstwa od zasad powinny być dotkliwe. Siła i kierunek egzekwowania reguł pełni rolę rozstrzygającą w tworzeniu instytucji.

68 W aneksie, załącznik 3 przedstawiono różne ujęcia koncepcyjne instytucji oraz ich zmian.

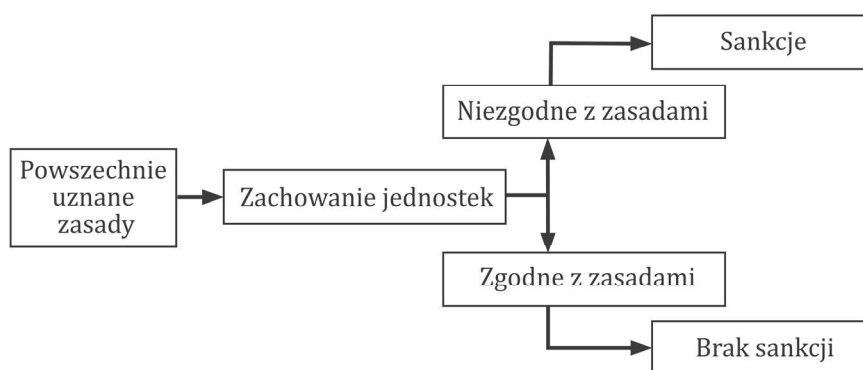
69 S. Wang, *Defective institutions and their consequences: lesson from China, 1980–1993*, „Communist and Post-Communist Studies” 2002, t. 35, nr 2, s. 137-138.

70 D. C. North, *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 1991, t. 5, nr 1, s. 4.

Podstawowymi wyznacznikami instytucji jest nakładanie ograniczeń na niepożądane zachowania oraz ich powszechność i względna stabilność<sup>71</sup>. Nie istnieje jeden uniwersalny wzorzec budowy zestawu instytucji, idealny w danych warunkach, miejscu i czasie<sup>72</sup>. „Nie może istnieć optymalny zbiór instytucji *per se*, lecz tylko instytucje promujące określone wartości (kosztem innych)”<sup>73</sup>.

Zasady są warunkowymi i bezwarunkowymi wzorcami zachowania czy myślenia, które mogą być świadomie lub nieświadomie wykorzystywane przez jednostkę – agenta. Ogólny wzorzec zasady jest następujący: w warunkach X, rób Y. Jeśli będziesz tak się zachowywać, to będzie to społecznie zaakceptowane, a jeśli nie, zostanie to wyegzekwowane i w zależności od skali przewinienia otrzymasz adekwatną karę (schemat 2.5).

Schemat 2.5. Zasady a zachowanie jednostek



Źródło: S. Voigt, *How (Not) to Measure Institutions...*, op. cit., s. 15.

Porządkowanie obszaru ludzkich interakcji odbywa się według dość prostego schematu. Wydaje się, że dzięki temu otaczający świat powinien stawać się doskonalszy, a relacje między ludźmi bardziej przejrzyste. Na drodze tego procesu stoi jednak sprzeczność między celami

71 S. Voigt, *How (Not) to Measure Institutions...*, op. cit., s. 4.

72 Modele instytucji budowane dla określonych grup gospodarek są na tyle ogólne, że mogą być realizowane na wiele sposobów. Opisując model gospodarki rynkowej od strony fundamentalnych instytucji nie można oczekiwać, że wszystkie gospodarki o takim charakterze będą wyposażone w dokładnie takie same rozwiązania instytucjonalne na wszystkich poziomach. Mimo to, te zróżnicowane układy generować mogą adekwatne bodźce. W ich efekcie gospodarki mogą osiągać akceptowane wyniki.

73 F. Fukuyama, *Budowanie państwa. Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku*, tłum. J. Serwański, DW Rebis, Poznań 2005, s. 40.

zbiorowymi a jednostkowymi. Instytucje formalne tworzone są, aby całe społeczeństwo, aby przynajmniej większość jego członków, mogło odnosić korzyści. Ludzie są jednak egoistami. Kiedy widzą możliwość realizacji swoich indywidualnych interesów, mogą dążyć do tego, nawet wbrew powszechnie uznanym zasadom. Kodeksy wartości jednostek nie muszą być w pełni zbieżne z przyjętymi społecznie normami czy stanowionym prawem<sup>74</sup>. Im bardziej powszechna jest taka postawa, tym trudniej wyegzekwować stanowione prawo. Oportunizm oznacza „przebiegłe dążenie do realizacji własnego interesu. Mieszczą się tu także jego bardziej rażące formy, takie jak kłamstwo, kradzież i oszustwo. Oportunizm częściej posługuje się subtelnymi formami podstępów. (...) Mówiąc bardziej ogólnie, oportunizm odnosi się do niekompletnego lub zniekształconego ujawnienia informacji, zwłaszcza do świadomie podejmowanych wysiłków, by wprowadzić w błąd, zniekształcić, zataić, zaciemnić lub pogmatwać sprawy w inny sposób. Jest odpowiedzialny za rzeczywiste lub wymyślone warunki asymetrii informacyjnej, które poważnie komplikują problem organizacji gospodarczej”<sup>75</sup>. Powszechność zachowań oportunistycznych w społecznościach jest efektem niezgodności instytucji formalnych z nieformalnymi. Jeśli zasady stanowione są niekorzystne z perspektywy jednostki, bo zmniejszają skalę osiągniętych korzyści, wówczas powinno się wzmocnić sankcjonowanie norm formalnych na rzecz ich przestrzegania. Działania takie mogą prowadzić również do zmiany instytucji nieformalnych.

Stosując kryterium racjonalności w agregacji instytucji wyróżnić można dwa typy instytucji: wzorce i zwyczaje. Na wzorce składają się: teorie naukowe, religia i teologia, mitologia, magia<sup>76</sup>, schematy klasyfikacyjne i inne, które wspomagają człowieka w podejmowaniu wyborów. W grupie tej znajdują się też wzorce nieformalne, np. wyobrażenia i obraz świata. Wzorce mają charakter zewnętrzny wobec indywidualium, wpływają na jego percepcję świata i stosunek do otoczenia. Podstawowe wzorce są wpajane w procesie wychowania i edukacji, a następnie

74 Przykładami mogą być zasady postępowania grup przestępczych.

75 O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu...*, op. cit., s. 60.

76 J.-P. Platteau przedstawił, że w społeczeństwach słabo rozwiniętych zakorzenione od pokoleń, tradycyjne sposoby rozwiązywania problemów, codzienne obyczaje, rytuały (np. czary) mogą okazywać się czynnikami negatywnie oddziałującymi na tworzenie i akumulację bogactwa. J.-P. Platteau, *Institutions, Social Norms, and Economic Development*, Harwood Academic Publ., USA 2000, s. 201-206.

przetwarzane mentalnie. Jednostka buduje swoją wizję świata oraz relacje z otoczeniem. Każdy dokonuje wyboru takiego schematu zachowań, który wynika z jego światopoglądu i reguł przyswojonych. Podejmując świadome decyzje kieruje się kryterium stopnia realizacji celu.

Drugim rodzajem instytucji są zwyczaje. W efekcie powtarzalnych zachowań, które są powielane ze względu na korzyści własne i wspólnotowe, pojawiają się utrwalone sposoby myślenia, działania, mające w dużej mierze charakter zrutynizowany. Od strony nieformalnej należą tutaj: wzajemność, ofiarność, pomoc w warunkach zagrożenia, reakcja na krzywdę, sposób ubierania się, etykieta. Zwyczaje mają raczej charakter wewnętrzny. Są to przyswojone czy wypracowane samodzielnie sposoby działania, które stają się zakorzenione w mentalności jednostek. Zwyczaje niosą ze sobą nieco inne jakości. Ich cechą charakterystyczną jest to, że ludzie stosują się do nich nieświadomie<sup>77</sup>. Powtarzalność warunkowań, a w ich ramach, decyzji, prowadzi do pojawienia się zwyczajów. Łatwiej jest złamać regułę, niż zmienić zwyczaje, gdyż te wynikają z naszej podświadomości<sup>78</sup>. Zwyczaje stają się wyrazem preferencji i przekonań ludzi. Wzmocnienie nawyków prowadzi do powstania zasad<sup>79</sup>. W tej grupie znajdują się jeszcze rutyny, czyli regularne i przewidywalne zachowania lub inaczej powtarzalne, rozpoznawalne wzory współzależnych działań. Wykorzystywane przez wiele jednostek i grup są istotne w kierowaniu organizacjami. Są ważne w rozwoju firm, wspierają ich zdolność do konkurencyjności<sup>80</sup>. Można wskazać tu jeszcze na konwencje wynikające z natury człowieka, cech jego charakteru, które są stosowane z wewnętrznego przymusu. Przykładową konwencją zachowania jest punktualność<sup>81</sup> czy nawyk noszenia marynarki w miejscu pracy. Wyda-

77 E. L. Khalil, *Institutions. Naturalism and Evolution...*, op. cit., s. 66.

78 G. M. Hodgson, *The Approach of Institutional Economics...*, op. cit., s. 185.

79 G. M. Hodgson, *Choice, habit and evolution*, „Journal of Evolutionary Economics” 2010, t. 20, nr 1, s. 14.

80 M. Hales, J. Tidd, *The practice of routines and representations in design and development*, „Industrial and Corporate Change” 2009, t. 18, nr 4, s. 553.

81 Jak się okazuje, punktualność nie jest „twardym” kryterium zachowania i nie dla każdego oznacza to samo. Jeśli, przykładowo, przyjęcie rozpoczyna się o godzinie siódmej, goście, kierując się zasadami dobrego wychowania, zjawiają się w Niemczech co do minuty, na amerykańskim Środkowym Zachodzie pięć minut wcześniej, w Japonii godzinę wcześniej, w Anglii kwadrans po wyznaczonej godzinie, we Włoszech do godziny po wyznaczonej porze, a w Grecji nie wiadomo kiedy, ale w ciągu tego wieczoru. J. Mole, *W tyglu Europy. Wzorce i bariery kulturowe w przedsiębiorstwach*, tłum. M. Ronikier, T. Ronikier, Prószyński i S-ka, Warszawa 2000, s. 266.

wałoby się, że nie mają one szczególnego znaczenia w procesach gospodarczych. Mogą być jednak brane pod uwagę w procesie podejmowania decyzji czy w zawieraniu umów. Ujawniają one często olbrzymie różnice w trakcie ludzkich interakcji, np. odmienny stosunek do pracy czy gromadzenia majątku<sup>82</sup>.

### 2.3. UKŁAD INSTYTUCJONALNY GOSPODARKI I JEGO ELEMENTY

Układ instytucjonalny jest strukturą, której można przypisać dużą rolę w kreowaniu ekspansji ilościowej i jakościowej podmiotów, a także gospodarki. Jest systemem, który generuje bodźce wpływające na aktywność gospodarczą. Oddziaływanie to może być pozytywne, efektem czego jest dynamizowanie i usprawnianie gospodarki, ale z drugiej strony, mogą to być hamulce – zmniejszające intensywność działań gospodarczych, ograniczające efektywność, bądź kierujące aktywność ku rozwiązaniom niekorzystnym dla społeczeństwa. System instytucji społecznych wyznacza ogólne ramy działalności gospodarczej i niegospodarczej ludzi czy też większych grup. Jego istnienie i wpływ na jednostki przesądza o percepcji świata, o interpretacji zjawisk, zdarzeń, procesów. Dzięki instytucjom kształtuje się stosunek ludzi do otoczenia, a to jest przesłanką do określonej intensywności i kierunku działań. Bez instytucji decyzje ekonomiczne obarczone byłyby wysokim kosztem transakcyjnym<sup>83</sup>. Aby gospodarka mogła osiągnąć wysokie tempo rozwoju, koniecznym warunkiem jest ukształtowanie odpowiedniego środowiska instytucjonalnego<sup>84</sup>.

Powszechny charakter instytucji sprawia, że stanowią one sieć zależności „oplatającą” wszystkie jednostki i podmioty gospodarcze. Wyznaczają granice działań – stanowią swoiste ograniczenie obszaru funkcjonowania. Umożliwiają również wejście w te obszary, w których decyzje obarczone są mniejszym ryzykiem, pozwalają na przewidywanie z więk-

82 J. Mole, *W tyglu Europy. Wzorce i bariery...*, op. cit., s. 267.

83 „Koszty transakcyjne są odpowiednikiem tarcia w systemach fizycznych”. Dotyczą kosztów związanych z doprowadzeniem do transakcji, projektowaniem, negocjowaniem, zabezpieczeniem umów, również kosztów związanych z kontrolą i nadzorem. O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu...*, op. cit., s. 32-35.

84 M. C. Casson, M. Della Giusta, U. S. Kambhampati, *Formal and Informal Institutions and Development*, „World Development” 2010, t. 38, nr 2, s. 138.

szą pewnością wyników. Te ograniczenia mogą być korzystne z punktu widzenia podmiotów, ale ważniejsze są korzyści grup czy całego społeczeństwa. Instytucje pozwalają ludziom na realizację ich celów, stanowią również katalizator realizacji celów wspólnot. Tworzą więź między interesem indywidualnym i społecznym<sup>85</sup>. Wpływ instytucji na działania aktorów gospodarki uwidacznia się w kreowaniu wzorców zachowań. Utrwalenie się tych schematów daje większą pewność, że podmioty poradzą sobie w obliczu napotykaných problemów – ponieważ odwołują się do rozwiązań sprawdzonych i skutecznych. Dzięki instytucjom świat społecznych interakcji staje się uporządkowany i przewidywalny, ale też jest kontrolowany<sup>86</sup>. Przykładem takiego ograniczania, ale jednocześnie umożliwiania osiągnięcia korzyści, jest system norm prawnych, który odziera zachowania niedozwolone od dozwolonych. Wprowadzenie zasad formalnych przynosi z założenia korzyści społeczne, choć może ograniczać korzyści indywidualne (np. zyski z działalności przestępczej). Prawo o ruchu drogowym wprowadziło przejrzyste zasady zachowania się na drogach, usunęło chaos i samowolę na drogach i z całą pewnością ograniczyło liczbę wypadków<sup>87</sup>. Uczestnicy ruchu drogowego muszą stosować te reguły, niezależnie jak je oceniają. Wymaga tego dobro wspólne, szacunek do innych osób korzystających dróg, a także własny interes<sup>88</sup>.

Układ instytucjonalny jest zróżnicowany wewnętrznie. Jego konstrukcja wydaje się być istotną zmienną tłumaczącą różnice dynamiki gospodarek<sup>89</sup>. Instytucje dostarczają bodźców wpływających na różne aktywności ludzi i w wielu ich przekrojach. Należy jednak traktować je nie tylko jako zbiór różnych elementów, ale jako kompleksowy układ, który generuje siły stymulujące lub ograniczające jednostki i grupy w ich działaniu. Składowe tego układu dopasowują się do siebie, próbują współgrać, ale też konkurują. Może mieć miejsce wypieranie jednych przez inne. Instytucje zawsze pozostają w pewnych zależnościach ze

85 A. Ząbkowicz, *Instytucje i wzrost gospodarki w Chile. Neoliberalizm i sztuka kompromisu*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 25.

86 A. Chmielak, *Instytucjonalne podstawy trwałości rozwoju gospodarczego*, Wyd. WSiFiZ, Białystok 2002, s. 109.

87 G. M. Hodgson, *What Are Institutions?...*, op. cit., s. 2.

88 G. Kołodko, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2009, s. 293.

89 S. Rudolf, *Nowa ekonomia instytucjonalna*, „Przedsiębiorstwo Przyszłości” 2010, nr 1(2), s. 11.



sobą. Są elementami większej całości, częściami mechanizmu regulacyjnego, który oddziałuje na sferę realną. Nie przeczy to też przypadkom, kiedy różne instytucje mogą pozostawać w konflikcie, a ich działanie może generować zupełnie przeciwstawne bodźce<sup>90</sup>.

Instytucje dzięki swoim działaniom jednocześnie kształtują porządek społeczny. Podejmując próbę opisu jego tworzenia, należałoby określić zasady i reguły leżące u podstaw funkcjonowania społeczeństwa. Te normy oddziałujące na zachowanie podmiotów czy organizacji oraz różne formy regulacji ludzkich interakcji są trwałym fundamentem ładu społecznego. Ostatecznie porządek stanowi jakość osiągniętą w wyniku działania instytucji oraz podmiotów, które je uwzględniają (bądź nie) w swoich decyzjach. Jest rezultatem ludzkich wyborów<sup>91</sup>. Instytucje oddziałują na uczestników procesów gospodarczych i społecznych oraz za ich pośrednictwem wpływają na przekształcanie świata w obszar przyjazny. Dotyczy to otoczenia zewnętrznego, ale też stanu mentalnego jednostki. Dzięki wykreowaniu ładu ludzie mogą łatwiej podejmować decyzje i realizować swoje cele, ustawiać priorytety<sup>92</sup>. Wynika to z tego, że instytucje tworzą „klimat zaufania wśród uczestników nowoczesnego społeczeństwa”<sup>93</sup> w ciągle zmieniającym się otoczeniu. Z kategorią porządku wiążą się „dobre” instytucje<sup>94</sup>. „Instytucje wysokiej jakości to te, które indukują społecznie pożądane zachowania podmiotów gospodarczych”<sup>95</sup>.

Porządek społeczny ma u podstaw zróżnicowane instytucje. Układ instytucjonalny nie jest monolitem. Instytucje oddziałują na procesy

90 E. Gruszewska, *Dezintegracja w zinstytucjonalizowanym świecie*, [w:] *Procesy integracyjne i dezintegracyjne we współczesnej gospodarce*, (red.) B. Polzakiewicz, J. Boehlke, cz. 1, Seria Ekonomia i Prawo, Wyd. UMK, Toruń 2011, s. 51.

91 P. Chmielewski, *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*, Wyd. Poltext, Warszawa 2011, s. 213-214.

92 E. Gruszewska, *Transformacja instytucji nieformalnych w Polsce*, „Gospodarka Narodowa” 2012, nr 3, s. 62-63.

93 *Gospodarka i demokracja w Polsce. Dojrzałość i trwałość instytucji*, (red.) J. Kleer, A. Kondratowicz, Wyd. Fachowe CeDeWu.pl, Olympus SW, Warszawa 2007, s. 11.

94 Kategoria „dobrych” instytucji nie jest jednoznaczna. Posługujemy się tu wartościowaniem instytucji. Ujęcie tego, które instytucje są „dobre”, zależy od punktu widzenia oceniającego. Zbiór „dobrych” instytucji zostanie przedstawiony inaczej, kiedy opisywać go będzie konkretna jednostka. Inny zestaw można otrzymać, gdy określać się go będzie z perspektywy grup czy wspólnot.

95 D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 79.

gospodarcze, ale również na siebie nawzajem. Wszystko to sprawia, że nie powinno się postrzegać efektów działania pojedynczych instytucji w kategoriach doskonałości. Nie należy zakładać, że porządek społeczny powstaje w efekcie jedynie osiągnięcia strukturalnej doskonałości instytucji, wzajemnego funkcjonalnego dopasowania<sup>96</sup>. Niemniej jednak należy dostrzegać tendencję do zastępowania niesprawnych instytucji lepszymi, choć to wymaga często długiego okresu. Wraz z utrwalaniem się instytucji rośnie dopasowanie formalnych i nieformalnych elementów układu, co prowadzi do wzrostu zaufania wzajemnego do stron procesów gospodarczych. Obserwowany jest wzrost koordynacji i współdziałania kontraktorów<sup>97</sup>.

Układ instytucjonalny składa się z wielu różnorodnych instytucji, o zdywersyfikowanej sile i kierunkach działania. „Kwestia dotycząca zróżnicowania instytucjonalnego ma w rzeczywistości bardziej fundamentalne konsekwencje. Tak zróżnicowane układy instytucjonalne, których funkcjonowanie dziś obserwujemy, tworzą podzbiór pewnego zakresu potencjalnych rozwiązań instytucjonalnych”<sup>98</sup>. W zdywersyfikowanych systemach instytucji w różnych krajach nie występują identyczne instytucje. Podobne rozwiązania występują w „towarzystwie” zupełnie innych, oryginalnych elementów układu instytucjonalnego charakterystycznych dla danego społeczeństwa.

Analizując łącznie sferę realną i regulacji oczywiste staje się, że instytucje są strukturą spajającą różne elementy społeczeństwa i gospodarki. Są koordynatorami działań gospodarczych, choć ten wpływ ma charakter ogólny, a nie konkretny. System instytucjonalny oddziałuje na sprawność gospodarki, wpływa na czynniki wytwórcze implikując intensywność ich wykorzystywania (schemat 2.6). Dzięki bodźcom generowanym przez ten układ następują procesy akumulacji czynników produkcji, zmian technicznych, technologicznych, organizacyjnych, a zatem jest to oddziaływanie na potencjał wytwórczy gospodarki oraz

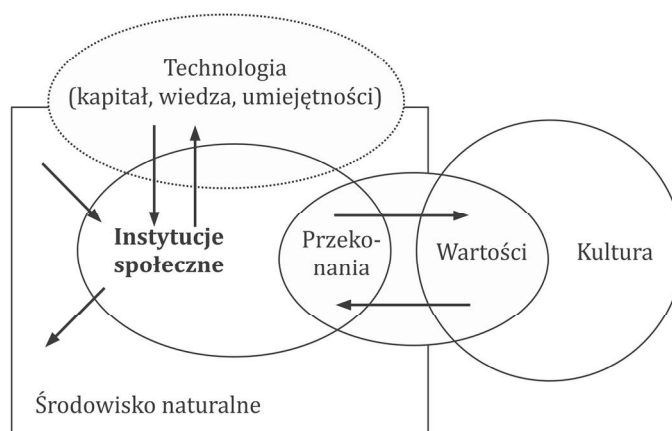
96 P. Chmielewski, *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych...*, op. cit., s. 214.

97 S. Rudolf, *Nowa ekonomia instytucjonalna lekarstwem na kryzys*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, (red.) S. Rudolf, Wyd. WSEiP, Kielce 2012, s. 22.

98 D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 217.

na skłonność podmiotów do jego wykorzystania. Można oczywiście wskazać też zależność odwrotną. Instytucje zmieniają się pod wpływem uwarunkowań sfery realnej. Elementy kapitału technologicznego oddziałują na składniki instytucjonalne wpływając na zmianę sposobów zachowania i myślenia<sup>99</sup>. Innowacje techniczne kreują zmiany zachowań, tworzą np. nowe wzorce konsumpcji.

Schemat 2.6. Instytucje jako mechanizm koordynacji



Źródło: R. V. Adkisson, *The original institutionalist perspective...*, op. cit., s. 365.

Jednym z ujęć instytucji w nowej ekonomii instytucjonalnej pozwalających zrozumieć strukturę ich systemu jest podział, w ramach którego są wyodrębniane<sup>100</sup>:

- normy – prawo, religia, tradycje, zwyczaje, zaakceptowane społecznie wzorce zachowań, normy etyczne i moralne;
- rynki – czyli mechanizm regulacji zachowań podmiotów gospodarczych wchodzących we wzajemne powiązania na tle transakcji, są to zatem instrumenty wpływające na intensywność procesu kontraktowania;

<sup>99</sup> R. V. Adkisson, *The original institutionalist perspective...*, op. cit., s. 364-365.

<sup>100</sup> M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, UW WNE, Warszawa 1997, s. 21.

- organizacje<sup>101</sup> – rodzina, przedsiębiorstwa<sup>102</sup>, partie polityczna, instytucje państwowe, związki zawodowe, szkoły, samorząd, ugrupowania podziemne i nielegalne, mafia.

Poszczególne rodzaje norm warunkują zachowania ludzi w różnych miejscach, okolicznościach i czasie. Kodeks etyczny jest katalizatorem działań społecznych i gospodarczych. Zasady działają dobrze wówczas, gdy są przyswojone, zaakceptowane jako własne. Ludzie nie stosują ich wówczas tylko wyrywkowo, w szczególnych sytuacjach. Normy społeczne oddziałują w sposób ciągły, w każdym miejscu i czasie. Ten element systemu instytucjonalnego jest chyba najsilniej osadzony w kulturze i ewoluuje najwolniej. W porównaniu do innych charakteryzuje się większą inercyjnością. Systemy wartości i ich długookresowe zmiany wpływają na kształt instytucji poprzez formowanie przekonań. „Instytucje są zawsze konkretnie i kulturowo określone, a więc niezwykle zróżnicowane”<sup>103</sup>. Dostrzegany jest też związek w przeciwnym kierunku. Instytucje oddziałują na wymiar kulturowy społeczeństwa.

Mechanizm regulacyjny w postaci rynku określa sposób włączania się jednostek do transakcji. Daje możliwość spontanicznego i swobodnego uczestniczenia podmiotów w procesach kreowania i wymiany wartości realnych. Rynek zawiera w swej istocie elementy stanowione przez państwo oraz inne podmioty, ale także takie składniki, które mają charakter mniej sformalizowany i pojawiają się żywiołowo<sup>104</sup>. Walka podmiotów o jak największy udział w sprzedaży, konkutowanie o klientów i dostawców, może być bowiem prowadzona niekonwencjonalnymi metodami. Oryginalność i kreatywność są wpisane w logikę działania rynku.

101 Jak już wspomniano powyżej, w ujęciu tej pracy, organizacji nie będzie się traktować jak instytucji, ale jako podmiot działania instytucji.

102 Ekonomia instytucjonalna oraz ewolucyjna traktują firmę jako instytucję ekonomiczną wypełniającą różnorodne funkcje. Firma to procesor, gdzie powstaje, rozwija się wiedza, jest selekcjonowana i wykorzystywana. Ponieważ wiedza jest rozproszona w organizacji, spójność zachodzących procesów wymaga koordynacji i koncentracji wiedzy oraz koordynacji procesu uczenia. Odbywa się to dzięki przedsiębiorstwu. Firma to struktura organizacyjna, ale też struktura relacji z otoczeniem. J. Kultys, *Istota produkcji i natura firmy*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 3, s. 16.

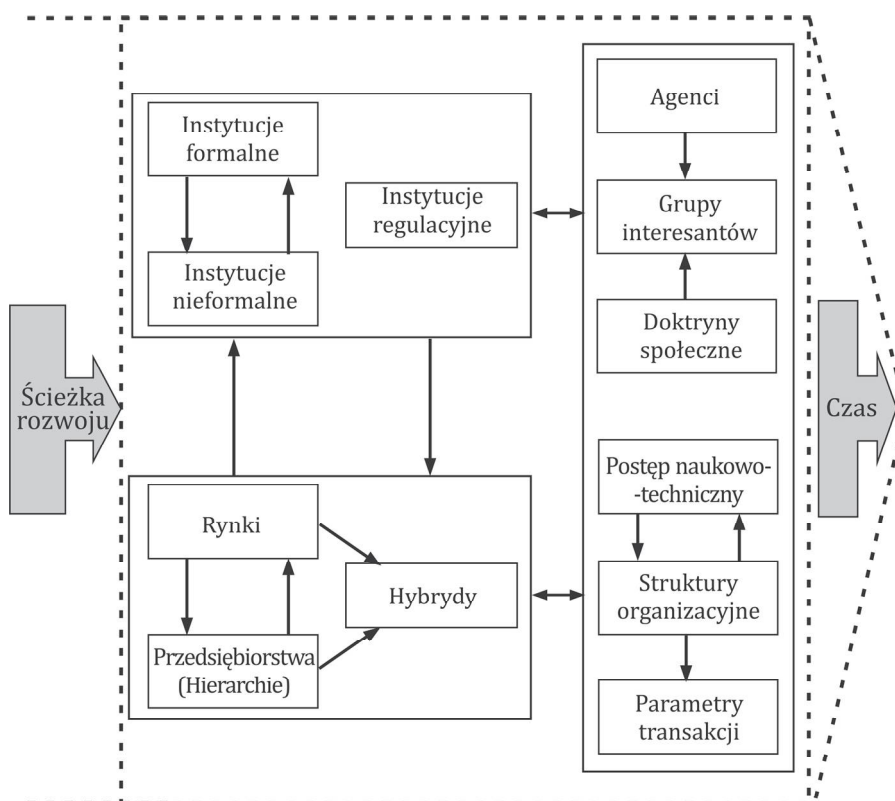
103 J. Wilkin, *Czy współczesna ekonomia jest instrukcją obsługi mechanizmu gospodarczego?*, „Ekonomista” 2012, nr 3, s. 378.

104 J. Wilkin, *Rynek, państwo i społeczeństwo w Polsce: dojrzewanie równowagi instytucjonalnej*, [w:] *Gospodarka i demokracja...*, s. 40.

Ostatni element to organizacje, które są uczestnikami, a właściwie aktywnymi sprawcami interakcji społecznych i działań gospodarczych. To jednostki wykazujące zdolność do kreowania wiązki reguł, które mogą dotyczyć tylko danej organizacji, bądź też szerszego pola. Mogą narzucać zasady działania innym jednostkom, a także rynkom. Zależność między tymi trzema elementami stanowi o istocie procesów gospodarczych.

Jeśliby układ instytucjonalny gospodarki rozpatrywać szeroko, to należałoby go przedstawić jako zależność między normami, rynkami i organizacjami oraz sferą działań gospodarczych (schemat 2.7). Reguły tworzone są nie tylko przez państwo i społeczeństwo w odniesieniu do ogółu, ale występują też zasady wewnątrz organizacji, na przykład w przedsiębiorstwach.

Schemat 2.7. Układ instytucjonalny w ujęciu W. Stankiewicza



Źródło: W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Warszawa 2012, s. 223; [http://www.pwsbia.edu.pl/pdf\\_files/Waclaw\\_Stankiewicz\\_Ekonomika\\_Instytucjonalna\\_III.pdf](http://www.pwsbia.edu.pl/pdf_files/Waclaw_Stankiewicz_Ekonomika_Instytucjonalna_III.pdf) [dostęp: 20.02.2013].

Ważną klasyfikacją instytucji, którą wykorzystuje się w badaniach w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej, jest podział na instytucje formalne, nieformalne oraz mechanizmy egzekwowania<sup>105</sup>. Każdy z tych elementów oddziałuje na procesy gospodarcze w inny sposób. Kryterium pozwalającym na wyodrębnienie tych grup instytucji jest stopień sformalizowania. Jedynie instytucje regulujące (egzekwowanie) wyodrębnione zostały według kryterium treściwości prezentowanych zadań<sup>106</sup>. Instytucje formalne są zawsze narzucane jednostce z zewnątrz, są zapisane i sankcjonowane prawnie, bądź w jakiś inny sposób. Ich tworzenie jest wynikiem świadomego działania jakiejś organizacji, najczęściej państwa. Instytucje nieformalne dotyczą zasad, które nie są egzekwowane przez wymiar sprawiedliwości, choć mogą występować kary za odstępstwo od tych reguł o charakterze zewnętrznym. Są niepisane i dotyczą zwykle mniejszych grup, mogą być wynikiem umów ustnych (tabela 2.2).

Dlaczego do stanowienia zasad potrzebne jest państwo? Jeżeli wszyscy ludzie byłoby uczciwi i przestrzegaliby ustanowionych reguł, nie byłoby konieczności tworzenia rozbudowanego aparatu wymiaru sprawiedliwości. Co więcej, do stworzenia ładu społecznego mogłyby wystarczyć tylko instytucje nieformalne. Niestety, założenie o powszechnym przestrzeganiu wspólnego prawa raczej nie ma szans na spełnienie w odniesieniu do wszystkich członków społeczności. Państwo istnieje dlatego, że rozwiązuje problemy, na jakie napotykają jednostki i społeczeństwo. Jest to zagadnienie bezpieczeństwa i ochrony przed agresją innych osób z tej samej społeczności oraz innych społeczeństw. Niepewność podmiotów może być wytłumaczona na przykładzie dylematu więźnia. Jedna ze stron, która nie gra zgodnie z przyjętymi wcześniej zasadami (umową), korzysta z ufności drugiej i czerpie z tego tytułu dochody. Natomiast strona grająca uczciwie ponosi straty<sup>107</sup>. Państwo określa więc konsekwencje zrywania umów, a tym samym podnosi bezpieczeństwo transakcji, zwiększa poziom zaufania do uczestników procesów gospodarczych. Wpływa na obniżenie kosztów funkcjonowania jednostek i grup,

105 D. C. North, *Institutions, Ideology, and Economic Performance*, „Cato Journal” 1992, t. 11, nr 3, s. 447.

106 W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna...*, op. cit., s. 223.

107 Ch. Mantzavinos, *Individuals, Institutions, and Markets*, Cambridge Univ. Press, Cambridge, Massachusetts, London 2001, s. 133-134.

a w konsekwencji podnosi korzyści z działania podmiotów. Organizacje narzucają ludziom zasady postępowania, i mimo iż mogą wydawać się niekorzystne z punktu widzenia jednostki, to ich istnienie i działanie przynosi korzyści całej społeczności<sup>108</sup>.

Tabela 2.2. Instytucje formalne a nieformalne – porównanie

Kryteria porównania	Instytucje formalne	Instytucje nieformalne
Kara za odstępstwo od reguł.	Odpowiedzialność prawna, kary przewidziane w kodeksach prawnych.	Odpowiedzialność społeczna; formy kar: ostracyzm, marginalizacja, utrata dobrego imienia, sumienie.
Źródło norm.	Normy zapisane w kodeksach prawnych lub innych sformalizowanych dokumentach.	Prawo niepisane, zwyczajowe, kultura.
W czym interesie działają?	Na rzecz wszystkich jednostek.	Na rzecz grup o wspólnych interesach, powiązanych więzami rodzinnymi, przyjaźni, znajomości.
Transakcje i społeczna przynależność uczestników umowy.	Nie zależą od cech uczestników umów i ich społecznej przynależności. Określa się miarą efektywności wpływu państwa na proces specyfikacji i ochrony praw własności.	Minimalne w przypadku realizacji umów w granicach grup jednolitych społecznie lub kręgu znajomości prywatnych. Maksymalne w innych przypadkach.

Źródło: A. Tkacz, *Zmiany instytucjonalne w gospodarce: Doświadczenia ukraińskie i polskie*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Gospodarka oparta na wiedzy*, (red.) M. G. Woźniak, z. 10, KTEiSM UR, Rzeszów 2007, s. 333.

Państwo nie może regulować wszystkich przejawów życia społecznego i gospodarczego, ponieważ nie byłoby wówczas miejsca na swobodę podejmowania decyzji. Tworzone są tylko ramy prawne, które pozostawiają duże spektrum dozwolonych działań, eliminując z przestrzeni wyboru jedynie działania nielegalne. Podejmowanie tych ostatnich obciąż-

<sup>108</sup> Przykładem może być zakaz palenia papierosów w miejscach publicznych. Ogranicza on z całą pewnością możliwość osobom palącym, ale wprowadzenie go zmniejsza ryzyko zdrowotne, tak u osób palących, jak i niepalących. Oddziałuje na ograniczanie negatywnych efektów zewnętrznych. Nieformalne rozwiązania nie byłyby w tym przypadku równie skuteczne, choć z drugiej strony, gdyby występowało duże przyzwolenie społeczne na łamanie tego zakazu, to zakaz formalny mógłby się okazać słaby i nieskuteczny. Zwiększenie skuteczności normy prawnej wymagałoby poniesienia ogromnych kosztów kontroli przestrzegania tego przepisu.

żone jest ryzykiem wykrycia i kary. Instytucje, które stosowane są tylko z powodu strachu przed karą, a nie z przekonania, że przyczyniają się do korzyści wszystkich, ale muszą działać skutecznie. Ludzie wykorzystywać wówczas będą sytuacje, kiedy z jakiegoś powodu reguły są gorzej chronione i nie będą się do nich stosować<sup>109</sup>. W przypadku występowania błędów w procesach legislacyjnych czy w sankcjonowaniu, natychmiast takie luki są zauważane i wykorzystywane dla realizacji własnych celów. Trudna jest kontrola dużych grup, w których występuje znaczna skala oportunistów.

Dopełnieniem instytucji formalnych są nieformalne składniki systemu instytucjonalnego. Ich funkcjonowanie ułatwia rozwiązanie mnóstwa różnych problemów transakcyjnych, które nie zostały rozstrzygnięte normami prawnymi. Są to elementy, których działanie podnosi skuteczność instytucji formalnych. Instytucje nieformalne trudniej jest dookreślić w porównaniu do formalnych, gdyż obejmują szerszy zakres zdarzeń i nie są rejestrowane, mogą być domniemywane przez jednostki. W ich przypadku silniej uwidacznia się związek z kulturą. Instytucje nieformalne to zasady, które są częścią każdego indywiduum. „Jest to swoisty system wartości – kultury tkwiący w człowieku i aktywny w każdym momencie, niezależnie od rodzaju podejmowanego działania”<sup>110</sup>. Normy nieformalne w konsekwencji tego silnego posadawienia mają samostanną zdolność do długookresowego istnienia. Tworzą samopodtrzymujący się system wspólnych przekonań o właściwych regułach gry (*self-sustaining system of shared beliefs*) w danym miejscu i czasie<sup>111</sup>.

Instytucjami nieformalnymi są normy społeczne, tabu, rutyny, konwenanse, zwyczaje. Są one kształtowane przez ideologię czy wyznawaną filozofię (religię, wartości społeczne i polityczne), mogą być również efektem zdobytego doświadczenia. Wiedza o nowych uwarunkowaniach czy możliwościach prowadzi do potwierdzania lub negacji zasad prze-

109 To zachowanie można wyjaśnić choćby efektem gapowicza. Jeżeli przestrzeganie zasady nie jest odpowiednio kontrolowane, a wiąże się z poniesieniem kosztu przez jednostki, to niestosowanie jej może być to wykorzystane dla uzyskania własnych korzyści. Ludzie mogą oszukiwać, aby osiągnąć indywidualne cele, ale jednocześnie zmniejszać korzyści innych.

110 E. Gruszewska, *Instytucje nieformalne a tworzenie kapitału w Polsce*, [w:] *Problemy wzrostu gospodarczego we współczesnych gospodarkach*, (red) D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2006, s. 82.

111 M. Aoki, *Toward a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London 2001, s. 10.



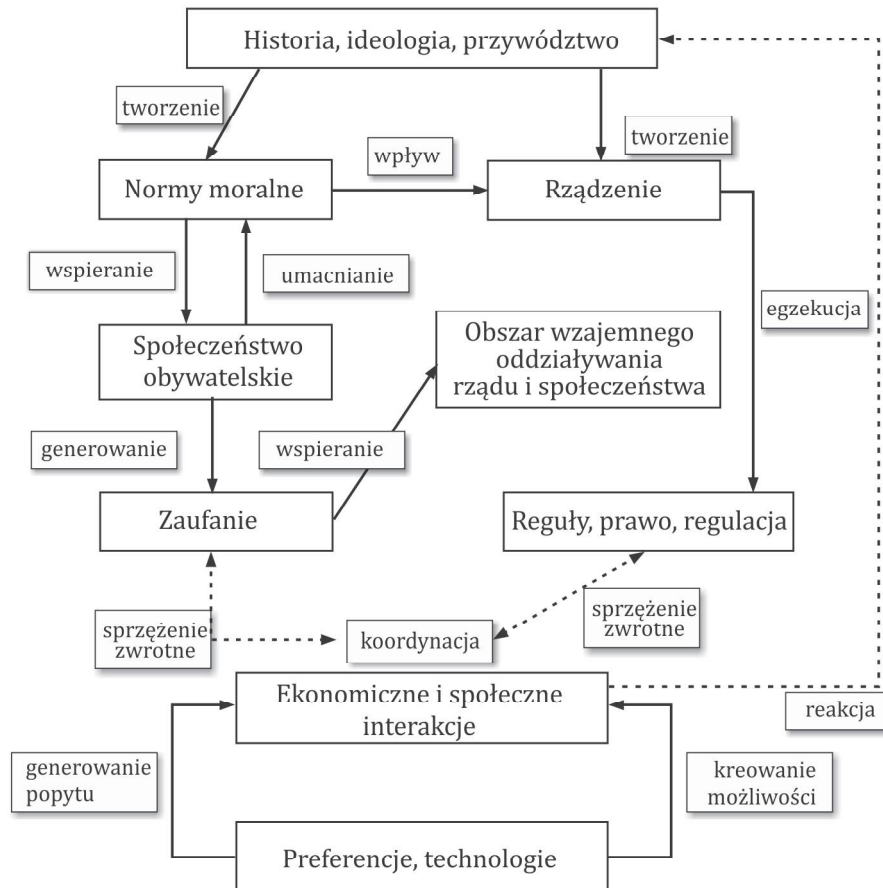
kazywanych przez innych członków społeczeństwa. Ludzie nie zawsze w jednakowy sposób stosują się do zasad i norm społecznych. Mogą być też i tacy, którzy nie stosują ich wcale kreując własny czy grupowy kodeks norm, często sprzeczny z prawem. Cel, jaki chcą osiągnąć, może być silniejszym motywatorem działań niż instytucja i towarzysząca jej kara za nieprzestrzeganie zasad. Skłonność do łamania reguł jest pochodną innej nieformalnej instytucji – zwyczaju reagowania bądź nie na przypadki nieprzestrzegania prawa. Społeczeństwo może akceptować pewną skalę wykroczeń. Jednostki będą raczej zachowywać się tak, aby ich postępowanie znajdowało się w przestrzeni społecznie akceptowalnej<sup>112</sup>. Jednak ocena tego, na ile dane zachowanie odbiega od przyjętych norm, może okazać się trudna.

Instytucje formalne i nieformalne wchodzą ze sobą w wielostronne zależności (schemat 2.8). Podsystem elementów nieformalnych stanowi źródło norm stanowionych, a także określa stosunek ludzi do przestrzegania prawa poprzez budowanie zaufania do państwa. Bez fundamentu w postaci nieformalnych norm, reguł, zasad nie mogłyby istnieć budowane przez ludzi rozwiązania formalne. Jedne do drugich powinny się dopasowywać, choć ten proces ma charakter ewolucyjny i może trwać długo. Działania gospodarcze znajdują się pod wpływem instytucji formalnych i nieformalnych. Wszelkie relacje między ludźmi powstają w obliczu oddziaływania na nie tych reguł. Jeśli występuje niedopasowanie elementów systemu instytucjonalnego, to konsekwencją może być wadliwe działanie całości. Generuje on wówczas sprzeczne bodźce. Również brak jakiejś instytucji (luka w systemie) może przesądzać o niesprawnym jego działaniu. W przypadku niedowładów jednych instytucji rynkowych, sami uczestnicy gry np. przedsiębiorstwa mogą przejmować rolę budowniczych nowych składników systemu. Tworzone są schematy relacji w obszarze transakcyjnym, które pozwolą grupom na osiąganie akceptowanych korzyści. Przy braku rozwiązań systemowych firmy poszukają własnych sposobów na usprawnienie działalności gospodarczej<sup>113</sup>.

112 E. Ostrom, *Institutions and the environments*, „Economic Affairs” 2008, t. 28, nr 3, s. 24.

113 J. McMillan, Ch. Woodruff, *The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies*, „Journal of Economic Perspectives” 2002, t. 16, nr 3, s. 159.

Schemat 2.8. Zależność między instytucjami formalnymi a nieformalnymi



Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Raiser, *Informal Institutions, Social Capital, and Economic Transition: Reflections on a Neglected Dimension*, [w:] *Transition and Institutions. The Experience of Gradual and Late Reformers*, (red.) A. C. Giovanni, M. V. Popov, Oxford Univ. Press, Oxford 2001, s. 222.

Dobrze dopasowane elementy systemu instytucjonalnego implikują silne bodźce aktywizujące jednostki w gospodarce. Tworzą środowisko, które sprzyja podejmowaniu skutecznych decyzji, obarczonych stosunkowo małym ryzykiem. Oddziaływanie instytucji formalnych i nieformalnych wyzwala wzmocnione bodźce, dynamizujące aktywność inwestycyjną i gospodarczą. W takim otoczeniu podmioty skuteczniej oceniają przyszłość i uwzględniają reakcje innych współgraczy. Taki stan można określać jako równowagę instytucjonalną, czyli względną

stabilność otoczenia instytucjonalnego, osiągniętą dzięki stałemu dopasowywaniu się instytucji formalnych i nieformalnych. Taki system jest przejrzysty, funkcjonalny i efektywny<sup>114</sup>.

Ciekawym ujęciem struktury systemu instytucjonalnego jest koncepcja O. E. Williamsona. Jest to jednocześnie klasyfikacja charakteryzująca właściwości różnych rodzajów instytucji. Noblista podzielił system instytucjonalny ze względu na trwałość instytucji w czasie (schemat 2.9)<sup>115</sup>. Cztery wyodrębnione podsystemy instytucji stanowią dopełniającą się całość maszyny instytucjonalnej oddziałującej na procesy gospodarcze. Podział ten jest ważny również ze względu na zmienność struktury i poszczególnych jego elementów. Ewolucja instytucji przebiega w obliczu reakcji na zmiany w procesach realnych, ale także w samych instytucjach. Występują bowiem powiązania wewnętrzne między elementami systemu.

Największym stopniem inercji charakteryzują się instytucje nieformalne (poziom pierwszy). Zmiany tego podsystemu zachodzą spontanicznie i bardzo powoli, wręcz niezauważalnie. Jak wskazywał O. E. Williamson, są to modyfikacje, których nie da się zaobserwować w ciągu życia jednego pokolenia, potrzeba okresów przynajmniej stuletnich. W tym czasie zachodzą przemiany w najgłębiej położonych wartościach, które przesądzają o istocie fundamentalnych zasad, norm, reguł, którymi kierują się ludzie w swoim życiu. Te niepisane zasady postępowania wyrażają w gruncie rzeczy światopogląd jednostek. Są wynikiem przyjętego przez nie systemów wartości. Wspólne przekonania ludzi, które kształtują się pod wpływem życia w tej samej społeczności, wpływają na podzielenie zwykle tych samych zasad postępowania. Jest to teren kształtowania się tzw. kultury ekonomicznej. Buduje się więź spajająca wspólnoty, która tworzy zaufanie do innych jej członków. Dlatego ludzie z większą rezerwą wchodzą w kontakty z jednostkami z innych grup, zwłaszcza odmiennych kulturowo. Instytucje nieformalne nie są w stanie zmieniać się pod wpływem wydarzeń bieżących. Kreują się same<sup>116</sup>

114 A. Zenka, *Wpływ państwa na równowagę systemu instytucjonalnego*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania...*, op. cit., s. 244-245.

115 O. E. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, t. 38, nr 3, s. 597-600.

116 Trudno jest określić czynniki, które wpływają na zmiany instytucji nieformalnych. Należy jednak stwierdzić, że są kształtowane przez samych uczestników interakcji.

w społeczeństwie w wyniku doświadczania, uczenia się, relacji z innymi ludźmi. Proces ten trwa w ciągu życia wielu pokoleń<sup>117</sup>.

Schemat 2.9. Analiza układu instytucjonalnego gospodarki według O. E. Williamsona

	Poziom	Częstotliwość zmian (w latach)	Cel działania
L1	<b>INSTYTUCJE NIEFORMALNE</b> (zwyczaje, tradycja, normy, religia)	10 <sup>2</sup> -10 <sup>5</sup>	Zmiany spontaniczne, często nieracjonalne
L2	<b>OTOCZENIE INSTYTUCJONALNE</b> (sformalizowane zasady gry, własność – polityka, wymiar sprawiedliwości, biurokracja)	10-10 <sup>2</sup>	Optymalizacja otoczenia instytucjonalnego Pierwszy stopień wyboru ekonomicznego
L3	<b>NADZÓR – ZARZĄDZANIE</b> (działanie gry, zwłaszcza kontrakty, dostosowanie struktury zarządzania do transakcji)	1-10	Optymalizacja struktur zarządzania Drugi stopień wyboru ekonomicznego
L4	<b>ALOKACJA ZASOBÓW I ZATRUDNIENIA</b> (ceny i ilości, dostosowanie bodźców)	ciągłe zmiany	Optymalizacja krańcowych warunków (produkcji) Trzeci stopień wyboru ekonomicznego

L1: Nauki społeczne.

L2: Ekonomia praw własności, polityka.

L3: Ekonomia kosztów transakcyjnych.

L4: Ekonomia neoklasyczna, teoria agencji.

Źródło: O. E. Williamson, *The New Institutional...*, op. cit., s. 597.

Ich powolne zmiany można nawet uznawać za barierę w rozwoju społeczeństw, zwłaszcza gdy silnie osadzone w kulturze i tradycji normy nie pozwalają na sprawne działanie innych reguł np. prawnych. Zakorzenione w przeszłości instytucje nieformalne mogą tworzyć środowi-

<sup>117</sup>Przypadek transformacji systemowej i towarzyszących jej zmian dokonujących się w instytucjach nieformalnych w Polsce i innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej wskazuje, że czas ich zmiany nie musi być tak długi jak 100 czy 1000 lat. E. Gruszewska, *Transformacja instytucji...*, s. 67.

sko, które będzie generować postawy negatywnie wobec inwestowania, oszczędzania, innowacji czy kapitału zagranicznego. Dążenie do osiągnięcia wyższego dochodu, do pozytywnych zmian jakościowych, strukturalnych czy efektywnościowych musi mieć wsparcie w instytucjach nieformalnych. Sukces mogą osiągnąć tylko te wspólnoty, których systemy reguł sprzyjają aktywności, otwartości, kreatywności, poszukiwaniu oryginalnych rozwiązań i względnie szybkich zmian gospodarczych<sup>118</sup>. Większość ekonomistów zakłada jednak w swoich analizach, że instytucje pierwszego poziomu są względnie stałe i za przedmiot swoich rozważań przyjmuje dwa kolejne przekroje układu instytucjonalnego przedstawionego przez O. E. Williamsona<sup>119</sup>.

Nadbudową instytucji pierwszego poziomu jest otoczenie instytucjonalne. Powszechne reguły nieformalne przechodzą tu proces formalizacji i zostają narzucane w formie bezwzględnej przynusu. Środowisko instytucjonalne według O. E. Williamsona to przestrzeń prowadzenia polityki, kształtowania reguł gry ekonomicznej. Na tym poziomie kreowane są też systemy prawne. Zmiany instytucji drugiego poziomu dokonują się częściowo spontanicznie, a częściowo jako efekt celowego działania. Jest to obszar, w którym głównym kreatorem instytucji staje się państwo jako władza. To ono tworzy reguły prawne oraz buduje aparat wymiaru sprawiedliwości do ich egzekwowania.

Instytucje tego poziomu mogą być modyfikowane w znacznie krótszym czasie niż te z pierwszego oraz można nimi kierować. Państwo może tak skonstruować ten podsystem, że będzie siłą ciągnącą zmiany w instytucjach nieformalnych. Instytucje formalne mogą być przeniesione z krajów, w których się sprawdziły, i implantowane w innych<sup>120</sup>. „Przepływ informacji między krajami pozwala dostrzec różnice w poziomie dobrobytu wynikające w dużej mierze z wykreowanych różnych rozwiązań instytucjonalnych. Skłania to kraje o słabszych wynikach ekonomicznych do przejmowania bądź imitowania układów już spraw-

118 Ibidem.

119 D. Dequech, *The new institutional economics and the theory of behaviour under uncertainty*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 2006, t. 59, nr 1, s. 120.

120 Nie zawsze jednak takie instytucje mogą działać sprawnie. Nie wszystkie są skutecznie implantowane w docelowych gospodarkach. Przeszczepiane instytucje mogą się po prostu nie przyjąć na gruncie nieodpowiadających im zastanych elementów układu instytucji. Nie zawsze zatem instytucje uznawane za korzystne w jednych krajach mogą być „dobre” w innych. Operacja kreowania bliźniaczych instytucji nie zawsze kończy się powodzeniem.

dzonych. (...) W związku z tym, że ścieżka stopniowych zmian jest bardzo kosztowna (i długotrwała), łatwiej skorzystać z rozwiązań gotowych, co pozwala na skrócenie czasu budowy „dobrych” instytucji<sup>121</sup>. Ustanowienie odpowiednich reguł prawa oraz ich skuteczne egzekwowanie jest kluczowym warunkiem rozwoju procesów transakcji rynkowych, zawierania umów czy szerzej aktywności gospodarczej we wszelkich jej przejawach. Umożliwia to sprawne przenoszenie zasobów i optymalizację ich wykorzystania. Jednak warunkiem kreowania oczekiwanych wyników<sup>122</sup> przez ten poziom instytucji, jest to, aby występowały wspierające je nieformalne instytucje pierwszego poziomu. Ich wspólne, kompleksowe działanie umożliwia budowę kolejnych poziomów instytucji.

Poziom trzeci układu instytucji to już pole graczy i procesów regulacyjnych zachodzących w organizacjach. Mają tu miejsce: kreowanie warunków transakcji, procesy kontraktowania, konkurencja i kooperacja podmiotów. Odbywa się nadzór nad organizacjami gospodarczymi, który wymaga budowy wiązki wewnętrznych reguł. Firmy ustalają warunki umów, realizują je, a w razie zaistnienia nowych warunków renegotjują je. Następuje dopasowanie reguł kontraktowania do zmian instytucji szczebla drugiego. Zmiana organizacji transakcji jest na bieżąco kontrolowana w celu oceny ich sprawności. Umożliwia to pozyskanie nowych informacji oraz ich wykorzystanie dla podniesienia korzyści z następnymi transakcjami. Kontrakty są analizowane w trakcie kilku działań pod względem<sup>123</sup>:

- uściślenia podstawowych cech – kryteriów odróżniających transakcje, aby określić konieczność zmian;
- ustalenia podstawowych cech struktur nadzoru, które usprawnią działania;
- określenia odpowiednich czynników ewolucji struktur organizacyjnych, aby je wspierały w dostosowaniach;
- sprawdzenia, czy prognozowane ustalenia są zgodne z danymi empirycznymi.

Na trzecim poziomie instytucji dominuje nadzór jako zespół czynności sterujących i regulujących zróżnicowane działanie organizacji:

121 E. Gruszevska, *Transformacja instytucji...*, s. 66.

122 Czyli pozytywnego wpływu na aktywność gospodarczą podmiotów, w tym inwestycyjną i innowacyjną.

123 O. E. Williamson, *The New Institutional Economics...*, s. 599.

agencji, firm i systemów. Ważne jest też porządkowanie wielostronnych relacji między podmiotami. Struktury nadzoru tworzą nowe formy koordynacji zasobów – alternatywne rynki i organizacje. Dzięki tym strukturom przedsiębiorstwa mogą funkcjonować w długim czasie, mimo coraz większej zmienności otoczenia. W obliczu zmian cen i innych uwarunkowań wpływających na efektywność ich działań firmy muszą renegocjować kontrakty bądź przynajmniej nowe zawierać na odpowiednich warunkach<sup>124</sup>.

Ostatni poziom, w ujęciu O. E. Williamsona, to przestrzeń bezpośrednich interakcji w sferze realnej gospodarki. Na tym poziomie układu instytucjonalnego kształtują się na bieżąco takie składniki, które regulują tę aktywność. Są one stosunkowo łatwe do zmiany, w porównaniu do instytucji wyższych poziomów. Te elementy instytucji kształtują alokację zasobów, zatrudnienie czy system ubezpieczeń społecznych<sup>125</sup>. Skutkiem tych regulacji są procesy gospodarcze, systematyczne i nieprzerwane decyzje dotyczące bieżącej aktywności, ponoszone są nakłady i osiągnane wyniki. Działa mechanizm rynkowy dopasowujący ceny do ilości dóbr i usług, który dostarcza zbioru informacji firmom w dokonywaniu wyborów. Kształtują się relacje między uczestnikami rynku na tle ogólnych reguł wyższych poziomów.

## 2.4. MATRYCA INSTYTUCJONALNA

Badając systemy instytucjonalne różnych krajów można zwrócić uwagę na różnorodność instytucji. Układy te ciągle modyfikują się wewnętrznie, ale równocześnie wykazują dużą zdolność do długookresowego istnienia. Reguły formalne czy nieformalne w społeczeństwach zlokalizowanych niekiedy w niedalekiej odległości geograficznej mogą być diametralnie różne. Nawet w danej gospodarce instytucje są bardzo zróżnicowane. Pomimo ogromnej dywersyfikacji instytucji, ich form, sposobów, kierunków i siły oddziaływania, trudności z definiowaniem i mierzeniem, tworzą one względnie jednorodną całość oddziałującą na

124 R. H. Coase, *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, November, [w:] *The Economics of Transaction Costs*, (red.) O. E. Williamson, S. E. Masten, *An Elgar Critical Writing Reader*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA 1999, s. 388-389.

125 J. Jütting, *Institutions and Development: A Critical Review*, Working Paper nr 210, OECD Development Centre, Paris 2003, s. 13.

procesy gospodarcze umożliwiając podnoszenie (bądź nie) dobrobytu. Obserwacja instytucji pozwala odkryć permanentny proces dopasowywania się tych elementów do siebie. „Porównania międzynarodowe pokazują, że dopiero pewna funkcjonalna kompletność, komplementarność i substytucyjność instytucji pozwala na relatywne przyspieszenie wzrostu (lub powoduje jego względne spowolnienie)”<sup>126</sup>. Istotę tej spójności przedstawia koncepcja matrycy instytucjonalnej.

W każdym kraju istnieje pewna grupa instytucji, które można określić jako bazowe, przesadzające o charakterze całego układu. Tworzą się one od zarania społeczeństwa, ewoluują wraz z całą wspólnotą. Jak pisał D. C. North, to dzięki nim powstaje „świat” pozostałych, dopełniających instytucji<sup>127</sup>. Ten szkielet układu instytucjonalnego stanowi skupisko fundamentalnych wzajemnie wpływających na siebie instytucji, który jest obudowywany o kolejne elementy będące jego rozwinięciem, uszczegółowieniem. Matryca ma „inwariantny charakter, to znaczy, że jest wzbogacana nie tracąc swej istoty. Kolejne pokolenia instytucji społecznych nie są prostymi replikami (klonami), mogą się układać w skomplikowane struktury, ale ich szkieletem, czy też armaturą, konstrukcją nośną i zapewniającą spójność zawsze będzie matryca (macierz) instytucjonalna”<sup>128</sup>. Umożliwia ona ciągłe istnienie społeczeństwa, jest podstawą spójności i niezależności. Dzięki tej bazie państwo ma charakter integracji społecznej, opartej na wspólnocie ludzi<sup>129</sup>.

Obraz struktury składającej się na jądro układu instytucjonalnego można porównywać do mapy w małej skali, która przedstawia tylko główne obiekty oraz najistotniejsze powiązania między nimi. Osnową budowy instytucji według S. Kirdiny są podsystemy – płaszczyzny, w oparciu o które są budowane i rozwijane kolejne elementy systemu (schemat 2.10). Zalicza się do nich instytucje w płaszczyźnie<sup>130</sup>:

126 J. Boehlke, *Kompletność, komplementarność i substytucyjność instytucji w przedsiębiorstwie w nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania...*, op. cit., s. 96.

127 D. C. North, *Understanding the Process of Economic Change*, Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Economic Growth, Washington 24.06.2003, s. 10.

128 W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna*, op. cit., s. 61.

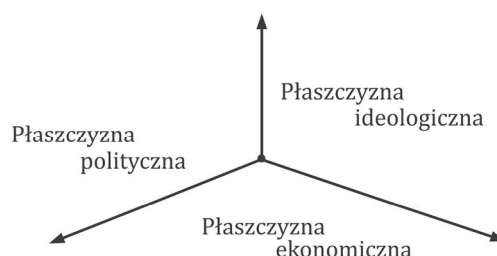
129 S. Kirdina, *Fundamental Difference in the Transformation Process between Russia and East European Countries*, „Berliner Osteuropa Info” 2001, z. 16, s. 14.

130 S. Kirdina, *Prospects of Liberalization for S&T Policies in Russia: Institutional Analysis*, „Sociology of Science and Technology” 2010, t. 1, nr 2, s. 10.



- gospodarczej – odnoszące się do mechanizmów alokacji zasobów, stanowiące o istocie ich reprodukcji;
- politycznej – dotyczące organizacji społeczeństwa, umożliwiające regularne i zorganizowane działania społeczne w kierunku osiągnięcia wytyczonych celów;
- ideologicznej – odnoszące się do szczególnie istotnych społecznych idei i wartości.

Schemat 2.10. Matryca instytucjonalna – projekcja dekompozycji społeczeństwa



Źródło: S. Kirdina, G. Sandstrom, *Institutional Matrices Theory as a Framework for both Western and Non-western People to Understand the Global Village*, XVII World Congress of Sociology, MPRA Paper nr 18642, 2010, [http://mpra.ub.uni-muenchen.de/18642/1/MPRA\\_paper\\_18642.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/18642/1/MPRA_paper_18642.pdf) [dostęp: 30.11.2012].

Każda płaszczyzna systemu<sup>131</sup> jest źródłem formowania następnych instytucji danej grupy. Jest to konstrukcja szkieletowa, która w trakcie rozwoju społecznego wypełniana jest kolejnymi elementami. Rozpoczynając od instytucji podstawowych następne są ich rozwinięciem, uzupełnieniem czy modyfikacją. Dopełniające instytucje wzmacniają działanie tych z matrycy<sup>132</sup>. Dzięki takiemu stopniowemu ich kreowaniu i doskonaleniu układ instytucjonalny usprawnia się dążąc ku równowadze instytucjonalnej. „Efektywność rozwiązań instytucjonalnych zależy nie tylko od jakości poszczególnych instytucji, lecz również od ich wza-

<sup>131</sup> Z. Stachowiak uważa, że celowe byłoby rozszerzenie trójpłaszczyznowej matrycy o prawno-zwyczajową i kulturową, przyrodniczo-klimatyczną oraz militarno-obronną, ale nawet wówczas nie wszystkie rodzaje instytucji byłyby w tym schemacie uwzględnione. Można byłoby z tym ujęciem polemizować, gdyż matryca obejmuje jedynie bazowe instytucje i w swej istocie nie musi zawierać wszystkich instytucji. Z. Stachowiak, *Matryca bezpieczeństwa ekonomicznego jako przykład zastosowania instytucjonalnej kategorii matrycy*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego...*, op. cit, s. 331.

<sup>132</sup> Mogą powstawać również instytucje niezgodne z matrycą, budowane przez grupy niepodzielające powszechnych zasad i światopoglądów.

jemnego dopasowania i współdziałania (...), zależy od kompleksowości rozwiązań, wielości i użyteczności instytucji<sup>133</sup>.

W badaniach nad matrycą instytucjonalną S. Kirdina wskazuje na dwa podstawowe ich typy. Nazwała je: X i Y (podobnie do dwóch grup chromosomów tworzących geny osobnika i określające jego płeć)<sup>134</sup>. Układy instytucjonalne wszystkich krajów stanowią kombinację instytucji pochodzących z tych matryc (tabela 2.3). Instytucje matrycy X są charakterystyczne dla krajów, w których dominują wartości kolektywne, gdzie ważniejsze są cele zbiorowe niż indywidualne. Według tej autorki są one podstawą układów instytucjonalnych w Rosji, Chinach, Indiach, większości krajów Azji i Ameryki Łacińskiej<sup>135</sup>. Patrząc z perspektywy historycznej kraje o matrycy X są „wyposażone” w nierynkowe mechanizmy dystrybucji, scentralizowane państwo oraz priorytet zbiorowych wartości przed indywidualnymi<sup>136</sup>. Podstawami ideologicznymi takich układów są: wspólnotowość, równość, porządek, kooperacja, brak orientacji rynkowej, niechęć do ryzyka i samodzielnej aktywności gospodarczej. W obliczu takich postaw jednostek, gospodarka jest budowana w sposób odgórny, miejsce rynku zajmuje hierarchiczna struktura planowania, zarządzania, administrowania. Pojedyncze instytucje z matrycy Y, które mogą występować w układach o szkielecie matrycy X, nie są na tyle silne, aby nadać tym społeczeństwom inny charakter.

Matryca Y dominuje w większości krajów europejskich i Stanach Zjednoczonych<sup>137</sup>. Instytucje ją budujące są oparte na ideologii rynku, prywatnej własności, indywidualizmie w postawach, zasadzie subsydiarności, konkurencji. Wśród priorytetowych wartości znajduje się wolność, ekspansywność, aktywność, kreatywność, dobrobyt. Te społeczeństwa są otwarte na zmiany, nowości, oryginalność. Są to więc kategorie, które leżą u podstaw funkcjonowania mechanizmu rynkowego.

133 A. Zenka, *Wpływ państwa na równowagę systemu instytucjonalnego...*, op. cit., s. 244-245.

134 С. Г. Кирдина, Л. И. Кондрашова, *Институциональный анализ китайской модели: теоретическая дискуссия и прогноз*, „Вестник Научной Информации” 2009, nr 3, (red.) Э. Я. Шейнин, Институт Экономики, Российская Академия Наук, Москва 2010, s. 29.

135 S. Kirdina, *Prospects of Liberalization...*, op. cit., s. 11.

136 O. Shkaratan, G. Yastrebov, *Divergence of Transformation Processes in Post-Communist Societies: Civilization Context*, Paper for the 9th European Sociological Association (ESA) Conference Lisbon 2-5<sup>th</sup> September 2009, s. 3, <http://economics.hse.ru/data/2010/02/12/1232512324/ESA9Shkaratan-Yastrebov.pdf> [dostęp: 20.11.2012].

137 S. Kirdina, *Prospects of Liberalization...*, op. cit., s. 11.

Tabela 2.3. Funkcje i treść instytucji w matrycach X i Y

Funkcje instytucji	Matryca X	Matryca Y
<b>PEŁASZCZYŻNA EKONOMICZNA</b>		
	<b>Instytucje gospodarki redystrybucyjnej</b>	<b>Instytucje gospodarki rynkowej</b>
Zabezpieczenie dóbr (system praw własności).	Własność uzależniona odgórnie (publiczna).	Własność prywatna.
Wymiana dóbr.	Redystrybucja (akumulacja–koordynacja–dystrybucja).	Wymiana rynkowa (kupno–sprzedaż).
Relacje między podmiotami.	Kooperacja.	Konkurencja.
Organizacja pracy.	Zatrudnianie na czas nieokreślony.	Kontraktowanie (praca w krótkiej bądź średniej perspektywie czasu).
Sygnaly zwrotne (wskaźniki efektywności).	Minimalizacja kosztów (X-efektywność).	Maksymalizacja zysków (Y- efektywność).
<b>PEŁASZCZYŻNA POLITYCZNA</b>		
	<b>Instytucje jednolitego porządku politycznego</b>	<b>Instytucje federacyjnego porządku politycznego</b>
Administracyjny porządek w państwie.	Podział administracyjny (unitarny).	Struktura federacyjna (federacja).
System zarządzania (wpływ na procesy decyzyjne).	Pionowa hierarchia władzy z Centrum na górze.	Samorządność i subsydiarność.
Rodzaj interakcji w podejmowaniu decyzji.	Zgromadzenie ogólne i jednomyślność.	Systemu wielopartyjny i demokratyczna większość.
Obsadzanie stanowisk rządowych.	Nominacje.	Wybory.
Informacja zwrotna.	Odwołanie się do wyższych szczebli hierarchii władzy.	Procesy sądowe.
<b>PEŁASZCZYŻNA IDEOLOGICZNA</b>		
	<b>Instytucje komunitaryzmu</b>	<b>Ideologia subsydiarności</b>
Kierowanie akcjami społecznymi.	Kolektywizm.	Indywidualizm.
Normatywne postrzeganie struktury społecznej.	Egalitaryzm.	Stratyfikacja.
Powszechne wartości społeczne.	Porządek.	Wolność.
Postawy pracownicze.	Zorientowane na zarobki.	Zorientowane na dobrobyt.
Główne priorytety społeczne i zasady akademickie.	Uniwersalizm, holizm, kompleksowość.	Specjalizacja, atomizm, redukcjonizm.

Źródło: S. Kirdina, G. Sandstrom, *Institutional Matrices Theory...*, op. cit., s. 6-7; [http://mpr.a.uni-muenchen.de/18642/1/MPRA\\_paper\\_18642.pdf](http://mpr.a.uni-muenchen.de/18642/1/MPRA_paper_18642.pdf) [dostęp: 25.11.2012].

Obok tych instytucji w krajach o matrycy Y mogą znaleźć się też takie, które zalicza się do drugiego typu. Ta „nieczystość” układów jest źródłem dynamicznych zmian w instytucjach i relacjach między nimi.

Jak pokazuje niedawna historia Polski i innych krajów transformujących się, mogą występować na tyle silne procesy przemian instytucjonalnych, że w ich efekcie zmienia się radykalnie obraz społeczeństwa i gospodarki. Kraje, w których dominowały instytucje matrycy X<sup>138</sup>, przeszły lub przechodzą procesy urynkowienia, czyli są w nich budowane instytucje matrycy Y. Po wprowadzeniu instytucji formalnych przeszczepionych z innych gospodarek rynkowych, jako dopełnienie następuje przyspieszona ewolucja instytucji nieformalnych<sup>139</sup>. Przemiany te z różną siłą zachodzą w krajach byłego Bloku Wschodniego<sup>140</sup>.

Zmiany we współczesnej gospodarce światowej mają wpływ na układy instytucjonalne poszczególnych gospodarek. Procesy globalizacyjne obejmują sobą również przenikanie się kultur, zmianę wzorów życiowych, zasad, norm. Upodabniają się wzorce konsumpcji i produktów zaspokajających potrzeby. Mimo to wciąż istnieją różnice między społeczeństwami, ponieważ instytucje w nich są budowane na podłożu odmiennych kultur, uzależnionych od poprzednich form i stanów (*path dependence*<sup>141</sup>). Źródłem tych różnic są historycznie ukształtowane systemy wartości, normy, postawy. Dobrym uzupełnieniem tej koncepcji są badania kultur i organizacji G. i G. J. Hofstede<sup>142</sup> obejmujące ocenę głównych 5 wymiarów: dystansu władzy, indywidualizmu, unikania niepew-

138 A przynajmniej były dominujące w podsystemie instytucji formalnych. Można wskazać szereg cech, zachowań czy postaw Polaków, które w okresie poprzedniego systemu znajdowały się w częściowym lub całkowitym uśpieniu, ale przetrwały. Wyrazem tego była eksplozja buntu w 1989 r., kiedy sprzeczność między instytucjami nieformalnymi a formalnymi radykalnie zaostrzyła się.

139 Niedopasowanie instytucji wywołało procesy dostosowawcze w kierunku równowagi instytucjonalnej. Zmieniały się instytucje formalne, ale modyfikacji uległy również nieformalne komponenty układu instytucji.

140 Można powiedzieć, że zmiana układów instytucjonalnych w tych krajach stała się swoistym poligonem doświadczalnym, ponieważ nigdzie wcześniej tak radykalne przekształcenia nie odbywały się w takiej skali.

141 Ścieżka zależności rozwoju instytucji (i państw) oznacza, że obecne i przyszłe stany zależą od poprzednich procesów i stanów (działań i decyzji), czyli, że rozwój instytucjonalny jest historycznie uwarunkowany; S. E. Page, *Path Dependence*, „Quarterly Journal of Political Science” 2006, t. 1, nr 1, s. 88.

142 G. Hofstede, G. J. Hofstede, *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, tłum. M. Durska, PWE, Warszawa 2007.

ności, męskości/kobiecości, orientacji długookresowej (aneks, załącznik 4). Ciekawe studia prowadzą też R. F. Inglehart i Ch. Welzel. Dotyczą one badania systemów wartości wielu krajów świata<sup>143</sup> i na ich podstawie tworzone są globalne mapy kulturowe społeczeństw<sup>144</sup>.

## 2.5. WPŁYW INSTYTUCJI NA AKTYWNOŚĆ GOSPODARCZĄ JEDNOSTEK I SPOŁECZEŃSTW

Wysokie tempo wzrostu gospodarczego w przeliczeniu na jednego mieszkańca jest celem każdej gospodarki i społeczeństwa. Wynika z dążenia ludzi do poprawy bytu, do osiągnięcia coraz większego zadowolenia. Jest też konsekwencją aktywności ludzi podejmowanej w różnych obszarach gospodarki. Ekspansja ilościowa i efektywnościowa podmiotów kreowana jest w efekcie podejmowania mnóstwa decyzji każdego dnia. Duża część tych rozstrzygnięć wymaga przeprowadzania rachunku ekonomicznego<sup>145</sup>. Jednak przy wielu wyborach decyzje podejmowane są rutynowo, schematycznie. Drobiazgowo badanie efektywności nie zawsze jest konieczne, gdyż jest zbyt kosztowne i czasochłonne. Instytucje, wpływające na postępowanie ludzi, umożliwiają im podejmowanie decyzji w oparciu o utarte, wypróbowane schematy. Jest to jednak możliwe tylko w przestrzeni dobrze „oswojonej” dzięki właśnie instytucjom.

Instytucje ułatwiają życie. Dzięki nim ludzie kreują przestrzeń, w której czują się bezpiecznie i mogą w jej ramach realizować swoje cele. Z punktu widzenia jednostek, instytucje są ograniczeniem w stosunku do całkowitej potencjalnej przestrzeni wyborów. Należy pamiętać o tym, że generują też możliwości. Jak pisał M. Fedorowicz, „należy odwrócić dość stereotypowe postrzeganie instytucji jako zestawu ograniczeń. Na pierwszym miejscu jest otwarcie przestrzeni działania aktorów, a dopiero na drugim nakreślenie jej ram czy raczej szkieletu. Ten szkielet częściowo ogranicza, ale jego podstawową rolą jest utrzymanie otwartej

143 Badania nad wyznacznikami kulturowymi (a w zasadzie kulturowo-instytucjonalnymi) w wielu krajach publikowane są w studiach: *World Values Survey*, <http://www.worldvaluessurvey.org> [dostęp: 10.02.2013].

144 Na przykład: R. F. Inglehart, Ch. Welzel, *The WVS Cultural Map of the World*, 2010; [http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder\\_published/article\\_base\\_54](http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/article_base_54) [dostęp: 10.02.2013].

145 Gdyby posługiwać się koncepcją *homo oeconomicus* należałoby napisać, że wszystkie decyzje tego wymagają.

przestrzeni działania<sup>146</sup>. Można wskazać na kilka aspektów związanych z funkcjonowaniem instytucji w społeczeństwie i gospodarce<sup>147</sup>:

- instytucje są regulatorami życia społecznego, politycznego i gospodarczego, dotyczą większości działań ludzkich, są powszechne;
- instytucje tworzą względnie bezpieczne pole interakcji społecznych, w ramach którego ludzie mogą dążyć do samorealizacji, unikając jednocześnie konfliktów z innymi jednostkami;
- instytucje określają dopuszczalne rozwiązania; stwarzają szanse (określają, co można w danych warunkach), ale też wyznaczają granice działań (wskazują, czego nie wolno, a co się powinno zrobić w pewnych sytuacjach);
- ludzie manipulują instytucjami, modelują je tak, aby osiągać większe własne korzyści; występuje sprzężenie zwrotne między instytucjami i człowiekiem; instytucje nie mają charakteru deterministycznego;
- instytucje nadają sens działaniu ludzi, zwiększają przewidywalność zachowania innych;
- skuteczne instytucje wymagają regulacji i kontroli.

Instytucje wpływają na wszelkie przekroje życia człowieka. Oddziaływanie układu instytucjonalnego jest wielokierunkowe, a zdarza się, że poszczególne instytucje generują sprzeczne bodźce. Z tego powodu możliwość określenia tego, w jakim stopniu instytucje w danym kraju przyczyniają się do zwiększania korzyści indywidualnych czy wzrostu dochodów realnych w makroskali nie jest zadaniem łatwym. Sprawne instytucje to takie, które wpływają pozytywnie na wzrost gospodarczy. Generują bodźce zachęcające ludzi do wysokiej aktywności gospodarczej i czerpania z niej korzyści. Dzięki swojej stabilności instytucje umożliwiają kształtowanie długookresowego ładu społecznego i transakcyjnego, w którym każda jednostka może odnaleźć sobie miejsce. Ukształtowane i utrwalone reguły działania oddziałują na relacje między ludźmi wpływając na ograniczanie niepewności i kosztów związanych z dokonywaniem wyborów<sup>148</sup>.

146 M. Fedorowicz, *Różnorodność kapitalizmu. Instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, Wyd. IFiS PAN, Warszawa 2004, s. 144.

147 M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii...*, op. cit, s. 18-19.

148 K. Chu, *Collective Values, Behavioural Norms, and Rules. Building Institutions for Economic Growth and Poverty Reduction*, Discussion Paper nr 2001/98, WIDER, Helsinki 2001, s. 2.

Poszukując istoty oddziaływania instytucji na aktywność jednostek należy wskazać na szereg funkcji, które pełnią w gospodarce i społeczeństwie. Do najważniejszych można zaliczyć<sup>149</sup>:

- regulacyjne – to zasadnicze, które się im przypisuje. Instytucje wpływają na zachowania ludzi – określają działania oczekiwane i niepożądane, kierują w sposób ogólny postępowaniem jednostek i grup;
- poznawcze – instytucje dostarczają wiedzy o otoczeniu bliższym i dalszym, o cechach i zachowaniach ludzi zakorzenionych w tradycji, zwyczajach, są odbiciem mentalności, dominującego światopoglądu;
- stabilizacyjne – chronią prawa ludzi; określają bezpieczną przestrzeń działania i pozwalają na swobodę decyzyjną w jej ramach. Kreują ład społeczny i gospodarczy, zwiększają przewidywalność zachowań innych;
- integrujące – tworzą więzi międzyludzkie, umożliwiają współdziałanie dzięki wyznawanym wspólnie i akceptowanym systemom wartości;
- instrumentów oddziaływania – wyznaczają granice, określają dopuszczalne formy aktywności, ograniczają skalę indywidualizmu jednostek, tworzą sankcje dotyczące postępowania wbrew zasadom;
- efektywnościowe – instytucje umożliwiają osiągnięcie i zwiększenie korzyści jednostkowych i społecznych, ewoluują wraz z ludźmi w kierunku coraz sprawniejszych i lepiej odpowiadających interesom jednostek i grup.

Środowisko instytucjonalne powinno być stabilne i składać się z wielu komplementarnych elementów o odpowiedniej jakości, aby instytucje oddziaływały w sposób korzystny na społeczeństwo. Dopiero dopasowane instytucje mogą generować efekty synergiczne i dzięki temu łatwiej oddziaływać na pozytywne zmiany w gospodarce. Układ instytucjonalny musi być kompleksowy. Powinny być zbudowane sprzyjające wzrostowi instytucje ekonomiczne i polityczne, a dodatkowo osadzone w odpowiednich instytucjach nieformalnych. Ocena wpływu instytucji

<sup>149</sup> T. Bal-Woźniak, *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, PWE, Warszawa 2012, s. 134.

na wyniki gospodarcze w makroskali przysparza badaczom wielu trudności. Ich źródłem są następujące fakty<sup>150</sup>:

1. Instytucje cechują się wieloaspektowością, wielopostaciowością, są złożoną kategorią aksjologiczną, wpływają na sposoby myślenia ludzi. Instytucje działają na wiele aspektów życia, wpływają z różną intensywnością na jednostki i podmioty. I choć ogólnym celem istnienia instytucji jest podniesienie sprawności – trudno jest wyizolować wpływ konkretnej instytucji na określone działanie, trudno jest też zmierzyć przy pomocy uniwersalnego wskaźnika jakość instytucji oraz ich siłę oddziaływania.
2. W obrębie instytucji znajdują się normy prawne, sformalizowane i zewnętrzne w stosunku do jednostki. Są one tworzone świadomie i celowo, aby skierować działanie ludzi do dozwolonego obszaru. Prawo jest tworzone w oparciu o potencjał społecznego konstruktywizmu. Rola norm prawnych rośnie wraz z upowszechnianiem się wiedzy. Rozwój gospodarczy umożliwia tworzenie skuteczniejszego prawa, lepiej dopasowanego do istniejących uwarunkowań.
3. Instytucje określają jedynie warunki brzegowe działań pozostawiając główną przestrzeń na swobodne decydowanie podmiotów gospodarczych. Nie determinują działań w pełni, we wszystkich ich przejawach, kierunkach, zróżnicowaniu. Nawet w warunkach „dobrze” stanowionego prawa nie da się uniknąć sytuacji łamania tych norm.

Poza tym, jak pisał E. Berglof, większość studiów porównawczych stanowi badania wpływu instytucji na wzrost przy użyciu zagregowanych miar. Te zaś bazują na subiektywnych ocenach instytucji w poszczególnych krajach, mogą więc dawać niestabilne wyniki w czasie. Oceny instytucji dokonywane w poszczególnych krajach mogą pozostawać pod wpływem wyników, które te gospodarki osiągają. Kolejnym zastrzeżeniem jest to, że w badaniach zwykle pojawiają się instytucje polityczne w powiązaniu z efektami gospodarczymi. Tymczasem agregat instytucji implikujący wzrost obejmuje również instytucje gospodarcze i kulturowe. Niewiele jest jednak badań, w których weryfikuje się wpływ

150 M. G. Woźniak, *Instytucjonalne uwarunkowania wzrostu gospodarczego i sprawliwych nierówności społecznych, [w:] Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania instytucjonalne*, (red.) M. G. Woźniak, KTEiSM, UR, Rzeszów 2005, s. 40.



konkretnych rozwiązań instytucjonalnych na ekspansję gospodarczą podmiotów i krajów<sup>151</sup>.

Badania instytucjonalne siłą rzeczy podejmują bardzo różnorodne problemy i szeroki, interdyscyplinarny obszar zagadnień. Prowadzone są też wielokierunkowo. O ile początkowo instytucje niejako „wkradły się” do badań obok innych czynników wzrostu i naukowcy weryfikowali hipotezy o ich wpływie, o tyle teraz nie poddaje się już w wątpliwość znaczenia instytucji. Obecnie w układach instytucjonalnych społeczeństw o wysokich dochodach per capita poszukuje się „dobrych” instytucji dla wzrostu, czyli takich, które mają fundamentalne znaczenie w tym procesie. „Dobre instytucje – służące rozwojowi – to takie, które przede wszystkim gwarantują bezpieczeństwo obrotu gospodarczego oraz sprzyjają postępowi technicznemu i społecznemu. Kraje, które zapewniają ich stabilność, ale zarazem potrafią zatroszczyć się o ich niezbędną elastyczność, umożliwiają płynne dostosowywanie się do zmieniających się naturalnych i kulturowych warunków gospodarowania, są krajami sukcesu”<sup>152</sup>. Aby określić, które instytucje są odpowiednie, czyli silniej niż inne sprzyjają aktywności gospodarczej, zwiększaniu potencjału wytwórczego, niezbędne jest ustalenie obiektywnego sposobu pomiaru wpływu instytucji na poszczególne składniki wzrostu.

Można wskazać na szerokie ramy analizy zależności instytucje – rozwój gospodarczy (schemat 2.11). Czynniki zewnętrzne w postaci metainstytucji i kontekstu historycznego czy lokalizacyjnego wpływają na układ instytucjonalny kształtując go łącznie z uwarunkowaniami materialnymi. Na kształt systemu instytucji oddziałują również sami uczestnicy działań, którzy bezpośrednio bądź pośrednio wpływają na charakter instytucji. Te reguły oddziałują kompleksowo na gospodarkę generując ostatecznie impulsy, które pozytywnie bądź negatywnie wpływają na wynik rozwoju gospodarczego.

Oddziaływanie instytucji na aktywność gospodarczą jest przynajmniej dwutorowe (schemat 2.12). Jak pisał J. Jütting, w pracach ekonomicznych analizuje się instytucje jako bezpośredni bądź pośredni czynnik wzrostu. Z jednej strony, mogą one wpływać bezpośrednio, ge-

151 E. Berglof, *Institutions, Markets and Economic Performance. What drives growth in the transition countries? Summary Paper*, EBRD-Japan Research Programme Papers, EBRD, London 2006, s. 5.

152 G. W. Kołodko, *Wędrujący świat...*, op. cit, s. 294.

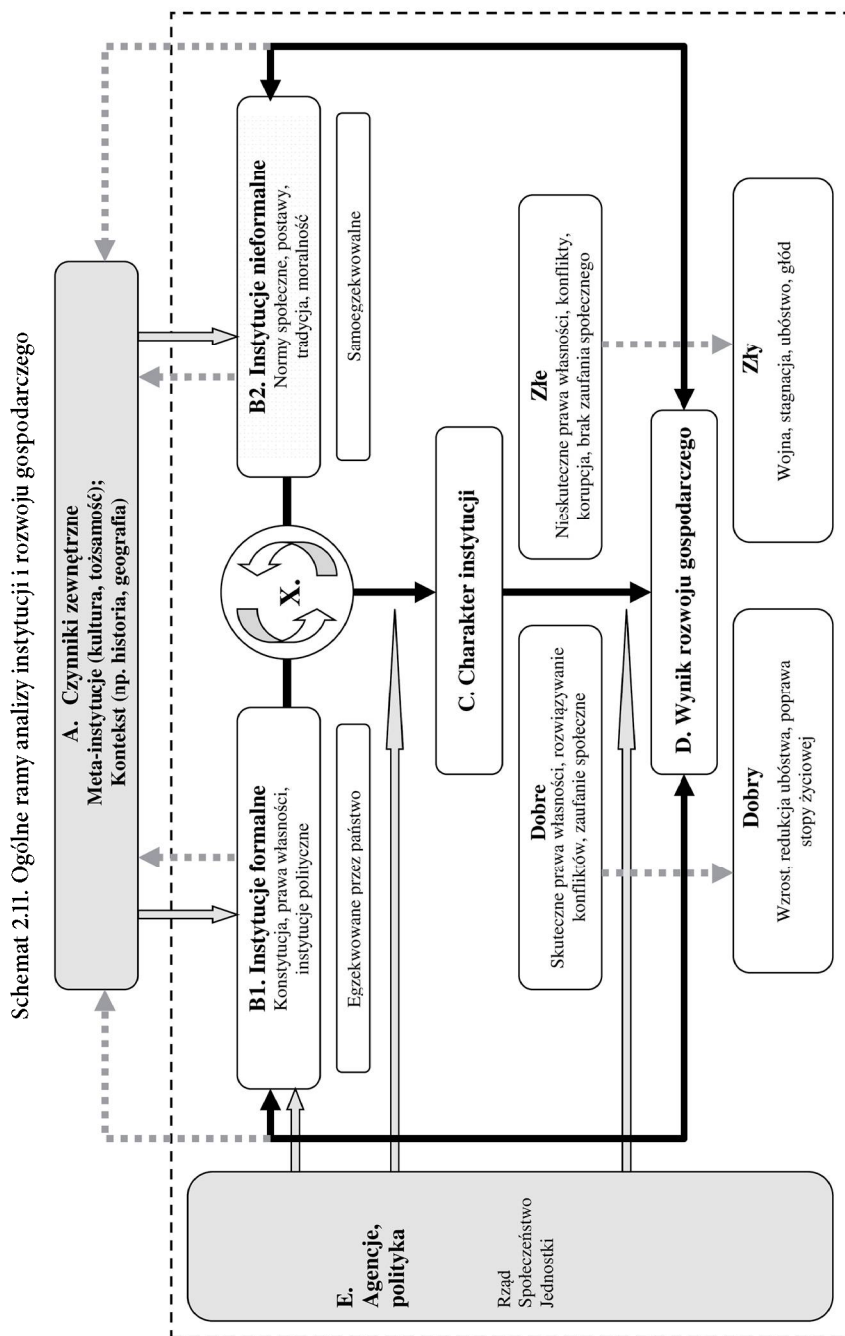
nerując bodźce wzrostu lub spadku dynamiki produkcji czy obrotów, warunkując zmianę poziomu dochodów. Znacznie silniejsze jednak oddziaływanie odbywa się przez kanał pośredni. Dzięki kształtowaniu bezpiecznego środowiska interakcji przyczyniają się do wzrostu inwestycji, rozwoju handlu międzynarodowego, wpływają na ograniczenie niestabilności politycznej i skali konfliktów. Kanałów pośredniego wpływu instytucji na wzrost jest daleko więcej (tabela 2.4).

Istnienie zróżnicowanych typów instytucji, a także wieloprzekrojowe powiązania między nimi sprawiają, że trudno jest badać w sposób rozłączny ich wpływ na działalność gospodarczą, w tym również na proces tworzenia kapitału. Kryteria oceny sprawności instytucji z punktu widzenia wzrostu gospodarczego mogą być następujące<sup>153</sup>:

- wypełnianie funkcji instytucji, dla której zostały ukształtowane;
- oddziaływanie instytucji na dystrybucję dochodów, dóbr, zasobów w społeczeństwie;
- kreowanie bodźców tworzących pozytywne środowisko dla wzrostu.

Układ instytucjonalny jest przekształcany, aby lepiej odpowiadał aktualnym warunkom, w jakich funkcjonuje społeczeństwo. W tym celu są wprowadzane nowe instytucje formalne, są też modyfikowane rozwiązania istniejące. Dzięki temu możliwe staje się osiągnięcie coraz wyższego poziomu dochodów i innych korzyści osiągniętych przez podmioty i całe społeczeństwo. Instytucje zmieniają się wraz z człowiekiem i warunkami, w których żyje. Stopniowe zmiany systemów wartości determinują zmiany instytucji nieformalnych. Kształtowane w długim okresie normy, reguły i wzorce społeczne postępowania mają w dużej mierze charakter zachowawczy. Nikt nie jest w stanie ich szybko zmienić ze względu na charakter (spetryfikowanie i zakorzenienie w przeszłości). Opierając się na wielokrotnie doświadczanych sytuacjach i procesach ludzie zaczynają zachowywać się w sposób podobny. Zwyczaje i utrwalone sposoby postępowania budują wspólnotę ludzi. Sprawiają, że jednostki czują więź z innymi członkami społeczeństwa. Przyjmują ich wzorce ze względu na zaufanie do grupy, do autorytetów, przywódców. Tradycja nakazuje, aby postępować zgodnie ze sprawdzonymi

153 D. Milczarek, *Instytucje a wzrost gospodarczy w świetle badań empirycznych*, [w:] M. Brzozowski, P. Gierałowski, D. Milczarek, J. Siwińska-Gorzelałak, *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, WNE UW, Warszawa 2006, s. 22-23.



Źródło: I. de Soysa, J. Jütting, *Informal Institutions and Development: How They Matter and What They Hinder*, Development Centre Studies OECD, Paris 2007, s. 34.

Tabela 2.4. Wpływ instytucji i organizacji na wzrost endogeniczny

Źródło wzrostu	Efekty zewnętrzne czy związane z tym problemy koordynacji	Wpływające instytucje i formy organizacyjne	Instrumenty polityki ekonomicznej
1	2	3	4
Kapitał rzeczowy	Pozytywne efekty związane z akumulacją kapitału przez <i>learning by doing</i> oraz z powodu ucielesniania nowej wiedzy w nowych środkach trwałych.	System finansowania przedsiębiorstwa (forma organizacji, strategii). Państwo.	Podatki i subsydia w celu dynamizowania inwestycji. Odpowiednie połączenie różnych elementów polityki i stabilność makroekonomiczna.
Kapitał ludzki	Pozytywne efekty wynikające z oddziaływania kontaktów międzyludzkich (otaczający ludzie o wysokich kwalifikacjach wpływają na wzrost produktywności również u tych mniej wykształconych) oraz czasu (uczenie się dziś ułatwia naukę w następnych okresach).	System edukacji i szkoleń (prywatnych i państwowych). System kształcenia zawodowego. Wewnętrzne systemy doszkalania pracowników w firmach. Zależność płaca-praca.	Reforma systemu edukacji i szkoleń Dotacje na szkolenia i dokształcanie zawodowe. Regulacje związane z uznawalnością dyplomów.
Innowacje	Pozytywne efekty związane z akumulacją wiedzy, nowe produkty ułatwiają powstawanie kolejnych usprawnień dzięki podnoszeniu wiedzy w gospodarce. Możliwe są również efekty negatywne ( <i>business stealing</i> ).	System naukowo-badawczy. System kształcenia wyższego. Organizacja prac badawczych w firmach i instytucjach badawczych. Państwo. System finansowania.	Prawo patentowe i własność intelektualna. Usprawnianie relacji między nauką, technologią, wyższą edukacją i firmami. Promocja dostępności kapitału ( <i>„patient” capital</i> ). Propagowanie dostępności kapitału na inwestycje ryzykowne. Polityka badawczo-rozwojowa.

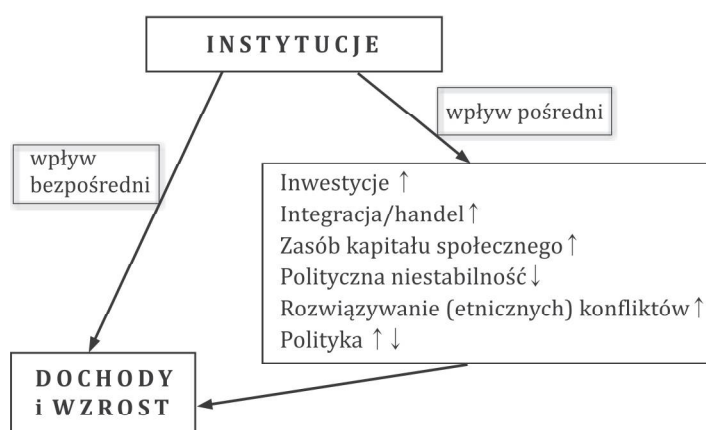
cd. Tabela 2.4.

1	2	3	4
Wiedza	Bardzo silne, związane z akumulacją wiedzy i nowymi ideami i traktowanymi jak dobra publiczne, możliwy jest też efekt czasu (przyszła nauka).	Sieci. System edukacji i badawczo-rozwojowy. Ograniczenia międzynarodowe.	Mobilność kapitału. Mobilność pracy. Dotacje na edukację. Polityka otwartości. Polityka regionalna.
Infrastruktura publiczna	Pozytywny wpływ na produktywność prywatną w ogóle, możliwy jest też efekt przeciwny.	Państwo. Lokalna władza. Firmy.	Programy inwestycji centralnych. Koordynacja polityki centralnej i lokalnej. Podatki i subsydia.
Efekty kształcenia ( <i>learning effects</i> )	Silna zależność czasowa, związana z działaniem pracy. Efekt z czasem słabnie, jeśli wykorzystuje się tę samą technikę.	Wewnętrzna struktura organizacyjna przedsiębiorstwa. System szkoleń i kształcenia. Zależność płaca-praca.	Stabilność zasobów siły roboczej. Kształcenie zawodowe siły roboczej. Wspieranie współpracy wśród załogi. Polityka handlowa (specjalizacja w dobrach wymagających zaangażowania różnych umiejętności).

Źródło: B. Amable, *Institutional complementarity and diversity of social system of innovation and production*, „Review of International Political Economy” 2000, t. 7, nr 4, s. 650-651.

schematami. Dopóki nie ma wielu przypadków ich łamania, wspólnota ma szansę trwać. Do przyspieszonego rozwoju potrzeba jednak czegoś więcej. Konieczna jest zmiana, nawet radykalna, bo tradycyjne sposoby rozwiązywania problemów mogą nie wystarczyć, gdy pojawiają się nowe sytuacje. Rozwój wymaga zwykle wyjścia z działalnością gospodarczą poza ramy danej społeczności. Poszukiwanie sposobów na osiągnięcie sukcesu wymaga łamania reguł, rozpatrywania nowych możliwości, nowych wzorców działania. Tradycyjne instytucje przestają pełnić swoje funkcje, bo nie dają akceptowanych wyników. Ludzie rezygnują ze starych norm, zwyczajów i tworzą stopniowo nowe zasady, które dotyczą nowych sytuacji, zmieniającego się otoczenia materialnego. Każde pokolenie jest świadkiem odchodzenia w niepamięć różnych instytucji z przeszłości.

Schemat 2.12. Instytucje a wzrost dochodów



Źródło: J. Jütting, *Institutions and Development: A Critical Review*, OECD Development Centre, Working Paper nr 210, Paris 2003, s. 20.

Instytucje stanowione mogą być zmienione znacznie szybciej niż nieformalne. Budowane są przez ludzi w celu osiągnięcia określonego rezultatu – korzyści społecznych. Przepisy prawa karnego (łącznie z ich egzekucją) mają nie dopuszczać do podejmowania działalności przestępczej i karać odpowiednio w razie takich przypadków. Prawo własności ma dobrze zabezpieczać interesy właścicieli, określać granice władania i dzięki temu umożliwiać sprawny obrót rynkowy dobrami, aktywami, nieruchomościami (a w zasadzie prawami do nich). Przepisy prawa go-

spodarczego i cywilnego mają umożliwiać skuteczne i szybkie egzekwowanie umów. W odniesieniu do instytucji formalnych ocena wypełniania przez nie funkcji powinna być dokonana łącznie z mechanizmem ich egzekwowania. Niedowład tej drugiej sfery może skutecznie obniżyć oddziaływanie instytucji na społeczeństwo. Stworzy to bowiem okazje do unikania przestrzegania norm ogólnych i nasili zjawisko oportunistów.

Dzięki odpowiedniemu ukształtowaniu instytucje wpływają na zwiększenie skłonności ludzi do podejmowania działań gospodarczych. Regulacje te usprawniają funkcjonowanie mechanizmów gospodarczych. Inne przykładowe zadania, jakie stoją przed instytucjami, to: utrzymanie stabilności makroekonomicznej, zwłaszcza finansowej, wspieranie procesów integracyjnych (również w skali międzynarodowej), zarządzanie podejmowaniem ryzyka na rynkach finansowych, wspieranie sieci ubezpieczeń społecznych, wzmocnienie odpowiedzialności i prawa głosu. Takie zadania są realizowane w krajach rozwiniętych na wiele sposobów i nie istnieje tylko jedna ścieżka dojścia do rozwiązania danego problemu.

Ocena stopnia realizacji danej funkcji powinna być prowadzona w sposób przyrostowy i badać skutki zmiany konkretnego rozwiązania. Należy sprawdzić, czy po modyfikacji elementu, bądź po wprowadzeniu jakiegoś rozwiązania substytucyjnego, skala danego zjawiska czy problemu zmniejsza się, czy rośnie. Inną możliwością pomiaru byłoby potraktowanie układu instytucjonalnego jako całości i weryfikowanie zależności zagregowanego wskaźnika instytucji i wzrostu gospodarczego w czasie. Instytucje zmieniają się powoli, dlatego aby można było wyciągać głębsze wnioski, należy takie badania oprzeć o długie ciągi danych (nie zawsze takie dane są dostępne). Badanie w długim okresie pozwala na eliminowanie pozyskanych danych krótkookresowych zmian koniunktury gospodarczej czy szoków, które dotyczą w nieproporcjonalny sposób poszczególne gospodarki. Drugą przyczyną to opóźniona reakcja inwestorów na zmiany instytucjonalne. Podmiotom zawsze sporo czasu zajmuje dostosowanie się do nowych rodzajów i form instytucji oraz zaakceptowanie tych modyfikacji. Poza tym mogą się też obawiać, czy te zmiany będą miały charakter trwały<sup>154</sup>.

154 J. D. Gwartney, R. G. Holcombe, R. A. Lawson, *Institutions and the Impact of Investment on Growth*, „Kyklos” 2006, t. 59, nr 2, s. 259.

Wpływ na dystrybucję to kolejny z aspektów pozwalających na ocenę wpływu instytucji na wzrost. Instytucje oddziałują na kierunki i intensywność alokacji zasobów gospodarczych oraz umożliwiają poszukiwanie najlepszych ich zastosowań. W warunkach sprawnych instytucji przedsiębiorcy są w stanie pozyskać zbiór informacji o zyskowności działań na różnych rynkach, mogą przeprowadzać ich analizy i podejmować decyzje o przenoszeniu kapitałów. Kiedy rynki są niekompletne lub prawa rynku są ignorowane (jak np. w byłym Związku Radzieckim), wówczas zyski z działalności nie są źródłem sukcesu firmy, a zasoby są marnotrawione<sup>155</sup>. Transakcje gospodarcze nie opierają się na bodźcach rynkowych, bo te są zniekształcane. Dopiero mechanizmy konkurencyjne mogą wyzwać aktywność jednostek. Dzięki odpowiedniemu wykreowaniu instytucji rynkowych ludzie mogą działać zgodnie ze swoimi instynktami, realizować dążenie do osiągnięcia większego dobrobytu. Motorem aktywności ludzi jest zachłanność i egoizm. Skłonności te mogą stać się ogromną siłą zaprzęzoną do maszyny wzrostu gospodarczego. Jednak muszą być stworzone ku temu odpowiednie warunki instytucjonalne.

Podział dochodów kreowany dzięki instytucjom rynkowym promuje większy wysiłek, kreatywność, oryginalność. Jednostki i podmioty, które cechuje większa ekspansywność, otwartość na zmiany, innowacyjność i przedsiębiorczość, są w stanie w tym wyścigu znaleźć się na wygranej pozycji i dzięki temu osiągać większe dochody. Podział wartości odbywa się zgodnie z logiką rynku. Konsekwencją działania tego mechanizmu jest powstawanie nierówności społecznych. Również inne instytucje, nie tylko rynek, są źródłem nierówności. Tradycyjne schematy podziału społeczeństwa nakazujące np. wchodzić w kontakty tylko z przedstawicielami swojego stanu (czy narodowości), a innych unikać, obudowane są normami, które utrwalają i podtrzymują te segmentacje. Takie zasady utrudniają rozszerzanie działalności gospodarczej poza ramy swojej grupy i stanowią barierę nie do pokonania. Kultura danego kraju jest też czynnikiem, który może determinować strukturę zasobów gospodarczych<sup>156</sup>.

155 D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson, *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*, NBER Working Paper 10481, Cambridge 2004, s. 2.

156 A. C. W. Chui, E. E. Lloyd, Ch. C. Y. Kwok, *The Determination of Capital Structure. Is National Culture a Missing Piece to the Puzzle?*, „Journal of International Business Studies” 2002, t. 33, nr 1, s. 119-120.



Ostatni przekrój analityczny zależności instytucje – wzrost – dotyczy możliwości generowania bodźców na rzecz zmniejszenia niepewności i ograniczania kosztów transakcyjnych, co tworzy pozytywne środowisko dla ekspansji gospodarczej. Instytucje działają poprzez impulsy motywujące pozytywnie bądź zniechęcające do aktywności. Instytucje gospodarcze są ważne, ponieważ wpływają na strukturę zachęt w społeczeństwie. Bez dobrze egzekwowanych praw własności ludzie nie będą mieli bodźców do inwestowania w kapitał rzeczowy czy ludzki, nie będą uczestniczyli w transferze technologii<sup>157</sup>, występowałoby wówczas zbyt wysokie ryzyko, że korzyści z takiej działalności byłby przejęte przez inne osoby. Instytucje budowane są w celu kreowania coraz wyższego poziomu bezpieczeństwa. Dzięki temu rośnie zaufanie do otoczenia, a zachowania innych uczestników gospodarki są bardziej przewidywalne. Instytucje prawa stoją na straży umów i strony transakcji mają prawo przewidywać, że obie solidarnie będą dotrzymywać ich warunków. Istnieją jednak również „złe” instytucje, wadliwie działające, niesprawne, które nie promują wzrostu. Mogą one stwarzać bodźce negatywnie wpływające na aktywność gospodarczą. Również niedopasowanie instytucji do siebie, brak jakiegoś elementu instytucjonalnego może działać podobnie<sup>158</sup>.

Kolejny aspekt oddziaływania instytucji na gospodarkę uwidacznia się w redukcji kosztów transakcyjnych. Jak pisał O. E. Williamson, „głównym celem i skutkiem ekonomicznych instytucji kapitalizmu jest oszczędzanie na kosztach transakcyjnych”<sup>159</sup>. Ekonomia instytucjonalna ma zatem wyjaśnić, jak instytucje przyczyniają się do ich ograniczenia oraz jakie wpływają na to najsilniej. Koszty transakcyjne związane są z trudnościami w zawieraniu i realizacji kontraktów. Powodują opóźnienia w ich przeprowadzaniu. Zmuszają podmioty do korekty wcześniejszych planów. Wyróżniane są koszty transakcyjne *ex-ante*, które dotyczą okresu fazy koncepcyjnej i przygotowawczej, aż do zawarcia umowy, a także koszty transakcyjne *ex-post* – obejmujące czas realizacji kontraktu<sup>160</sup>.

157 D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson, *Institutions as the Fundamental Cause...*, op. cit., s. 1-2.

158 S. Wang, *Defective institutions and their consequences: lesson from China...*, op. cit., s. 133.

159 O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu...*, op. cit., s. 31.

160 E. Hardt, *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*, Wyd. UW, Warszawa 2009, s. 230.

Douglass C. North ujawnił, że badania nad kosztami transakcji prowadzone w Stanach Zjednoczonych wykazały, że w okresie 1870–1970 wzrosły one z 25% do 45% dochodu narodowego. Koszty te stanowią zatem coraz istotniejszą kategorię wśród kosztów działalności podmiotów i stale rosną<sup>161</sup>. Każda racjonalna jednostka, podmiot gospodarczy, poszukuje rozwiązań umożliwiających obniżenie tego kosztu, aby zwiększyć sprawność działania. Istnienie kosztów transakcyjnych sprawia, że dostosowania rynkowe odbywają się z opóźnieniem. Bodźce płynące z otoczenia mogą być odmiennie odczytywane przez podmioty. Próby znalezienia optymalnego sposobu zmniejszenia tych kosztów podejmowane są nie tylko w odniesieniu do tradycyjnego mechanizmu wymiany dóbr i usług. Alternatywne rozwiązania w stosunku do mechanizmu konkurencyjnego oferuje koordynacja menedżerska czy hierarchiczne zarządzanie w obrębie firmy<sup>162</sup>.

Instytucje formalne i nieformalne umożliwiają podmiotom uporządkowanie zewnętrznych informacji oraz ich przetworzenie w odpowiedni strumień danych do podejmowania decyzji dzięki czemu można obniżyć koszty transakcyjne (schemat 2.13). Otoczenie zewnętrzne, a w nim mnóstwo faktów i procesów, przesądza o tym, że bez uporządkowania, usystematyzowania, kategoryzowania nikt sam nie pozyska potrzebnych informacji, ani ich nie przeanalizuje, aby były użyteczne w działaniach. Ważnym problemem w działalności gospodarczej jest niepewność dotycząca zachowania innych uczestników przestrzeni transakcyjnej. Mogą oni wykazywać oportunistyczny w swoim postępowaniu. Przejawiać się to może w oszukiwaniu w procesie zawierania i realizacji umów, w ukrywaniu istotnych informacji mogących wpłynąć na warunki kontraktów, podawaniu fałszywych informacji o firmie, łamaniu umów i dokonywaniu kradzieży<sup>163</sup>. Działania takie podejmowane są w celu osiągnięcia większych własnych korzyści<sup>164</sup>. Dążenie do realizacji interesu egoistycz-

161 D. C. North, *Institutions, institutional change and economic performance...*, op. cit., s. 28.

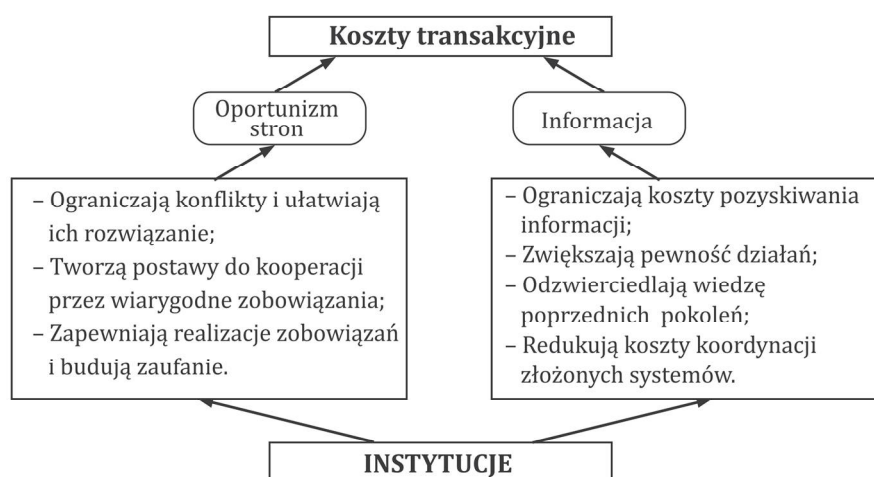
162 A. Ząbkowicz, *Instytucje we współczesnej ekonomii*, [w:] *Instytucje – fundament czy fasada polityki makroekonomicznej?*, WNE UW, Warszawa 2005, s. 16.

163 A. Sulejewicz, P. Graca-Gelert, *Kształtowanie się poziomu kosztów transakcyjnych w Polsce w latach 1996–2003*, [w:] *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji...*, op. cit., s. 228.

164 Oportunistyczny nie może jednak być utożsamiany czy wynikać bezpośrednio z dążenia jednostek do realizacji ich własnych celów. S. Rudolf, *Opportunism in the Activities of Workers' Organizations and Institutions*, „Prace Naukowe UW we Wrocławiu. Ekonomia (Economics)” 2011, nr 3 (15), s. 223.

nego może być silniejsze niż prawo. Dlatego dochodzi do łamania zasad społecznych czy procedur prawnych. Dobrze działające instytucje (co obejmuje również skuteczne ich egzekwowanie) ograniczają ryzyko takich zachowań.

Schemat 2.13. Instytucje a koszty transakcyjne



Źródło: W. Kasper, M. E. Streit, *Institutional Economics*, cz.1, Edward Elgar PC, Cheltham, UK, Northampton, MA, USA 1998, za: M. Gancarczyk, *Instytucje a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 5-6, s. 98.

System instytucji ekonomicznych i politycznych, który wywołuje niski poziom „tarc” w gospodarce, gdzie zawieranie umów i przeprowadzanie transakcji odbywa się przy niskim koszcie, umożliwia efektywne działanie rynków czynników produkcji i dóbr finalnych, pozwala podmiotom na skuteczne działania na rzecz realizacji ich celów. W przeciwnym wypadku, gdy pozyskanie i przetwarzanie informacji związane z transakcjami, a także ich kontrola, obciążone są wysokimi kosztami transakcyjnymi utrudnia to spontaniczność oraz sprawność działania mechanizmu rynkowego<sup>165</sup>. Tak samo źle chronione prawa własności,

<sup>165</sup> Jak pisał Ł. Hardt, „w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (...) budowa reguł rynkowych gry okazała się zadaniem wyjątkowo trudnym, a instytucje importowane z zewnątrz często nie przystawały do lokalnych uwarunkowań i zamiast obniżyć KT [koszty transakcyjne – dop. E.G.] wymiany rynkowej, często ją jeszcze utrudniały”. Ł. Hardt, *Ekonomia kosztów transakcyjnych...*, op. cit., s. 234.

niedostateczna skala regulacji na rynku stają się barierami dynamiki gospodarczej<sup>166</sup>.

Dani Rodrik uważa, że każda zmiana wymaga bodźca. „Gdy przedsiębiorcy otrzymują bodziec, dochodzi zwykle do akumulacji kapitału i zmiany technologicznej równocześnie”<sup>167</sup>. Pojawienie się takiego czynnika uruchamia spiralę powiązanych elementów, o ile koszty transakcyjne nie będą zbyt wysokie. W konsekwencji podmioty wykazują się ekspansywnością i kreują wzrost produkcji, dochodów, popytu. Poszukując czynników, które inicjują wzrost, Rodrik przytacza dwa główne pojawiające się w literaturze<sup>168</sup>. Są to:

1. Usuwanie przeszkód wynikających z nadmiernej interwencji państwa („nadmierna interwencja rządu, uprzedzenia wobec wielkich firm z koneksjami politycznymi, niepowodzenia instytucjonalne (w postaci licencji i innych barier regulacyjnych, nieadekwatnych praw własności i niedostatecznej egzekucji umów) oraz wysoki poziom niepewności politycznej i ryzyka tworzą dualistyczne struktury gospodarcze i represjonują przedsiębiorczość”<sup>169</sup>).
2. Pobudzanie inwestycji i przedsiębiorczości za pomocą bodźców pozytywnych, ponieważ samo usunięcie barier na drodze wzrostu przedsiębiorczości może okazać się niewystarczające.

Procesów gospodarczych nie powinno się objaśniać jedynie za pomocą bodźców. Takie ujęcie oznaczałoby, że tylko impulsy uruchamiają aktywność. Gdyby bodźce nie działały, wówczas jednostki, albo przestałyby podejmować decyzje, albo kierowałyby się ku zupełnie innym obszarom aktywności. Jedynie jakaś ograniczona grupa instytucji oddziałuje bardziej bezpośrednio na kierunki działań podejmowanych przez podmioty czy jednostki, dotyczy to jednak reguł obowiązujących w wąskich grupach (normy wewnętrzne kreowane przez firmy). Dominująca grupa instytucji oddziałuje na aktywność ludzi w sposób ogólny. Nie ma linii podziału w społeczeństwie na tych, na których one działają, i tych,

<sup>166</sup> D. Milczarek, *Instytucje a wzrost gospodarczy w świetle badań...*, op. cit., s. 23-24.

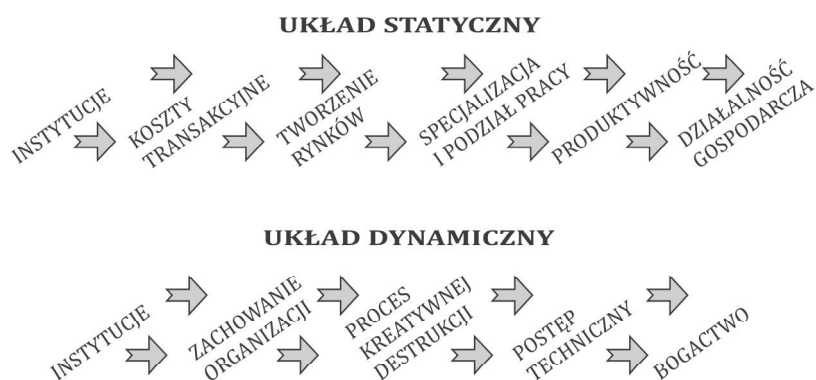
<sup>167</sup> D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 69.

<sup>168</sup> Ibidem.

<sup>169</sup> Ibidem, s. 69.

na których nie wpływają. Instytucje nie dotyczą jedynie gospodarki, polityki bądź ideologii<sup>170</sup>, ale wszelkich przejawów życia społecznego.

Schemat 2.14. Instytucje a wzrost gospodarczy w ujęciu statycznym i dynamicznym



Źródło: T. J. Yeager, *Institutions, Transition Economies, and Economic Development*, Westview Press, Boulder Colorado, Oxford 1999, s. 36, 50.

Sprawne instytucje powinny wspierać aktywność ludzi na polu gospodarczym (schemat 2.14). Celem oddziaływania instytucji jest bowiem maksymalizowanie dobrobytu jednostek i społeczeństwa, po potrąceniu kosztów ich stworzenia i utrzymania. Stanowią bodziec do rywalizacji podmiotów, zapobiegają powszechnemu łamaniu reguł, oddzielają jednostki funkcjonujące zgodnie z regułami od tych, którzy ich nie przestrzegają<sup>171</sup>. Instytucje ułatwiają realizowanie celów w stale zmieniających się uwarunkowaniach. Są względnie stabilnym fundamentem, dzięki któremu możliwe jest tworzenie nowych firm i rozwijanie różnorodnych przedsięwzięć. W układzie statycznym, w oddziaływaniu instytucji na aktywność gospodarczą występuje ogniwo pośrednie w postaci obniżania kosztów transakcyjnych. Ramy instytucjonalne wyznaczają formalne procedury istnienia organizacji gospodarczych oraz możliwości ich działania na danym obszarze. Instytucje powinny wspierać przedsiębiorców w ponoszeniu ryzyka, które nieodmiennie wiąże się z realizacją nowych pomysłów w przestrzeni gospodarczej. Nowe rynki i nowe produkty zmieniają układ sił w gospodarce. Modyfikowany jest

<sup>170</sup> S. Parto, *Economic Activity and Institutions: Taking Stock...*, op. cit., s. 36, 39.

<sup>171</sup> D. W. Allen, *The Institutional Revolution*, Univ. of Chicago Press, Chicago, London 2012, s. 20.

podział pracy i podział dochodów, co oddziałuje poprzez zmiany produktywności na intensywność i kierunki aktywności gospodarczej. Adekwatne reguły, normy, również system prawny powinny tak wpływać na potencjalnych przedsiębiorców, aby spodziewali się osiągnąć sukces<sup>172</sup>. Rozwiązania formalne nie mogą być barierami w uruchamianiu nowej działalności. Instytucje regulujące działanie rynków powinny stwarzać przejrzyste i równe warunki działania wszystkim podmiotom. Jak pisał D. Rodrik, „kraj biedny, który jest w stanie zmienić reguły gry tak, by wzmocnić prawa własności przedsiębiorców, prawdopodobnie osiągnie trwały wzrost swoich zdolności produkcyjnych”<sup>173</sup>.

Przyspieszenie rozwoju gospodarczego wymaga zerwania ze starymi instytucjami, bo to właśnie one w większości przypadków są barierą na drodze zwiększania dobrobytu. Przejście do kolejnych stadiów rozwojowych wymaga w pierwszej kolejności dostosowań w sferze instytucji. W układzie dynamicznym, organizacje nie tylko są podmiotami reagującymi na instytucje, ale też same mogą oddziaływać na instytucje, nawet w sposób rewolucyjny. W dążenie do dobrobytu wpisana jest zmiana instytucjonalna. Problemem jest trwałość instytucji i ich wzajemne powiązania. Aby zainicjować postęp konieczna jest „twórcza destrukcja”<sup>174</sup>. Ludzie zrywają z tradycyjnymi normami, które przeszkadzają na drodze postępu ekonomicznego. Budowane są nowe instytucje. Jeśli to zjawisko narasta, może nastąpić przejściowa dezintegracja układu. „Destrukcyjna taka odbywa się w obliczu wyczerpywania się zdolności poprzedniego systemu do kreowania odpowiedniego tempa i kierunków rozwoju gospodarki, jest wynikiem sprzeczności między dotychczasowym porządkiem instytucjonalnym a celami, dążeniami ludzi. Dezintegracja jest zatem drogą ku nowemu, lepszemu porządkowi, który umożliwić powinien osiągnięcie większej dynamiki gospodarki i korzyści na poziomie podmiotów”<sup>175</sup>. Nowe instytucje powinny lepiej niż poprzednie budować poczucie pewności, bezpieczeństwa w przestrzeni transakcyjnej. Jednostki w nowych uwarunkowaniach odczuwają silniejsze zachęty do

172 R. R. Nelson, *What enables rapid economic progress...*, op. cit., s. 5-6.

173 D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 245.

174 Przez „twórczą destrukcję” rozumiał J. A. Schumpeter – twórca tej koncepcji – „proces przemysłowej mutacji (...) który nieustannie rewolucjonizuje od środka strukturę gospodarczą, nieustannie burzy starą i ciągle tworzy nową”. J. A. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, tłum. M. Rusiński, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 102.

175 E. Gruszevska, *Dezintegracja w zinstytucjonalizowanym świecie...*, op. cit., s. 55.

inwestowania, zwiększania rozmiarów swojej działalności, wchodzenia na nowe rynki, poszukiwania nowych źródeł pozyskania zasobów. Mogą tworzyć szerszą sieć powiązań z innymi podmiotami. Dzieje się tak wówczas, gdy nowe instytucje lepiej niż poprzednie odpowiadają wewnętrznym przekonaniom, systemom wartości aktorów gry ekonomicznej.

Instytucje wykazują istotny wpływ tak na innowacyjność, jej intensywność, rodzaj, jak i na kierunek aktywności innowacyjnej<sup>176</sup>. Aktywności gospodarczej towarzyszy wprowadzanie nowości i podnoszenie efektywności, gdy otoczenie instytucjonalne jest stabilne i sprzyjające zmianom, a społeczeństwo akceptuje nowości. Środowisko stworzone przez instytucje powinno zachęcać do ekspansywności podmiotów gospodarczych oraz być otwarte na akceptowanie zmian, odmienności, różnorodności. W przypadku kreowania innowacji szczególnie ważna jest odpowiednia ochrona własności intelektualnej. Dobrze chronione prawa własności dają szansę na bezpieczny, sprawny oraz intensywny obrót rynkowy aktywami. Lepsze instytucje zapewniają większą zachętę do inwestowania w zasoby ludzkie i kapitałowe, nowe techniki i technologie. Instytucje o charakterze formalnym czy też nieformalnym określają dynamikę dyfuzji postępu technicznego, a także zdolność gospodarki do absorpcji *know-how* z zagranicy. System instytucjonalny, a zwłaszcza jakość instytucji, kształtuje również przepływy międzynarodowe kapitału<sup>177</sup>.

Badania empiryczne (J. D. Gwartney, R. G. Holcombe, R. A. Lawson) potwierdzają, że kraje o wyższej jakości instytucji mierzonej indeksem wolności gospodarczej kreują wyższą stopę inwestycji w PKB, a także uzyskują wyższy dochód z jednostki kapitału<sup>178</sup>. Im wyższa staje się ja-

176 D. J. Teece, *Managing Intellectual Capital. Organizational, Strategic, and Policy Dimensions*, Oxford Univ. Press, Oxford 2000, s. 35.

177 L. Alfaro, S. Kalemli-Ozcan, V. Volosovych, *Capital Flows in a Globalized World: The Role of Policies and Institutions*, [w:] *Capital Controls and Capital Flows in Emerging Economies: Policies, Practices and Consequences*, (red.) S. Edwards, University of Chicago Press, Chicago – London 2007, s. 348.

178 Badania empirycznie ujawniły, że wpływ prywatnych inwestycji (w % PKB) na wzrost gospodarczy był o 74% wyższy w krajach o indeksie wolności gospodarczej powyżej 7 pkt. (*Economic Freedom of the World*, The Fraser Institute) niż w krajach z indeksem wolności poniżej 5 pkt. Podobnie też inwestycje były średnio o 25% bardziej wydajne w krajach o indeksie wolności powyżej 7 pkt. J. D. Gwartney, R. G. Holcombe, R. A. Lawson, *Institutions and the Impact of Investment...*, op. cit., s. 270.

kość instytucji, tym lepsze środowisko, w którym odbywa się działalność podmiotów oraz implikuje to wzrost. Natomiast nie ma dowodów na to, że wyższe tempo wzrostu generuje poprawę jakości układu instytucjonalnego. Znajduje to swoje potwierdzenie w badaniach naukowych<sup>179</sup>.

Prace badawcze R. E. Halla i Ch. I. Jonesa zweryfikowały pozytywnie hipotezę o tym, że różnice w akumulacji kapitału oraz produktywności, i stąd w poziomie wydajności ogólnej, są silnie uzależnione od zróżnicowania infrastruktury społecznej w tych krajach. Autorzy wykazali, że kraje odnotowują wysoki poziom produkcji na jednego zatrudnionego w długim okresie tylko wówczas, gdy są w stanie utrzymać wysoką stopę inwestycji w kapitał rzeczowy i ludzki oraz nakłady te charakteryzują się wysoką produktywnością. Analiza empiryczna potwierdziła jednocześnie, iż każdy z tych czynników jest uzależniony od infrastruktury społecznej – czyli instytucji i polityki państwa, które kształtują otoczenie ekonomiczne. Efektem tego oddziaływania jest określona skłonność podmiotów do inwestowania, kreowania i transferu myśli, wytwarzania dóbr i usług. Kraje z dobrą infrastrukturą społeczną osiągają wysoką intensywność kapitałową, wysokie wskaźniki kapitału ludzkiego na pracownika oraz wysoką produktywność<sup>180</sup>.

Zadając pytanie o to, jakie instytucje najlepiej promują wzrost gospodarczy, jaką powinny mieć formę, aby najlepiej wypełniały założone funkcje, nie należy oczekiwać szczegółowej odpowiedzi. W różnych krajach występują różne instytucje, których działanie w konsekwencji prowadzi do podobnych wyników. Tak jest w grupie krajów wysoko, średnio i słabo rozwiniętych. „Efektywne wyniki instytucjonalne nie przekładają się na jeden projekt instytucji. A ponieważ nie ma jednoznacznego przełożenia funkcji na formę, poszukiwania nieprzypadkowych regularności empirycznych, które łączyłyby konkretne reguły prawne z wynikami gospodarczymi, są daremne. To od lokalnych ograniczeń i możliwości będzie zależało, co zadziała”<sup>181</sup>. Można jedynie podkreślić, że sama zmiana instytucji formalnych wzrostu nie uleczy. I choć zainicjowanie wzrostu nie jest trudne, ponieważ nie wymaga rozbudowanego zbioru reform instytucjonalnych, to pozostaje problem związany

179 Ibidem, s. 270.

180 R. E. Hall, Ch. I. Jones, *Why Do Some Countries Produce so Much More Output per Worker than Others*, „Quarterly Journal of Economics” 1999, t. 114, nr 1, s. 109, 113-114.

181 D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 254.



z utrzymaniem jego tempa<sup>182</sup>. Bardzo ważnym elementem, bez którego żadne nawet najdoskonalsze reformy podsystemu formalnego instytucji nie mają szans na powodzenie, jest jego dopełnienie w postaci instytucji nieformalnych. Można nawet powiedzieć więcej, to właśnie te niepisane zasady i reguły są kluczową determinantą wzrostu, która przesądza o percepcji świata i sposobach zachowania ludzi.

Schemat 2.15. Instytucje a poziom dobrobytu\*

		FORMALNE	
		słabe	silne
NIEFORMALNE	silne	(2) 28.659 USD PKB pc (Dania, Finlandia, Islandia, Holandia, Norwegia, Szwecja)	(1) 23.452 USD PKB pc (Kanada, Nowa Zelandia)
	słabe	(4) 7.672 USD PKB pc (Kolumbia, Nigeria, Peru, Portugalia, RPA, Turcja) 5.556 USD PKB pc (bez Portugalii**)	(3) 6.662 USD PKB pc (Pakistan, Filipiny, Uganda, Zimbabwe, Singapur) 2.424 USD PKB pc (bez Singapuru**)

\* PKB per capita wg parytetu siły nabywczej w USD, w 2000 r.

\*\* Singapur i Portugalia są przypadkami skrajnymi w swoich grupach, dlatego średnie obliczono na dwa sposoby – raz z tymi krajami i raz bez nich.

Źródło: C. R. Williamson, *Informal institutions rule...*, op. cit., s. 377.

Wyniki badań C. R. Williamson<sup>183</sup> ujawniły, że w różnych krajach systemy instytucjonalne są oparte na słabych, jak i silnych normach formalnych, a także słabych bądź silnych nieformalnych<sup>184</sup>. Nie występuje zależność takiego rodzaju, iż silnym instytucjom formalnym towarzyszą silne nieformalne i odwrotnie. Jednak badanie krajów o 4 typach zależności między instytucjami formalnymi i nieformalnymi pozwoliło na ujawnienie zasadniczych różnic we wpływie tych struktur na rozmiary

<sup>182</sup> Ibidem, s. 256.

<sup>183</sup> C. R. Williamson, *Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performances*, „Public Choice” 2009, t. 139, nr 3-4.

<sup>184</sup> Analizie poddano 45 krajów świata w latach 1975-2000, wyodrębniono wyraźnie grupy o: 1) silnych instytucjach formalnych i nieformalnych, 2) silnych formalnych i słabych nieformalnych, 3) słabych formalnych i silnych nieformalnych, 4) słabych formalnych i nieformalnych. Ocena siły instytucji dokonana została na podstawie wskaźników Word Value Survey.

osiągniętego produktu społecznego per capita. Kraje o silnych instytucjach formalnych wykazują wyższy poziom dochodów w przeliczeniu na jednego mieszkańca niż kraje o ich niskiej sile. Społeczeństwa o silnych instytucjach nieformalnych odnotowują wyższy poziom PKB per capita w porównaniu do krajów, w których zasady nieformalne są słabo rozwinięte<sup>185</sup> (schemat 2.15).

Podnoszenie sprawności instytucji formalnych nie jest jednak tak skuteczną metodą na dynamiczne podniesienie dochodów w porównaniu z modyfikacją nieformalnych. Badania te wyraźnie podkreśliły istotny wpływ instytucji nieformalnych na wzrost. Pozostaje jednak odpowiedź na pytanie, jak kształtować podsystem instytucji nieformalnych, jakie działania podejmować, aby ewoluowały one w pożądanym kierunku i jak te zmiany przyspieszyć? Jak budować instytucje, aby stanowione instytucje odpowiadały tym rozwijającym się w sposób spontaniczny?

## 2.6. EWOLUCJA UKŁADU INSTYTUCJONALNEGO W KIERUNKU „DOBRYCH” INSTYTUCJI

Immanentną cechą każdego systemu instytucjonalnego jest jego zmienność, choć nie przeczy to jego trwałości i ciągłości istnienia. Stale odbywa się przekształcanie instytucji w kierunku odpowiadającym nowym warunkom gospodarczym, społecznym, politycznym. Modyfikacja instytucji polega na ciągłym ich doskonaleniu oraz dywersyfikacji i zmianach jakościowych, odbywających się w celu usprawnienia ich oddziaływania na społeczeństwo. Jest to elastyczny proces wpisany z rozwój społeczny. Ma miejsce naturalna selekcja zwyczajów, zasad postępowania i sposobów myślenia, percepcji świata zewnętrznego w związku z adaptacją do stopniowych zmian w otoczeniu<sup>186</sup>. Zmiany są nieuniknioną konsekwencją życia każdego społeczeństwa dążącego do

185 Różnica PKB per capita w krajach o silnych i tych o słabych instytucjach nieformalnych wyniosła średnio ponad 20.900 USD (przy słabych formalnych) i 16.790 USD (przy silnych formalnych). Innymi słowy, gdy rośnie sprawność instytucji nieformalnych następuje silny wzrost dochodów w gospodarce. W przypadku wpływu instytucji formalnych nie zauważa się aż tak intensywnego wpływu poprawy ich sprawności na wzrost dochodów. Zwiększenie siły działania instytucji formalnych zwiększa PKB per capita jedynie o 5.200 USD (przy silnych nieformalnych) i o 1.010 USD (przy słabych nieformalnych). C. R. Williamson, *Informal institutions rule...*, op. cit., s. 377.

186 T. Veblen, *The Theory of the Leisure Class...*, op. cit., s. 126.

zaspokojenia stale rosnących potrzeb. Problemem staje się konieczność dokonywania tych zmian w sposób szybki i sprawny<sup>187</sup>.

Instytucje musiałyby spełniać kilka zasadniczych funkcji, aby można było je określić jako dobre czy efektywne. Powinny<sup>188</sup>:

- pomagać w przekazywaniu informacji; instytucje wpływają na pozyskiwanie informacji przez podmioty, ich analizę, weryfikację i kontrolę w celu identyfikacji przedsięwzięć o najwyższej stopie zwrotu;
- definiować i zabezpieczać uprawnienia własnościowe i kontrakty; dzięki jasnemu prawu własnościowemu można skutecznie przeprowadzać transakcje na rynku nieruchomości, a także tworzyć kapitał dzięki kreowaniu zabezpieczeń na majątku; bardzo ważne jest przy tym wykonawstwo;
- wpływać na stopień konkurencji na rynkach, dzięki czemu oddziaływać na dynamikę obrotów, kreowanie kapitału i innowacji; na rynkach powinny być tworzone odpowiednie regulacje, które narzucają standardy zachowania podmiotom również w odniesieniu do samych produktów i usług, rozwiązania te mają chronić uczestników przed oportunistyczną działalnością niektórych jednostek; nadmierne regulacje państwowe jednak mogą tłumić ducha przedsiębiorczości, ograniczać stopień konkurencji i zniekształcać działanie mechanizmu rynkowego.

Dobre instytucje z jakiegoś okresu, wcale nie muszą być właściwe dla następnego. Ewolucja składników układu instytucjonalnego każdego kraju jest wpisana w rozwój gospodarczy. Dzięki stopniowym, spontanicznym albo celowym, stanowionym zmianom instytucje coraz lepiej pełnią swoje funkcje. Należy jednak pamiętać, że efekt działania instytucji w postaci, np. osiągniętej dynamiki inwestycji, innowacji, produkcji realnej jest wynikiem działania nie tylko samych instytucji, ale również organizacji i jednostek, które funkcjonują w określonym układzie. Problemem więc pozostaje trudność pomiaru samych instytucji, a także doza subiektywizmu przy ocenie ich działania.

Modyfikacje instytucji oraz zależności między nimi są częścią składową zmian jakościowych w każdym społeczeństwie. Instytucje prze-

187 F. A. Hayek, *The Use of Knowledge In Society*, „The American Economic Review” 1945, t. 35, nr 4, s. 524.

188 D. Milczarek, *Instytucje a wzrost gospodarczy w świetle badań...*, op. cit., s. 24.

kształcają się w sposób naturalny, ewolucyjny. Rozwój ten następuje, gdyż ludzie reagują na różne bodźce generowane przez otoczenie. Nieprzerwanie ma miejsce adaptacja i selekcja rozwiązań instytucjonalnych, aby pasowały lepiej do zmieniającej się przestrzeni ludzkich interakcji. Trudnością w zrozumieniu działania instytucji jest to, że same też są czynnikami zmiany innych, że mogą wywoływać procesy modyfikacyjne i adaptacyjne w innych instytucjach<sup>189</sup>. Istnieją, co prawda, pewne schematy zmiany, ale nie mają charakteru w pełni deterministycznego. Instytucje są odzwierciedleniem wyborów dokonywanych w poprzednich okresach, wynikają z doświadczenia ludzi. Na przykład normy społeczne nie powstają na nowo każdego roku, są silnie zakorzenione w przeszłości i ich zmiana wymaga długiego czasu. Wizja świata, która jest podstawą działania każdej jednostki, opiera się o wyuczone czy przyswojone w inny sposób wzorce myślowe. Konstrukcja mentalna człowieka nie pozwala mu na radykalne łamanie wpojonych zasad, przynajmniej nie w sposób powszechny. Co więcej, wiele zasad czy sposobów postępowania przyswajanych jest nieświadomie, w wyniku doświadczenia, napotykania wielokrotnie na podobne sytuacje. Dzięki temu nabywa się wiedzę o otaczającym świecie, która się kumuluje i nie ujawnia, dopóki nie zajdą odpowiednie okoliczności. „Powstaje zbiór wzorców, scenariuszy zachowań, które automatycznie (nawet nieświadomie) włączane są w razie zaistnienia określonych bodźców, informacji z otoczenia czy nagłych zdarzeń (habitus Bordieu)”<sup>190</sup>.

Zmiana instytucji nie zawsze ma takie samo tempo. Instytucje nieformalne przekształcają się bardzo powoli, niezauważalnie. Zmiany są wynikiem przemian w życiu ludzi oraz warunków, w jakich funkcjonują; a ponieważ instytucje wyrastają z kultury, ich zmiany są spontaniczne i ewolucyjne. Obserwacja ostatnich kilkunastu lat pozwala jednak wskazać na skoki instytucjonalne, które są efektem wpływu dyfuzji innowacji na instytucje. Obecnie w dobie wirtualizacji język<sup>191</sup> (świat znaków),

189 T. Veblen, *The Theory of the Leisure Class...*, op. cit., s. 126.

190 E. Gruszevska, *Dezintegracja w zinstytucjonalizowanym...*, op. cit., s. 53; S. Fleetwood, *Structure, institution, agency, habit, and reflexive deliberation*, „Journal of Institutional Economics” 2008, t. 4, nr 2, s. 184.

191 Język jest jedną z najbardziej fundamentalnych instytucji. I to w bardzo precyzyjnym sensie. „Można posługiwać się językiem nie mając pieniędzy, własności, bez państwa i małżeństwa, ale nie można mieć pieniędzy, własności, państwa i małżeństwa bez języka”. J. R. Searle, *What is an institution?...*, op. cit., s. 11-12.

którym posługują się młodzi ludzie oraz sposób komunikowania się, nawiązywania i podtrzymywania więzi społecznych odbiegają od rozwiązań powszechnych stosowanych jeszcze kilka, kilkanaście lat temu czy charakterystycznych dla poprzedniego pokolenia. Zmiany w sferze realnej mogą zatem oddziaływać na instytucje i przyczyniać się do dość szybkich modyfikacji, jak na podsystem składników nieformalnych.

O ile zmiany nieformalnych norm czy sposobów myślenia mogą dokonywać się bez żadnego konkretnego przewidywanego czy zakładanego rezultatu, o tyle przekształcenia w instytucjach formalnych realizowane są w celu osiągnięcia określonego efektu. Ogólnie rzecz ujmując modyfikacje tych reguł mają prowadzić do ograniczenia występowania i przewycięzania efektu gapowicza<sup>192</sup>. Chodzi o zmniejszenie skali niepewności, co do zachowania innych osób. Im większa część społeczeństwa będzie przestrzegała reguł formalnych, tym warunki działania jednostek będą stabilne i bardziej przewidywalne, a prowadzenie działalności gospodarczej będzie obciążone mniejszym kosztem transakcyjnym.

Instytucje formalne ze swej istoty zmieniają się szybciej. Co prawda mogą być efektem zmian długookresowych w całych społeczeństwach, ale ostatecznie osiągnięty kształt i forma są stanowione przez ich reprezentantów. Należy więc na nie patrzeć jako na produkt ludzki, efekt działania człowieka, kreowany świadomie i celowo. Dotyczy to formalnych zasad (2 poziom), czy instytucji 3 czy 4 szczebla według O. E. Williamsona. Zmiany regulacji np. państwowych dokonywane są w celu rozwiązywania problemów, z którymi nie radzą sobie inne instytucje. Ludzie tworzą nowe instytucje, aby zastąpić w działaniu niesprawne reguły nieformalne (albo poprzednie formalne), aby osiągać również inne efekty korzystne społecznie. Proces ten poprzedza ocena jakości istniejących instytucji, ich działania i egzekwowania. Należy jednak pamiętać, że zmiana instytucji formalnych jest kosztowna, w procesie ich stanowienia, a potem egzekwowania<sup>193</sup>.

W razie konieczności instytucje formalne mogą zostać zmienione bardzo szybko. Doskonałymi ilustracjami takich zmian są rewolucje, które burzyły poprzednie układy, niepasujące do idei dominujących w społeczeństwach i jednocześnie które stanowiły bariery na drodze

192 D. C. North, *Institutions, institutional...*, op. cit., s. 87.

193 F. E. Sautet, *The Role of Institutions in Entrepreneurship: Implications for Development Policy*, Mercatus Policy Series, Policy Premier nr 1, 2005, s. 5.

rozwoju wspólnot. Przykładem takim jest transformacja systemowa w Polsce, które dokonała się w obliczu niewydolności poprzedniego systemu i braku zgody społecznej na utrzymanie jego konstrukcji w następnym okresie. Podobnie jak w czasie rewolucji, zburzono dotychczasowy porządek, zastępując go nowym. Nie było czasu na stopniowe dostosowania. Długa droga ewolucji, pełna prób i błędów związanych z nowymi instytucjami formalnymi była nie do przyjęcia ze względu na skalę potencjalnych problemów gospodarczych i społecznych. Stworzono zatem system oparty na instytucjach politycznych i ekonomicznych rozwiniętych krajów o matrycy Y. Wzorce pochodziły z krajów, w których te rozwiązania się sprawdziły i stały się podstawą wysokiego tempa rozwoju społeczeństw. Skorzystano z gotowych rozwiązań dokonując „przeszczepu” instytucji na grunt istniejących reguł nieformalnych. Pozostał jedynie problem ich wzajemnego współgrania. W efekcie funkcjonowania dwóch podsystemów instytucjonalnych: implantowanych instytucji formalnych i rodzimych nieformalnych okazało się, że są do siebie niedopasowane, co wywoływało konflikty i generowało oraz generuje koszty społeczne. Mimo przeniesienia na grunt polski „dobrych” instytucji pozostał problem niedopasowania ze strony instytucji nieformalnych, które zmieniają się w dłuższych okresach. Ich transformacja trwa nadal<sup>194</sup>.

Efekty zmian instytucji stanowionych, które byłyby „pożądane z punktu widzenia realizacji społecznego celu gospodarowania zależą od podłoża społecznego, od masowej i wysokiej kultury, to jest od czynników niemierzalnych”<sup>195</sup>. Zwracał na to uwagę D. C. North, który podkreślał znaczenie instytucji formalnych jako fundamentalnych w procesie radykalnych zmian (transformacja), ale uważał za niezbędne, aby wypracowane zostały mechanizmy wymuszające ich stosowanie. Ważne jest także, aby wprowadzane rozwiązania, były zgodne z kulturą, obyczajami, dominującą ideologią<sup>196</sup>. System instytucjonalny będzie działać sprawnie dopiero wówczas, gdy osiągnie kompletność, gdy nastąpią wzajemnie dostosowania instytucji (dostrzegane jest zjawi-

194 E. Gruszevska, *Transformacja instytucji nieformalnych...*, op. cit., s. 79-80.

195 A. Chmielak, *Instytucje a rozwój gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] *Uwarunkowania rozwoju zrównoważonej gospodarki opartej na wiedzy*, (red.) B. Poskrobko, Wyd. WSE, Białystok 2011, s. 55.

196 M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 79.

sko komplementarności i substytucyjności). Skutkiem takiej równowagi instytucjonalnej może być silny bodziec na rzecz przyspieszenia wzrostu gospodarczego<sup>197</sup>.

Problem dopasowania instytucji do siebie pojawia się ze wzmożoną siłą w warunkach „przeszczepiania” obcych instytucji formalnych na nie do końca podatny grunt instytucji nieformalnych<sup>198</sup>, co miało miejsce w Polsce i innych krajach transformujących się. Krótki czas realizacji przebudowy instytucji formalnych nie pozwalał na dobre przygotowanie społeczeństwa. Wzrost niepewności i kosztów transakcyjnych związany z przekształceniami transformacyjnymi utrudniał „normalne” funkcjonowanie jednostek w nowym otoczeniu<sup>199</sup>. Wywoływał również naturalne dostosowania na poziomie nieformalnym.

Maria Lissowska wskazuje, iż brak komplementarności instytucji może dotyczyć kilku poziomów układu instytucjonalnego<sup>200</sup>:

- instytucji formalnych między sobą;
- instytucji formalnych wobec nieformalnych;
- reguł formalnych ze sposobem i siłą ich egzekwowania;
- instytucji z funkcjonującymi organizacjami.

Implantowanie instytucji nie dokonuje się w jednym momencie. Na pełną zmianę instytucji formalnych potrzeba czasu, w którym następuje substytucja i dopasowywanie różnych norm stanowionych. Część instytucji jest zastępowana zupełnie nowymi, które przejmują ich funkcje. Budowie „dobrych” instytucji powinno towarzyszyć usuwanie poprzednich, ponieważ w przeciwnym wypadku układ będzie generować sprzeczne bodźce. W innych przypadkach wystarczy tylko modyfikacja instytucji istniejących (tabela 2.5).

W początkowym okresie transformacji siłą rzeczy panuje dezintegracja systemu, ponieważ stanowienie zmian we wszystkich obszarach instytucjonalnych ma niejednakowe tempo. Obok siebie funkcjonują nowe, przeszczepione instytucje i stare, z poprzedniego układu<sup>201</sup>.

197 J. Boehlke, *Kompletność, komplementarność...*, op. cit., s. 96.

198 W przypadku zmian ewolucyjnych i stopniowej budowy „dobrych” instytucji taki problem może nie zaistnieć albo może być marginalny.

199 J. Platje, *Bodźce i koszty transakcyjne a zmiany instytucjonalne oraz stan polskiej gospodarki w latach 1970–2000*, tłum. M. Paradowska, Wyd. UO, Opole 2007, s. 78.

200 M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej...*, op. cit., s. 97.

201 S. Droege, N. B. Johnson, *Broken Rules and Constrained Confusion: Toward a Theory of Meso-Institutions*, „Management and Organization Review” 2007, t. 3, nr 1, s. 82.

Taki system nie jest sprawny i generuje sprzeczne impulsy do gospodarki. Dezintegracja w systemie instytucji wywołuje destrukcję w sferze realnej. Nowe, „dobre” instytucje początkowo są słabe, bo dopiero czas i zmiany dostosowawcze w innych składnikach instytucjonalnych je utrwala i usprawnia ich działanie. Taki hybrydowy system instytucji jest przejściowy. Stopniowo są usuwane z jego ram rozwiązania sprzeczne z nowymi regulacjami, następuje czyszczenie systemu instytucjonalnego z niepasujących elementów. W zasadzie od sprawności państwa jako demurga układu instytucjonalnego zależy czas, w którym niedopasowania w podsystemie instytucji formalnych zostaną usunięte. Zapelniane są wolne przestrzenie w obszarze reguł stanowionych, które w początkowym okresie zwykle zajmowane są przez rozwiązania nieformalne. Luki instytucjonalne są wykorzystywane przez kreatywne jednostki i grupy do osiągania własnych korzyści i realizacji egoistycznego interesu. Obserwuje się patologie, które są efektem swoistego wpaśowywania się w istniejącą wolną przestrzeń<sup>202</sup>. Ocena korzyści z wprowadzanych zmian dokonywana z perspektywy społeczeństwa, grup i jednostek pozwala na wzmocnienie siły tych rozwiązań, które są skuteczniejsze, które lepiej niż inne radzą sobie z problemami napotykanymi w działalności<sup>203</sup>. Proces ten w Polsce nadal trwa, choć ma dużo mniejszą intensywność, jak w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku.

Instytucje zmieniają się wówczas, gdy ludzie uświadamiają sobie dobitnie, że istniejący stan nie odpowiada ich oczekiwaniom, że występuje rozbieżność między celami a możliwościami ich realizacji, jakie daje istniejący system. A jeśli jednocześnie uzyskują informacje o korzyściach, jakie osiągają mieszkańcy innych krajów, w innych układach instytucjonalnych, to może ich to skłaniać do wywierania presji na władze w kierunku zmiany. Głębokie niezadowolenie społeczne staje się przesłanką i siłą radykalnych zmian politycznych, gospodarczych, społecznych<sup>204</sup>. Procesy takie można prześledzić w większości krajów, które dokonały transformacji systemowej.

202 M. Bucholc, *Ryzyko przeszczepu kultury gospodarczej*, [w:] *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, (red.) J. Kochanowicz, S. Mandes, M. Marody, ISP, Warszawa 2007, s. 61.

203 S. Droege, N. B. Johnson, *Broken Rules and Constrained Confusion...*, op. cit., s. 85-86.

204 M. Fairbanks, *Zmiana mentalności narodu, czyli składniki budowania dobrobytu*, [w:] *Kultura ma znaczenie*, (red.) L. E. Harrison, S. P. Huntington, tłum. S. Dymczyk, Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 402.



Tabela 2.5. Typy zmian instytucjonalnych

Typ zmiany Cechy	Wypieranie	Nakładanie	Przesuwanie	Przekształ- canie
Usuwanie starych instytucji	Tak	Nie	Nie	Nie
Lekceważenie starych instytucji	–	Nie	Tak	Nie
Modyfikacja starych instytucji	–	Nie	Tak	Tak
Tworzenie nowych instytucji	Tak	Tak	Nie	Nie

Źródło: J. Mahoney, K. Thelen, *A Theory of Gradual Institutional Change*, [w:] *Explaining Institutional Change. Ambiguity, Agency, and Power*, (red.) J. Mahoney, K. Thelen, Cambridge University Press, New York 2010, s. 16.

Równie ważnym przekrojem jest dostosowanie najgłębiej zakorzenionych instytucji (nieformalnych) do zmian w obszarze reguł stanowiących. Tylko wówczas system norm prawnych będzie działać sprawnie, jeśli wyeliminowane zostaną sprzeczne z nim sposoby myślenia i zachowania ludzi. Akceptowanie zasad narzuconych i sankcjonowanych prawnie z zewnątrz przebiega inaczej niż reguł nieformalnych. Instytucje formalne wymagają, aby je poznać<sup>205</sup>, aby dowiedzieć się o ich działaniu i procedurach z nimi związanych, w tym również z ich egzekwowaniem. Jednak mogą okazać się one niezgodne z wewnętrznymi przekonaniem jednostek i grup. Instytucje nieformalne wyrastają bowiem z doświadczenia, napotykanym sytuacji, tworzą się przez całe życie człowieka, są przejmowane od innych ludzi często w sposób nieuświadomiany. Z tych powodów instytucje nieformalne są bardziej przyswojone przez jednostki, które intuicyjnie mogą czuć, co wypada, a co nie<sup>206</sup>. Instytucje nieformalne jako bliższe jednostkom stosowane są prawie automatycznie, dlatego trudno je zmienić. „Jeżeli w nowym, od 1990 roku, systemie politycznym, społecznym i gospodarczym nowopowstałe instytucje formalne „legalne”, a przede wszystkim stanowiące

<sup>205</sup> Choć oczywiście nieznanie prawa nie zwalnia z przestrzegania go.

<sup>206</sup> G. Berk, D. Galvan, *How people experience and...*, op. cit., s. 552.

prawo działałoby zgodnie z zasadą *dura lex, sed lex* oraz byłoby tak, że «prawo, znaczy prawo» – to tym samym udałoby się «wykorzeńić» siatkę «pozalegalnych», nieformalnych instytucji odziedziczonych po komunizmie: systemu patrona – klienta, amoralnego familizmu, i korporatyizmu. I tylko wówczas (...) legalne instytucje stanowiąc będą fundament społeczeństwa teoretycznie najlepiej przygotowanego do tego, by osiągnąć postęp materialny i powszechny dobrobyt<sup>207</sup>. Te wypaczone instytucje nieformalne dające korzyść tylko nielicznym stopniowo są eliminowane wraz z doskonaleniem instytucji stanowionych. Jest to efekt procesu dopasowywania wszystkich elementów do siebie, a zatem usprawniania całego układu instytucjonalnego<sup>208</sup>.

Instytucje stanowią katalizator i akcelerator wzrostu gospodarczego. Tylko jakie są najistotniejsze i jak je wykreować?<sup>209</sup> Kraje, które w przeszłości zbudowały odpowiednie instytucje polityczne i gospodarcze, dziś są bogatsze<sup>210</sup>. Sprawne instytucje generują korzyści ekonomiczne, choć dzieje się to z opóźnieniem. W dłuższej perspektywie umożliwiają generowanie wyższego i stabilniejszego tempa wzrostu PKB, wykazują się wyższą efektywnością alokacyjną. Wpływają na intensywne tempo tworzenia kapitału i zmian technicznych. Kraje z takimi instytucjami są w stanie skuteczniej walczyć ze zjawiskiem ubóstwa<sup>211</sup>. Instytucje generują bodźce, które wpływają na intensywność działań ludzkich, umożliwiają osiągnięcie wysokiego poziomu przedsiębiorczości w społeczeństwie. Instytucje tworzą i utrwalają kanały relacji międzyludzkich. Aby układ instytucjonalny mógł generować wystarczająco silne zachęty do aktywnej działalności jednostek w gospodarce, do tworzenia kapitału rzeczowego, ludzkiego i kreowania oraz wdrażania innowacji, niezbędne jest osiągnięcie równowagi. Stan taki powstaje w obliczu długookresowych dostosowań, nakładania się na siebie wielu

207 S. Małecki-Tepicht, *Instytucje – fundament, czy fasada?*, [w:] *Instytucje – fundament czy fasada polityki makroekonomicznej?*, WNE UW, Warszawa 2005, s. 49.

208 S. Fiori, *The emergence of institutions in Hayek's theory: two views or one?*, „Constitutional Political Economy” 2006, t. 17, nr 1, s. 53.

209 P. Bardhan, *Institutions master, but which one?*, „Economics of Transition” 2005, t. 13, nr 3.

210 S. Djankov, C. McLiesh, R. Ramalho, *Regulation and Growth*, Working Paper Series The World Bank, 17.03.2006, s. 2.

211 H. Bloch, S. H. K. Tang, *Deep Determinants of Economic Growth: Institutions, Geography and Openness to Trade*, „Progress in Development Studies” 2004, nr 3 (4), s. 246-247.

procesów, oddziaływania wielu sił, dlatego ostatecznie może mieć charakter trwały. Wynika to z kilku przyczyn<sup>212</sup>:

- dużej trudności w koordynacji zmian oczekiwań podmiotów gospodarczych w obliczu określonego podzielanego światopoglądu jednostek;
- relacji między instytucjami formalnymi i nieformalnymi (zgodność lub sprzeczność), czyli ile obszaru transakcyjnego można poddać regulacji;
- utrzymywania się równowagi koordynacyjnej grup interesu w odniesieniu do precyzowania treści interesu publicznego;
- zależności historyczno-rozwojowej instytucji (*path dependence*).

Procedury, normy czy wzorce zachowań wpływają bezpośrednio na przebieg procesu decyzyjnego, na kierunki i strukturę rozdysponowania zasobów i dochodów. Z tego powodu analiza instytucjonalna musi przebiegać dynamicznie, ponieważ istnieje „różnica pomiędzy okresem siewu (tworzenie instytucji rynkowych) a okresem żniw (korzyści z tytułu wzrostu efektywności, osiągniętego dzięki spójności reguł rynku)”<sup>213</sup>.

Efektywność nowych instytucji zależy do adekwatności zastosowanych rozwiązań do obecnej sytuacji gospodarczej kraju implantującego, również do tego czy na gruncie istniejących instytucji nieformalnych te nowe rozwiązania się przyjmą<sup>214</sup>. Szanse na to, że instytucje z „zewnątrz” zostaną przeniesione jako gotowe i będą od razu sprawnie działać są niewielkie. Francis Fukuyama stawiał tezę, że istnieją dość ograniczone możliwości budowy potencjału instytucjonalnego w krajach słabo rozwiniętych w oparciu o rozwiązania zastosowane przez organizacje międzynarodowe, co więcej aktywnie przyczyniają się do jego destrukcji na skutek wewnętrznej sprzeczności celów. Potencjał niemalże każdego afrykańskiego kraju uległ dalece posuniętemu regresowi na przestrzeni minionych trzydziestu lat. Ponad połowa z nich u progu niepodległości dysponowała większym potencjałem niż obecnie<sup>215</sup>.

212 Z. Staniek, *Równowaga instytucjonalna i jej wymiary*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu...*, op. cit., s. 112.

213 J. Winiecki, *Formalne i nieformalne reguły postępowania w warunkach postkomunistycznej transformacji*, [w:] *Gospodarka w okresie przemian*, (red.) E. Adamowicz, SGH, Warszawa 1999, s. 218.

214 Y. Sato, *Overview of The Seven Years' Experiment: What Changed and What Matters?*, „The Developing Economies” 2005, t. 43, nr 1, s. 4-6, 13-14.

215 F. Fukuyama, *Budowanie państwa...*, op. cit., s. 55.

Dani Rodrik analizując źródła niepowodzeń krajów słabo rozwiniętych wskazywał na szczególnie negatywną rolę systemów instytucjonalnych istniejących w tych społeczeństwach. Bez gruntownych reform instytucjonalnych kraje te nie mają szans na pozytywne zmiany w kierunku poprawy jakości życia. Rodrik przedstawiał zmiany instytucjonalne, które mają kluczowe znaczenie w zmniejszaniu luki instytucjonalnej i w efekcie rozwojowej. Bez instytucji, które stoją u podstaw gospodarki rynkowej, kraje te są skazane na stagnację. Niezbędne są zatem zmiany w najistotniejszych obszarach instytucjonalnych. Ich celem powinno być wykreowanie sprawnych instytucji w następujących grupach<sup>216</sup>:

- Dobrze chronione prawa własności (kontrola) są warunkiem koniecznym podjęcia działalności gospodarczej. Przedsiębiorcy nie będą mieli motywacji do akumulowania kapitału i modernizowania produkcji, jeśli nie będą posiadali odpowiedniej kontroli nad zwrotem z aktywów.
- Instytucje regulacyjne sprawiają, że gospodarka łatwiej radzi sobie z szokami ekonomicznymi, wtedy gdy rynek działa niesprawnie. Gospodarka rynkowa jest wspierana za pomocą zestawu mechanizmów regulacyjnych, które porządkują rynki czynników wytwórczych i dóbr finalnych.
- Instytucje wspierające stabilizację makroekonomiczną ograniczają ryzyko występowania szoków finansowych, ekonomicznych, łagodzą przebieg cykli koniunkturalnych. Wszystkie kraje rozwinięte dysponują instytucjami fiskalnymi i monetarnymi, które oddziałują łagodząco na znaczne odchylenia wielkości makroekonomicznych.
- Instytucje wspierające zabezpieczenie społeczne. Kraje słabo rozwinięte zwykle mają bardzo słabe systemy zabezpieczenia na starość i na wypadek chorób. Tymczasem rozwinięte gospodarki rynkowe odnotowały ogromny rozwój programów publicznych zabezpieczenia społecznego.
- Instytucje rozstrzygania sporów – skuteczniejsze, mniej kosztowne i szybsze rozstrzyganie sporów zmniejsza niepewność działania innych, zwiększa efektywność alokacji zasobów i prowadzi do wzrostu aktywności gospodarczej.

<sup>216</sup> D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 208-215.

System oparty na tych pięciu filarach instytucjonalnych sprawdza się w większości gospodarek, w których został stworzony. Budowa instytucji w tych obszarach wydaje się więc najskuteczniejszym remedium na niedorozwój. Kraje, które nie zastosowały w swoich gospodarkach zmian w tych grupach instytucji, mają znikome szanse na długookresowy rozwój. Należy jednak pamiętać, że nie w każdym społeczeństwie w krótkim czasie takie instytucje mogą się przyjąć. Zmiany muszą uwzględniać uwarunkowania kulturowe. Konkretnie rozwiązania i forma instytucji muszą być dopasowane do specyfiki danego społeczeństwa.

Budowa zrównoważonego systemu instytucjonalnego wydaje się istotnym działaniem na rzecz tworzenia fundamentów sprawnie funkcjonującej i rozwijającej się gospodarki. Również tempo tworzenia kapitału uzależnione jest od odpowiednich bodźców generowanych przez instytucje. Od ich sprawności zależą rozmiary dokonywanych nakładów inwestycyjnych i gromadzonych oszczędności. Doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych wskazują, które rozwiązania instytucjonalne i w jakich obszarach są najskuteczniejsze. Jak pisał T. Dołęgowski, „demokratyczny kapitalizm i wolna przedsiębiorczość, traktowane jako powołanie, pozwalają dostrzegać i realizować indywidualny i społeczny wymiar osoby ludzkiej oraz jej kreatywność, sprzyjają poszanowaniu godności ludzkiej, są systemem najbardziej ekonomicznie efektywnym i sprzyjającym realizacji wyższych aspiracji człowieka”<sup>217</sup>. Wydaje się, że stwierdzenie to pozwala na wskazanie, że bez demokracji i swobody działalności gospodarczej żaden kraj w dłuższej perspektywie nie jest w stanie się rozwijać. W tworzeniu układów instytucjonalnych w krajach o niższym poziomie rozwoju byłoby wskazane wykorzystanie dobrych przykładów z zewnątrz. Jednak zmiany te powinny być przemyślane i przeanalizowane pod względem korzyści i kosztów, a społeczeństwo zabezpieczone przed negatywnymi skutkami zmian. Tylko wówczas wprowadzane instytucje mogą być stosunkowo szybko zaakceptowane i będą coraz sprawniej działać. Proces budowy nowego porządku wymaga ponoszenia kosztów. Rolą państwa jest ograniczanie kosztu społecznego zmian.

<sup>217</sup> Jest to zastosowanie idei katolickiej nauki społecznej. T. Dołęgowski, *Etyka gospodarcza religii światowych wobec kryzysu i problemów globalizacji*, [w:] *Religie światowe wobec współczesnych wyzwań gospodarczych*, (red.) T. Dołęgowski, OW SGH, Warszawa 2011, s. 48.

Ważnym kanałem oddziaływania instytucji na wzrost i rozwój gospodarczy jest ich wpływ na akumulację kapitału. Dzięki kreowaniu środowiska sprzyjającego działalności gospodarczej, podmioty wykazują większą aktywność w podejmowaniu przedsięwzięć. Instytucje ułatwiają realizację procesów inwestycyjnych. Skłonność do tworzenia kapitału materialnego i niematerialnego jest również kształtowana w środowisku instytucjonalnym<sup>218</sup>.

Wśród instytucji, które istotnie wpływają na proces tworzenia kapitału, należy wskazać nieformalne reguły związane z wykorzystaniem pieniędzy. Im wyższa jest skłonność do oszczędzania, tym większe gromadzone zasoby. Daje to możliwość wzrostu rozmiarów nakładów inwestycyjnych. Kształtowanie zachowań prooszczędnościowych wydaje się mieć duże znaczenie w tworzeniu warunków koniecznych do wzrostu inwestycji. Kolejna instytucja nieformalna – przedsiębiorczość – rozumiana jako wzorzec zachowania, aktywna postawa wobec otoczenia umożliwia wykorzystanie oszczędności na cele wybrane przez podmioty. Tworzenie kapitału ma u swoich źródeł podstawy kulturowe. Jeśli wyznawane systemy wartości sprzyjają oszczędzaniu i ekspansywności, wówczas budowane na ich podstawie instytucje tworzą sprawny mechanizm motywujący do gromadzenia środków finansowych oraz wysokiej aktywności gospodarczej. W otoczeniu instytucjonalnym warto też zwrócić uwagę na system instytucji stanowionych. Ich funkcjonowanie opiera się o przymus zewnętrzny, dzięki czemu mogą stosunkowo szybko zostać wprowadzone i oddziaływać na społeczeństwo. Zasadnicze znaczenie w generowaniu bodźców na rzecz tworzenia kapitału mają instytucje praw własności. Dzięki stanowieniu przejrzystego prawa własności i skutecznego jego egzekwowania podmioty mogą działać w stabilnych warunkach. Ich otoczenie staje się bardziej przewidywalne. Zachowania niezgodne z przepisami są stosunkowo szybko odkrywane i sankcjonowane. Pozwala to na zwiększenie możliwości

<sup>218</sup> Oczywiście, nie można wykluczać, że dany układ instytucji stanowi niekorzystne środowisko dla rozwoju działalności gospodarczej. Jeśli głęboko zakorzenione instytucje nie akceptują oszczędzania i inwestowania, traktują działalność gospodarczą jako niepożądaną w danej przestrzeni, wówczas niewielka jest szansa, aby, mimo tych barier, gospodarka mogła wykazywać się wysoką dynamiką wzrostu i wysokimi dochodami.

dysponowania własnością i tworzenia na jej podstawie nowego kapitału. Dopełniającym instytucjonalnym elementem, który daje możliwość osiągnięcia korzyści z inwestycji, jest system instytucji regulacyjnych. Wprowadzanie odpowiednich reguł związanych z działaniem rynków umożliwia podnoszenie ich sprawności działania. Tworzone są normy i rozwiązania proceduralne wpływające na funkcjonowanie rynków kredytowych czy rynków pracy. Wprowadzane są też zasady organizacji działalności przedsiębiorstw, np. związane z ich zakładaniem czy likwidacją. Instytucje regulacyjne o wysokiej jakości stanowią przejrzyste i proste reguły działalności gospodarczej, wpływają na łatwiejsze przewidywanie reakcji innych podmiotów. Wszystko to sprawia, że mogą one stanowić dopełniający skuteczny element systemu instytucji wspierających procesy tworzenia kapitału.