

INSTYTUCJE A PROCES TWORZENIA KAPITAŁU W POLSCE

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

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

Spis treści

WSTĘP	9
Rozdział 1. PROCES TWORZENIA I LUKA ZASOBÓW KAPITAŁOWYCH	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
ROZDZIAŁ 2. ROLA INSTYTUCJI W GOSPODARCE	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
ROZDZIAŁ 3. SKŁONNOŚĆ DO OSZCZĘDZANIA A TWORZENIE KAPITAŁU	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

ROZDZIAŁ 4. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ A TWORZENIE KAPITAŁU	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
ROZDZIAŁ 5. PRAWA WŁASNOŚCI A TWORZENIE KAPITAŁU	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
ROZDZIAŁ 6. INSTYTUCJE REGULACYJNE A TWORZENIE KAPITAŁU	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
ZAKOŃCZENIE	419
ANEKS	431
BIBLIOGRAFIA	467
Wykaz skrótów	503
INDEKS OSOBOWY	505
SUMMARY	515
Spis tabel	521
Spis wykresów	524
Spis schematów	531

Table of contents

INTRODUCTION	9
CHAPTER 1. FORMATION PROCESS AND CAPITAL RESOURCES GAP	
1.1. The concept of capital in economics	23
1.2. Factors of capital resources formation	39
1.3. Dynamics and structure of capital formation processes in Poland	51
1.4. Essence and formation of the capital gap in Poland and other countries	65
1.5. Significance of the capital gap in modern economy	78
CHAPTER 2. ROLE OF INSTITUTIONS IN ECONOMY	
2.1. Traditional vs. modern concept of the economic growth factors	87
2.1. The concept of institution in social sciences	99
2.3. Institutional system of the economy and its elements	113
2.4. Institutional matrix	129
2.5. Impact of institutions on economic activity of individuals and societies	135
2.6. The evolution of the institutional system towards the “good” institutions	156
CHAPTER 3. PROPENSITY TO SAVE VS. CAPITAL FORMATION	
3.1. The concept of saving in economics	170
3.2. Propensity to save as an informal institution	184
3.3. Propensity to save vs. level of savings in Poland	208
3.4. Conditions for raising the savings rate vs. capital formation in Poland	218

CHAPTER 4. ENTREPRENEURSHIP VS. CREATION OF CAPITAL

4.1. The concept of entrepreneurship in economic theory	238
4.2. Towards institutional concept of entrepreneurship	250
4.3. Entrepreneurship as an institution favoring economic growth	269
4.4. Entrepreneurship vs. capital formation size in Poland	277

CHAPTER 5. PROPERTY RIGHTS VS. CAPITAL FORMATION

5.1. Legal system in the institutional system of the economy	302
5.2. Property rights and their enforcement as institutions	312
5.3. Assessment of the property rights status in Poland compared to other countries	330
5.4. Property rights and their enforcement vs. size of investments in Poland	350

CHAPTER 6. REGULATIVE INSTITUTIONS VS. CAPITAL FORMATION

6.1. Regulative institutions in market economy	361
6.2. Regulation systems and their modifications at the turn of the 21st century	375
6.3. Creation of regulative mechanism in Poland	383
6.4. Quality of regulative institutions vs. investment size in Poland	390
6.5. Corporate governance in Poland	409

CONCLUSIONS	419
--------------------------	-----

APPENDIX	431
-----------------------	-----

BIBLIOGRAPHY	467
---------------------------	-----

List of abbreviations	503
-----------------------------	-----

INDEX OF NAMES	505
-----------------------------	-----

SUMMARY	515
----------------------	-----

List of tables	521
----------------------	-----

List of charts	524
----------------------	-----

List of figures	531
-----------------------	-----

WSTĘP

Od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku gospodarka polska przeszła radykalną zmianę instytucjonalną. Polegała ona na przebudowie systemu instytucjonalnego na taki, który miał stworzyć podstawy sprawnie działającego mechanizmu rynkowego, generującego intensywne bodźce oddziałujące na aktywność podmiotów i całej gospodarki narodowej. Nie była to jednak prosta modyfikacja, którą można było zaplanować we wszystkich przekrojach. Już na początku transformacji powstała konieczność wyboru drogi, która miała się okazać najskuteczniejsza. Niezbędne było stworzenie kluczowych dla polskiej gospodarki instytucji, które stanowić miały podstawę budowy układu instytucjonalnego.

Przedmiotem analizy podjętej w pracy jest otoczenie instytucjonalne ukształtowane podczas transformacji systemowej w Polsce oraz instytucje nieformalne, które ewoluują w długim czasie, również pod wpływem zmian w instytucjach stanowiących.

Znaczenie instytucji społecznych dla rozwoju gospodarczego jest niepodważalne. Od prawie 100 lat w teorii ekonomii identyfikuje się poglądy instytucjonalistów, którzy uznają instytucje za najistotniejszą grupę czynników oddziałujących na aktywność ludzi. Główne zagadnienia poruszane w ramach nurtów instytucjonalnych w ekonomii dotyczą objaśnienia roli instytucji, ich wpływu na zachowania jednostek oraz różne aspekty działań gospodarczych. W ramach tych badań podejmuje się próby tworzenia modeli opisujących zmiany instytucjonalne oraz ich oddziaływanie na funkcjonowanie sfery realnej w różnych przekrojach. Jednak zbudowanie uniwersalnego modelu przedstawiającego wpływ czynników natury instytucjonalnej na gospodarkę wydaje się niemożliwe. Wynika to w głównej mierze z trudności z kwantyfikacją jakościowych elementów takiego badania. Mimo to, analiza wybranych instytucji umożliwia naświetlenie wyznaczników rozwoju charakterystycznych dla różnych gospodarek na różnych etapach rozwoju. Pozwala też na wskazanie pewnych wspólnych właściwości tych procesów, które w efekcie powinny prowadzić ku dobrobytowi.

Układ instytucjonalny pełni kreatywną rolę w dynamizowaniu i tym samym usprawnianiu gospodarki. System ten funkcjonujący w spo-

łeczeństwie wyznacza ramy działalności gospodarczej jednostek i grup, wpływa też na wszelkie inne obszary ludzkich interakcji. Jest wynikiem dążenia ludzi do porządkowania otoczenia oraz zwiększenia przewidywalności działań innych jednostek. W efekcie tego procesu powstaje ład, który umożliwia jednostkom i grupom sprawniejsze poruszanie się w przestrzeni społecznych interakcji, oswojenie chaosu informacyjnego oraz, w konsekwencji, osiągnięcie większych korzyści ekonomicznych. Układ instytucjonalny kształtuje percepcję świata, umożliwia ocenę istotnych jego elementów, zmniejsza koszty działania, pozwala na zwiększenie przewidywanych wyników, a także determinuje stosunek jednostek do otoczenia gospodarczego i stanowi podstawę decyzji ekonomicznych.

Tradycyjna ekonomia traktowała otoczenie systemu ekonomicznego jako niezmiennie albo przynajmniej stwarzające korzystne warunki do rozwoju. Z czasem zaczęto podkreślać wpływ zmiennych pozaekonomicznych na zachowania gospodarcze. Znalazło to szczególnie szerokie uznanie w badaniach instytucjonalistów, począwszy od tzw. starego instytucjonalizmu. Nurt instytucjonalny na tyle głęboko wszedł do współczesnej ekonomii, że trudno obecnie znaleźć badacza, który nie poruszałby zagadnień instytucjonalnych w swoich pracach¹. Uznaje się obecnie, że bez odpowiedniego systemu instytucjonalnego, bez sprawnych instytucji formalnych i nieformalnych, niemożliwy jest wzrost oraz rozwój gospodarczy (*institutions matter*). Współczesna ekonomia postrzega człowieka nie tylko przez pryzmat jego celów ekonomicznych (*homo oeconomicus*), ale też jako część społeczeństwa, jednostkę o określonym zachowaniu, sposobie myślenia, wyznawanym systemie wartości, normach, religii. Na działania gospodarcze każdej jednostki wpływa cały zespół wzorców i reguł nabytych świadomie bądź nie, wyuczonych i doświadczanych jako wynik interakcji społecznych. Niezbędne staje się uwzględnienie instytucji w modelach ekonomicznych, badanie ich siły i sprawności oraz określenie tego, które instytucje są kluczowe dla gospodarki czy określonego procesu. Ważne też staje się śledzenie procesów ewolucji instytucji oraz przyczyn zmian w celu pod-

1 M. Ratajczak wskazuje na znaczenie badań instytucjonalnych w: idem, *Czy wszyscy jesteśmy lub będziemy instytucjonalistami?*, [w:] *Ekonomia. Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, (red.) B. Klimczak, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2009, nr 74.

jęcia prób ukształtowania optymalnego z punktu widzenia danych warunków ładu instytucjonalnego.

Mimo wielu badań nad instytucjami i ich rolą w gospodarce wciąż stanowią one tematykę nie do końca zgłębioną. Nie stworzono uniwersalnego modelu, który eksponowałby najskuteczniejsze instytucje, które po implementacji w gospodarkach docelowych działałyby najskuteczniej, generując największe korzyści. W tworzeniu takiego modelu należałoby z pewnością wykorzystać dorobek wielu naukowców i ujęcia reprezentowane w wielu kierunkach instytucjonalnych. Wielostronne podejście pozwoliłoby na wskazanie takich instytucji, które byłyby „dobre” dla rozwoju gospodarczego oraz tego, w jaki sposób kreują korzystne skutki ekonomiczne.

W pracy posłużono się analizą instytucji formalnych tworzonych egzogenicznie w stosunku do podmiotów sfery realnej oraz instytucji nieformalnych, które kształtują się pod wpływem samych jednostek. W badaniach wykorzystano zatem kompilację ujęć instytucji z nowej ekonomii instytucjonalnej oraz starej ekonomii instytucjonalnej i ekonomii behawioralnej. Ze względu na cele badawcze wykorzystano zdania analityczne oraz wartościujące o instytucjach.

W pracy zajęto się określeniem instytucjonalnych determinant tworzenia kapitału w Polsce. Zagadnienie to wydaje się istotne ze względu na jeden z ważkich problemów dotyczących gospodarkę polską, jakim jest niskie tempo tworzenia zasobów kapitałowych. Analiza podjęta w badaniu dotyczy kapitału materialnego. W Polsce widoczna jest niska relacja nakładów inwestycyjnych do rozmiarów produktu społecznego. W ciągu dwudziestu lat od początków transformacji wynosiła ona około 20%. Również nakłady inwestycyjne były relatywnie niższe niż te dokonywane w krajach wysoko rozwiniętych. Inwestycje w przeliczeniu na jednego zatrudnionego były w Polsce mniejsze o ponad 50% niż średnio w krajach OECD. Warto jednak dostrzec, że w pierwszym dziesięcioleciu XXI wieku jest widoczne stopniowe zmniejszanie tego dystansu.

Kolejnym zauważalnym problemem silnie powiązanim z tworzeniem kapitału jest niedobór oszczędności krajowych. Rozmiary środków odkładanych z krajowych źródeł, nieprzeznaczanych na cele bieżącego funkcjonowania, nie są w stanie zapewnić odpowiednio szerokiego strumienia zasilającego polską gospodarkę w kapitał. Wynikiem zależności między poziomem inwestycji a rozmiarami oszczędności jest powstająca luka kapitałowa. Gdyby nastąpiło zwiększenie skłonności do inwesto-

wania podmiotów, co byłoby bardzo pożądane w obliczu konieczności modernizacji polskiej gospodarki, to niedobór oszczędności byłby jeszcze większy i stanowiłby jeszcze silniejszą barierą wzrostu inwestycji. Przejawem trwałości luki kapitałowej jest permanentnie utrzymujący się deficyt w bilansie obrotów bieżących.

Zasadniczym celem badań jest próba przedstawienia oddziaływania wybranych instytucji na rozmiary nakładów inwestycyjnych w Polsce. Każda gospodarka rozwija się w sposób charakterystyczny dla niej samej, można jedynie wskazać pewne podobieństwa na ścieżce zmian instytucji. Jak napisał A. Wojtyna, „należy być sceptycznym wobec odgórných, kompleksowych, uniwersalnych rozwiązań i dlatego istnieje konieczność odrębnego analizowania poszczególnych przypadków”². Odkrycie instytucji specyficznych dla danego obszaru pozwala na wskazanie różnic i swoistych cech rozwoju w tych krajach, a także prześledzenie zmian instytucjonalnych odpowiadających ścieżkom ich rozwoju. W związku z podjętym problemem wydaje się zasadne poszukiwanie odpowiedzi na następujące pytania:

- Jakie są rozmiary luki kapitałowej w Polsce? Jaki dystans dzieli Polskę do krajów wysoko rozwiniętych w zakresie rozmiarów tworzonego kapitału? Jakie czynniki kształtują rozmiary inwestycji w Polsce?
- Jakie znaczenie mają instytucje w gospodarce? Jaką rolę w tworzeniu kapitału odgrywają instytucje? Które spośród nich są istotne i dlaczego? Które można określić jako „dobre” dla tworzenia kapitału?
- W jaki sposób instytucje nieformalne oddziałują na postawy związane z inwestowaniem? Jak oddziałują różne rodzaje tych instytucji? Jakie jest znaczenie skłonności do oszczędzania i przedsiębiorczości w tworzeniu kapitału?
- Jakie jest znaczenie instytucji formalnych w procesie tworzenia kapitału? W jaki sposób instytucje praw własności oraz regulacje wpływają na rozmiary instytucji?

Za główną hipotezę badawczą przyjęto, że spośród wielu czynników, które przyczyniają się do ciągłego niedoinwestowania polskiej gospodarki oraz powstawania luki kapitałowej, głównym czynnikiem wy-

2 A. Wojtyna, *O badaniach nad „głębszymi” przyczynami wzrostu gospodarczego*, [w:] *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?*, (red.) R. Rapacki, PWE, Warszawa 2009, s. 199-200.

daje się być niska sprawność układu instytucjonalnego. Z jednej strony obserwowana jest niesprawność podsystemu instytucji formalnych, tworzonych głównie przez państwo, z drugiej zaś są widoczne przejawy niskiej jakości instytucji nieformalnych, niedopasowanych do reguł stanowionych. Oba podsystemy układu instytucjonalnego generują bodźce, które zbyt słabo oddziałują na aktywność gospodarczą podmiotów, w tym na tworzenie kapitału. Istniejący kształt systemu instytucjonalnego w Polsce wydaje się nie być w pełni zrównoważony i sprawny z punktu widzenia pożądanych efektów gospodarczych. Wszystko to sprawia, że tempo tworzenia kapitału materialnego jest niewystarczające i implikuje utrwalanie się luki zasobów gospodarczych.

Zastosowanie metody hipotetyczno-dedukcyjnej pozwoliło na podział hipotezy głównej na hipotezy szczegółowe, które odniesiono do problemu niedostatecznego tempa tworzenia kapitału w Polsce oraz poddano weryfikacji. Wyodrębniono następujące hipotezy szczegółowe pracy:

1. Instytucje skłonności do oszczędzania w Polsce w niewielkim stopniu wpływają na proces tworzenia kapitału.
2. Instytucje przedsiębiorczości w Polsce w niezadowalającym stopniu wpływają na proces tworzenia kapitału.
3. Instytucje praw własności w Polsce mają niewielki wpływ na proces tworzenia kapitału.
4. Instytucje regulacyjne w Polsce w niewielkim stopniu oddziałują negatywnie na proces tworzenia kapitału.

Dalekie od optymalnego działanie instytucji w gospodarce polskiej jest przyczyną stosunkowo niskiego tempa tworzenia kapitału i kumulowania się luki kapitałowej. Należy zwrócić uwagę na podsystemy instytucji nieformalnych oraz formalnych, które ograniczają czy generują niewystarczające bodźce na rzecz inwestowania.

Pierwsza hipoteza szczegółowa dotyczy oddziaływania skłonności do oszczędzania jako instytucji nieformalnej na rozmiary tworzonego kapitału. Niska skłonność do oszczędzania jest elementem postaw związanych z pieniądzem charakteryzujących Polaków. Uwidacznia się w nich orientacja krótkookresowa, która implikuje stosunkowo niewielkie rozmiary środków gromadzonych na przyszłość, a skłania raczej do wydawania pieniędzy na bieżąco. Zdolność każdej gospodarki do generowania adekwatnych oszczędności oraz sprawnego ich przekształcania w efektywne inwestycje jest istotną determinantą wzrostu gospodar-

czego (podkreślaną już przez ekonomię klasyczną). Proces ten wymaga środków na powiększanie istniejących mocy wytwórczych. Źródłem pomnażania zasobów produkcyjnych mogą być jedynie środki wcześniej zaoszczędzone. Dlatego tak ważne są postawy społeczeństwa w stosunku do przechowywania nadwyżek finansowych.

Decyzje o kreacji oszczędności są podejmowane indywidualnie na poziomie poszczególnych jednostek. Są one wyrazem norm i zwyczajów społecznych czy, szerzej, kultury ekonomicznej. Skłonność ludzi do oszczędzania to uzewnętrznienie sposobu myślenia, percepcji świata zewnętrznego i postaw wobec otoczenia. W wymiarze instytucjonalnym z oszczędzaniem należy wiązać chęć poprawy statusu materialnego oraz zabezpieczenia na przyszłość, zapobiegliwość i wstrzeźliwość, oczekiwanie na zmiany w przyszłości, również te niekorzystne. Skłonność do odkładania dochodów wynika z braku możliwości poznania przyszłych zdarzeń (niepewność), a także z chęci uniezależnienia się od pomocy innych. Uczenie się tej postawy odbywa się poprzez doświadczanie różnych sytuacji, w których poprzednie decyzje są nagradzane korzyściami lub przynoszą straty. Wyniki tych wyborów są podstawą wyciągania wniosków i wpływają na zmianę postaw w stosunku do oszczędzania w kierunku zbieżnym z oceną faktów. Może być to też postawa wuczona, będąca wynikiem wpływu innych ludzi, np. autorytetów i ich postaw. Możliwość realizacji własnych celów wiąże się często z podporządkowaniem się wielu zasadom wpajanych ludziom od młodego wieku. Podobnie jak większość innych nieformalnych norm skłonność do oszczędzania nie dookreśla w pełni zachowania ludzi, jednak oddziałuje na sposób realizacji zamiarów jednostek.

Skutkiem niskiej skłonności do oszczędzania w społeczeństwie polskim jest utrzymujący się w długim okresie niedobór oszczędności krajowych. W związku z tym inwestycje krajowe po części muszą być finansowane ze źródeł zewnętrznych. Występuje rozbieżność między inwestycjami i oszczędnościami wewnętrznymi, której skutkiem jest długookresowy deficyt w bilansie obrotów bieżących. Gospodarka, która go odnotowuje, zaciąga kredyt za granicą na finansowanie krajowych inwestycji. Jest to przejaw niedostatku kapitału w kraju. Środki pochodzące z oszczędności zagranicznych umożliwiają wówczas realizację i przyrost inwestycji. Deficyt obrotów bieżących jako nadwyżka krajowych inwestycji ponad oszczędnościami musi być finansowana z funduszy zagranicznych lub napływem (netto) kapitału z zewnątrz.

Gospodarka otwarta może więc powiększać zasoby kapitałowe dzięki inwestycjom zagranicznym. Konsekwencją tego zjawiska mogą być jednak trudności z finansowaniem utrzymującego się w długim okresie stanu nierównowagi zewnętrznej. Należy jednak pamiętać, że ostatecznie rozmiary krajowych inwestycji zależą od rozmiarów oszczędzonych środków ze źródeł wewnętrznych. Z tej perspektywy wydaje się istotne podjęcie zagadnienia niskiej skłonności do oszczędzania w polskim społeczeństwie.

Obok niskiej skłonności do oszczędzania wskazać można również względnie niski poziom przedsiębiorczości jako przyczynę niedostatecznego tempa tworzenia kapitału. Zależność między instytucją nieformalną przedsiębiorczości a rozmiarami inwestycji jest istotą drugiej hipotezy szczegółowej. Przedsiębiorczość jest skłonnością ludzi, która wyraża się w swoistej czujności i aktywnej postawie wobec otoczenia. Wyrazem tej wrażliwości na zmiany w warunkach zewnętrznych jest podejmowanie okazji, kreowanie nowych rozwiązań, czy też oryginalność. Umożliwia ekspansję ilościową i efektywnościową podmiotów gospodarczych. Skłonność do podejmowania aktywności czy sięgania po nowe oryginalne rozwiązania problemów są uwarunkowane sposobem myślenia ludzi. Przedsiębiorczość jako kategoria opisu zachowania podmiotów, która na trwałe weszła do języka ekonomii, ma swój wymiar instytucjonalny. Zachowania przedsiębiorcze (bądź inne) mogą bowiem stać się zwyczajem, normą w danym społeczeństwie. Postrzeganie przedsiębiorcy jako człowieka sukcesu może nakazać innym ludziom, aby szli podobnymi drogami, aby nie liczyli tylko na gotowe rozwiązania i wzorce do zastosowania. Rozpowszechnienie przedsiębiorczych sposobów myślenia daje szansę, aby dynamika działań podmiotów i tym samym całej gospodarki mogła być wyższa.

Instytucje nieformalne stoją u podstaw działań ludzi. Jeśli zakorzenione w ludziach sposoby myślenia nie sprzyjają podejmowaniu aktywności gospodarczej, jeśli dominującą postawą jest czekanie na „mannę z nieba”, wówczas niewielka jest szansa, aby za pomocą innych regulatorów zachęcić ludzi do wysiłku. Instytucje nieformalne zmieniają się powoli, można jednak, przynajmniej częściowo, przyspieszyć ten proces. Normy formalne oddziałują na nieformalne reguły zachowania jednostek. Zmiana bodźców zewnętrznych może zmienić sposób percepcji otaczającego świata i kreować nowe mechanizmy zachowań ludzi. Jednak taka transformacja w sposobach myślenia czy postępowania wymaga czasu.

Postawy przedsiębiorcze wiążą się nierozzerwalnie z innowacyjnością. Występuje presja na rzecz wzrostu efektywności wynikająca z konkurencji; wymusza to wprowadzanie usprawnień w metodach produkcji, organizacji, sposobach zarządzania firmami. Jednostki przedsiębiorcze muszą być nastawione na kreowanie innowacji produktowych i procesowych. Na rynku konkurencyjnym podmioty przedsiębiorcze podejmują ryzyko produkcji nowych wyrobów, szukają nisz rynkowych. Przedsiębiorczość oznacza akceptowanie ryzyka w działalności, a nie unikanie go. W społeczeństwach, w których wyraźnie jest widoczna ekspansywność w postawach, skłonność do ponoszenia ryzyka, zrywanie z tradycyjnymi rozwiązaniami w działalności gospodarczej, intensywniej niż w innych są dokonywane nakłady inwestycyjne i osiągają one większe rozmiary w przeliczeniu na jednego mieszkańca.

Kolejna grupa czynników instytucjonalnych oddziałujących na rozmiary i dynamikę tworzenia kapitału materialnego to instytucje formalne. Warto podjąć próbę analizy tych zmiennych i odpowiedzieć na pytanie, które wśród nich są najważniejsze, oraz, w jaki sposób je odpowiednio ukształtować, aby były „dobre” dla gospodarki. Kraje, które w przeszłości miały lepsze instytucje polityczne i ekonomiczne, dziś są bogatsze. Sprawne instytucje wpływają zatem na możliwość osiągania większych korzyści ekonomicznych, w porównaniu do społeczeństw, w których ich jakość jest oceniana gorzej. Kompletne i dopasowane do warunków układy instytucjonalne umożliwiają krajom generowanie wyższego i stabilniejszego tempa PKB, pozwalają na wyższą efektywność alokacyjną. Generują również wyższą dynamikę postępu technicznego, kreują więcej od innych innowacji. Kraje takie są w stanie skuteczniej walczyć ze zjawiskiem ubóstwa. Instytucje formalne generują bodźce, które wpływają na intensywność działań ludzkich, umożliwiają osiągnięcie wysokich nakładów inwestycyjnych.

Źródła niepowodzenia krajów słabo rozwiniętych obejmują negatywną rolę niedojrzałych, niesprawnych bądź wadliwie skonstruowanych systemów instytucjonalnych tych gospodarek. Bez gruntownych reform instytucjonalnych nie mają one szans na pozytywne zmiany w kierunku poprawy jakości życia. Poszukując recepty na rozwój tych krajów wskazuje się właśnie zmiany instytucjonalne, które mogą uruchomić mechanizmy zmniejszania luki instytucjonalnej i w efekcie rozwojowej. Dani Rodrik wskazuje na kilka grup instytucji formalnych, które są podstawą sprawnie działającej gospodarki rynkowej. Zwiększe-

nie skuteczności ich działania stałoby się krokiem milowym na drodze dynamizowania procesów tworzenia kapitału, a w konsekwencji zwiększania dobrobytu w krajach słabiej rozwiniętych. Chodzi o takie instytucje, jak³:

- dobrze zabezpieczone prawa własności (wyższa motywacja do akumulowania kapitału i modernizowania);
- instytucje regulacyjne (radzenie sobie z szokami ekonomicznymi);
- instytucje wspierające stabilizację makroekonomiczną (głównie fiskalne i monetarne);
- instytucje zabezpieczenia społecznego;
- instytucje rozstrzygania sporów (niepewność działania).

Sprawne działanie tych instytucji wpływa na zwiększenie dynamiki oraz rozmiarów oszczędności i inwestycji, a także dynamizowanie tempa tworzenia nowych firm. Istotne znaczenie ma oddziaływanie na intensyfikację procesów tworzenia kapitału. Inwestycje prywatne skierowane na budowę nowych składników zasobów produkcyjnych umożliwiają osiąganie znacznych przyrostów efektywności. W nowych obiektach ucieleśniany jest postęp techniczny. Inwestycje nowe podnoszą poziom efektywności całej gospodarki. Spośród instytucji formalnych przedstawianych przez D. Rodrika jako „dobre” dla gospodarki rynkowej dwie wydają się mieć zasadnicze znaczenie w procesie budowy zasobów kapitałowych. Są to odpowiednio zabezpieczone i egzekwowane prawa własności oraz mechanizmy regulacyjne, które skutecznie bronią zasad działania rynków konkurencyjnych. Te instytucje oraz ich oddziaływanie na rozmiary inwestycji są przedmiotem badania w kolejnych fragmentach pracy.

Oddziaływanie instytucji praw własności na proces tworzenia kapitału w Polsce jest istotą badań trzeciej hipotezy szczegółowej. Dobrze chronione prawa własności mają zasadnicze znaczenie z punktu widzenia inwestorów. Jeśli prawo jest przejrzyste i stabilne, a na dodatek skutecznie egzekwowane, to tworzone przez nie ramy wyznaczające aktywność podmiotów mają charakter trwałe i sprzyjający podejmowaniu wyzwań gospodarczych. Inwestorzy nie ponoszą dodatkowego ryzyka związanego ze zmianami przepisów czy procedur dotyczących

3 D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, tłum. S. Szymański, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 207-216.

zakładania przedsiębiorstw oraz z każdą ich działalnością. Nie ponoszą kosztów związanych z dochodzeniem swoich praw, nie tracą czasu na egzekwowanie umów. Można zatem traktować „dobre” prawa własności za zasadniczą determinantę niskich kosztów transakcyjnych. Wysoka jakość praw własności jest gwarancją wolności gospodarczej i działa aktywizująco na podmioty gospodarki. Takie prawa własności umożliwiają efektywną alokację rzadkich zasobów. Dopełnieniem tych warunków staje się tworzenie sprawnego systemu wymiaru sprawiedliwości, który skutecznie broni wprowadzonych zasad.

Prawo własności jest instrumentem, który umożliwia oszacowanie potencjału ekonomicznego posiadanych zasobów, a także wykorzystanie go do tworzenia nowego kapitału oraz modyfikacji jego formy. Daje też możliwość stworzenia płynnego i w pełni przejrzystego rynku obrotu tymi prawami opartego na zintegrowanych systemach informacji o zasobach i ich posiadaczach. Analizując system praw własności od strony ich dysponentów, należy wskazać też na zwiększenie skali odpowiedzialności jednostek za swoje zasoby. Proces taki następuje wraz ze zwiększeniem udziału własności prywatnej ściśle określonej co do właściciela oraz zmniejszeniem tzw. martwych zasobów (co do których nie są określone formalne prawa posiadania).

Ostatnia, czwarta hipoteza szczegółowa, egzemplifikuje wpływ instytucji regulacyjnych na tworzenie kapitału. W ramach gospodarki rynkowej państwo powinno tworzyć odpowiednie, przyjazne otoczenie, sprzyjające działalności gospodarczej. Chodzi o takie warunki, które promowałyby sprawne funkcjonowanie podmiotów, wspierały przedsiębiorczość i innowacyjność, umożliwiały podniesienie konkurencyjności firm oraz całej gospodarki. W systemie rynkowym państwo posługuje się regulacjami, które nakierowane są na zwiększanie korzyści indywidualnych, a jednocześnie stają się czynnikami wzmacniającymi potencjał gospodarki. Oddziaływanie na gospodarkę powinno być realizowane za pomocą instrumentów pośredniego wpływu. Bezpośrednia ingerencja osłabia bodźce rynkowe, zmniejsza efektywność stymulacji cenowo-ilościowej. W takim wypadku stopień przejrzystości rynku zmniejsza się, ustępując działaniom mniej formalnym i zarazem niekorzystnym społecznie. Z drugiej strony, brak regulatorów mógłby doprowadzić do chaosu i wzrostu kosztów dokonywania transakcji na takich rynkach.

Efektem stworzenia „dobrych” regulacji jest wsparcie konkurencji na rynkach, a także ochrona interesów konsumentów. Regulacje mają

zmniejszać skalę występowania niedoskonałości rynku, ograniczać koszty z tym związane. Zadaniem stojącym przed polityką regulacyjną jest uporządkowanie rynków w celu usprawniania transakcji w tym obszarze oraz wzrostu wyników ekonomicznych. W tym celu są tworzone normy produktów, wprowadzane systemy certyfikacji i licencjonowania. Dostęp do takich rynków jest zmniejszany w odniesieniu do podmiotów, które nie spełniają tych kryteriów. Jednak ogranicza to niepewność strony popytowej, co do rodzaju czy jakości nabywanych dóbr i usług. Z tego powodu wprowadzane są tzw. dobre praktyki stojące u podstaw prawidłowego i rzetelnego prowadzenia transakcji, na czym strony mogą tylko skorzystać. Stworzenie instytucji nadzoru korporacyjnego umożliwia wprowadzanie podobnych standardów postępowania w przedsiębiorstwach. Odpowiednia polityka regulacyjna stwarza możliwości przyciągnięcia inwestorów zagranicznych, jak i aktywizacji jednostek krajowych.

Badanie zależności między układem instytucjonalnym gospodarki a procesem tworzenia kapitału zostało przeprowadzone w konwencji metody hipotetyczno-dedukcyjnej. Analiza hipotez wymagała w każdym przypadku dokonania charakterystyki danej instytucji i oceny jej stanu oraz zmian w Polsce. Niezbędne było też dobranie odpowiednich wskaźników, za pomocą których można mierzyć ich jakość. W analizie poszczególnych instytucji posłużono się indukcyjnym objaśnianiem charakteru instytucji. Badania pozwoliły na przedstawienie istoty i specyfiki wybranych instytucji, a także na ich ocenę za pomocą danych zebranych w dokumentach źródłowych. Na przykładzie działania czterech instytucji wyprowadzano wnioski ogólne ze zgromadzonego materiału. Po części dało to możliwość uogólniania wyników również na inne kraje. Analizę empiryczną instytucjonalnych determinant tworzenia kapitału w Polsce prowadzono na tle wybranych krajów. Do porównań wykorzystano kilka krajów wysoko rozwiniętych oraz gospodarek przechodzących podobną ścieżkę rozwojową (transformację). Hipotezy szczegółowe weryfikowano opierając się na symulacji modelowej dla gospodarki polskiej w czasie transformacji. Badanie zależności instytucji i rozmiarów inwestycji wymagało dobrania odpowiednich zmiennych do modelowania. W przypadku tworzenia kapitału użyto zmiennych ilościowych, ale w odniesieniu do instytucji niezbędne było posłużenie się również zmiennymi jakościowymi. Wykorzystano dokumenty źródłowe ze statystyki polskiej i międzynarodowej oraz z sondaży ba-

dania opinii społecznej (w zakresie instytucji nieformalnych). Zebrane dane wykorzystano do opisu zależności, a także budowy modeli regresji w postaci jednoczynnikowych równań liniowych i nieliniowych.

Za okres badawczy przyjęto czas transformacji systemowej. Ze względu na niedostępność długich szeregów czasowych danych w odniesieniu do części analiz posłużono się okresami krótszymi. W pewnych przypadkach wykorzystano też dane z wcześniejszych okresów. Było to pożądane ze względu na czas dokonujących się zmian w instytucjach. Nie są one bowiem tworzone zupełnie z niczego, a wprowadzone do gospodarki działają obok innych, istniejących wcześniej. Proces tworzenia kapitału i wpływ nań czynników instytucjonalnych obserwowano w Polsce na tle innych krajów.

Układ pracy podporządkowano przyjętej metodzie badawczej. Na strukturę pracy składa się wstęp, sześć rozdziałów, zakończenie i aneks (dziewięć załączników).

W rozdziale pierwszym przedstawiono problem niskiego tempa i rozmiarów tworzenia kapitału w Polsce na tle innych krajów: transformujących się oraz wysoko rozwiniętych. Podjęto próbę teoretycznego ujęcia podstawowych kategorii związanych z kapitałem (na podstawie dorobku różnych kierunków ekonomicznych) i zależności łączących się z powstawaniem zasobów kapitałowych. Na podstawie danych empirycznych przedstawiono charakterystykę procesów tworzenia kapitału w Polsce. Nakreślono dystans dzielący Polskę do innych krajów w tym zakresie. Przedstawiono także mechanizm powstawania luki kapitałowej w gospodarce polskiej.

Konceptualizacja kategorii instytucji oraz ich roli w gospodarce, w tym w procesach kreowania kapitału, jest przedmiotem drugiego rozdziału pracy. Podjęto w nim próbę usystematyzowania kategorii instytucji. Pokazano istotę, rodzaje i znaczenie instytucji w działalności gospodarczej. Przeprowadzono analizę układu instytucjonalnego i macierzy instytucjonalnej oraz zajęto się badaniem ich elementów składowych. Wskazano na procesy długookresowych przemian instytucjonalnych wpływających na zmiany ilościowe i efektywnościowe gospodarki. Zwrócono uwagę na odmienne oddziaływanie i sankcjonowane instytucji formalnych i nieformalnych w gospodarce. Przedstawiono również wpływ otoczenia instytucjonalnego na procesy formowania kapitału oraz wyniki podmiotów i gospodarek.

Deglomerację głównej zależności weryfikowanej w rozprawie oparto na podziale hipotezy głównej na cztery hipotezy cząstkowe dotyczące skłonności do oszczędzania, przedsiębiorczości, praw własności oraz systemu regulacji formalnych. Powstały w ten sposób cztery funkcje szczegółowe pracy analizowane w rozdziałach od trzeciego do szóstego. W rozdziałach trzecim i czwartym przedstawiono wpływ składników nieformalnych układu instytucjonalnego na tworzenie kapitału. Skupiono się tu na najistotniejszych z perspektywy aktywności inwestycyjnej: przedsiębiorczości i skłonności do oszczędzania. W rozdziale piątym i szóstym omówiono zależność między instytucjami formalnymi a tworzeniem kapitału. Zwrócono w nich uwagę na dwie instytucje: prawa własności oraz instytucje regulacyjne jako na determinanty intensywności i skali formowania kapitału w Polsce.

Wpływ skłonności do oszczędzania na proces tworzenia kapitału stał się przedmiotem rozważań rozdziału trzeciego. Przedstawiono w nim koncepcje skłonności do oszczędzania wykorzystywane w naukach ekonomicznych. Podjęto również próbę stworzenia instytucjonalnego ujęcia tej kategorii oraz wyodrębnienia modelu zachowań oszczędnościowych przeciętnego Polaka. Pozwoliło to na przedstawienie związku między skłonnością do oszczędzania a rozmiarami oszczędności w Polsce. Zwrócono uwagę na różnicę między oszczędzaniem deklaracyjnym i faktycznym oraz zbadano strukturę oszczędności Polaków. Następnie poddano analizie uwarunkowania upowszechniania się postaw prooszczędnościowych w aspekcie dynamizacji rozmiarów inwestycji.

W rozdziale czwartym dokonano analizy przedsiębiorczości jako instytucji nieformalnej. Po przedstawieniu głównych koncepcji teoretycznych przedsiębiorczości podjęto próbę stworzenia instytucjonalnego modelu tej kategorii. Wskazano cechy i elementy postaw jednostek, które stanowią dopełniającą się całość i przedstawiają obraz tej instytucji nieformalnej. Następnie poddano analizie oddziaływanie przedsiębiorczości na aktywność gospodarczą jednostek i podmiotów. Wybrano miary ilościowe oraz jakościowe przedsiębiorczości oraz zestawiono je z rozmiarami nakładów inwestycyjnych w różnych krajach. Pozwoliło to na wskazanie współzależności między nimi.

Przedmiotem rozważań w rozdziale piątym stały się prawa własności i ich znaczenie w gospodarce, głównie w aspekcie tworzenia kapitału. Dokonano w nim analizy miejsca, jakie zajmuje porządek prawny w sys-

temie instytucjonalnym, oraz roli, jaką odgrywa w kreowaniu korzystnego klimatu dla działalności gospodarczej. Zwrócono uwagę na korzyści, jakie mogą osiągnąć kraje dzięki stworzeniu „dobrych” praw własności oraz objęciu nimi większego obszaru. Szczególną uwagę zwrócono na ocenę stanu praw własności w Polsce na tle innych krajów. Ze względu na hipotezę pracy ważne było również przedstawienie praw własności jako bodźców wpływających na rozmiary tworzonego kapitału. Wykorzystano dostępne rankingi krajów pod względem oceny jakości praw własności. Zgromadzone w postaci wskaźników oceny jakości praw własności odniesiono do rozmiarów tworzonego kapitału w wielu krajach oraz określono zależność między nimi.

W rozdziale szóstym pracy zajęto się instytucjami regulacyjnymi oraz ich oddziaływaniem na proces tworzenia kapitału. Przedstawiono w nim system regulacyjny jako element układu instytucjonalnego. Zwrócono uwagę na modyfikacje regulatorów w krajach OECD w następstwie negatywnej oceny ich wcześniejszego działania. Kluczową kwestią było przeanalizowanie zależności rozmiarów inwestycji i jakości instytucji regulacyjnych. Próbę tego badania podjęto opierając się na składnikach reprezentujących regulacje jako elementy składowe wskaźników wolności i *Worldwide Governance Indicators*. Przedmiotem analizy była też ocena stanu ładu korporacyjnego w Polsce.

Literaturę umożliwiającą napisanie niniejszej pracy zebrano w bibliografii. Zawiera ona cytowane pozycje krajowe i zagraniczne dotyczące problematyki tworzenia kapitału oraz roli instytucji w gospodarce, a także inne źródła i opracowania statystyczne. Materiały źródłowe obcojęzyczne wykorzystano we własnym tłumaczeniu.

Autorka pragnie wyrazić słowa podziękowania wszystkim osobom, które przyczyniły się do powstania tej książki oraz nadania jej ostatecznego kształtu. W szczególności dziękuję recenzentom: Pani Prof. dr hab. Bożenie Klimczak oraz Pani dr hab. Danucie Miłaszewicz, prof. US za wnikliwe uwagi dotyczące treści, które pozwoliły mi usunąć niedociągnięcia, i mam nadzieję, ulepszyć pierwotną wersję książki. Wyrazy wdzięczności kieruję do Pana Prof. dr. hab. Kazimierza Merydyka za wskazówki merytoryczne i wsparcie w trakcie pracy nad rozprawą. Dziękuję również współpracownikom z Katedry Ekonomii Politycznej Wydziału Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku za życzliwość i wsparcie duchowe.

Rozdział 1

PROCES TWORZENIA I LUKA ZASOBÓW KAPITAŁOWYCH

Nie ma wzrostu i rozwoju bez kapitału.
To jest jasne.
Grzegorz W. Kołodko, *Wędrujący świat*

1.1. POJĘCIE KAPITAŁU W NAUKACH EKONOMICZNYCH

Ludzie od zawsze zastanawiali się nad źródłami wzrostu gospodarczego. Poszukiwali przyczyn niskiej dynamiki produkcji. Próbowali odkryć najskuteczniejsze czynniki podniesienia stopy życiowej oraz warunki, w których byłoby to możliwe. Mimo wielu prób, poszukiwanie źródeł dobrobytu wciąż pozostało niedokończone. Od lat jest ponawiane to samo pytanie, które zadał Adam Smith – co jest naturą i źródłem bogactwa krajów. W ramach teorii ekonomicznych w różny, często skrajnie odmienny sposób, na nie odpowiadano. Z czasem przyjęło ono formę: dlaczego jedne kraje są bogate, a inne biedne, i czy istnieje możliwość przyspieszenia tempa wzrostu tych biedniejszych, aby stały się bogatsze, aby osiągnęły podobny poziom dochodów per capita, bądź aby ich luka rozwojowa w stosunku do wyżej rozwiniętych stopniowo się zmniejszała¹. Od kilkudziesięciu już lat powstają prace związane z problemem doganiania krajów wysoko rozwiniętych. Ciągłe jednak nie znaleziono uniwersalnej recepty na niedorozwój. Mimo wielu wysiłków i koncepcji powstałych w ramach różnych nurtów ekonomicznych i szkół nikt nie

¹ Na przykład: D. S. Landes, *Why Are We So Rich and They Are So Poor?*, „American Economic Review” 1990, t. 80, nr 2; B. V. V. Rao, S. M. Thangavelu, *Do Poor Countries Tend to Grow Faster than Rich Countries*, „Applied Economics Letters” 2000, t. 7, nr 10; A. V. Deardorff, *Rich and Poor Countries in Neoclassical Trade and Growth*, „Economic Journal” 2001, t. 111, nr 470; D. Kylymnik, L. Maliar, S. Maliar, *Rich, Poor and Growth-Miracle Nation Multiple Equilibria Revisited*, „The B.E. Journal of Macroeconomics” 2007, t. 7, nr 1.

potrafi w pełni wyjaśnić przyczyn dysproporcji rozwojowych oraz wskazać na uniwersalne, skuteczne czynniki ich zmniejszenia².

Ekonomiści podkreślają znaczenie akumulacji kapitału fizycznego i ludzkiego jako tych czynników, który generują silne bodźce wzrostowe³. Uznaje się, że zdolność kraju, a także poszczególnych podmiotów, do tworzenia odpowiednich rozmiarów oszczędności oraz przekształcania ich w efektywne inwestycje jest determinantą osiągnięcia wysokiego tempa wzrostu dochodów. Umożliwia to poszerzanie zasobów wytwórczych, ich zmiany ilościowe oraz jakościowe. Jest to warunek ich modernizacji oraz restrukturyzacji, a w efekcie podnoszenia poziomu efektywności. Jest niezbędną przesłanką zwiększania potencjału gospodarki, w sensie ilościowym i efektywnościowym. Aby mogły wzrastać zdolności wytwórcze, konieczne jest zasilanie podmiotów w względnie trwałe i odpowiednio szerokie strumienie środków finansowych. Dlatego za źródło pomnażania zasobów produkcyjnych uznawane jest oszczędzanie. Kraje wysoko rozwinięte są bogate, ponieważ były w stanie stworzyć duże zasoby kapitału (materialnego i niematerialnego) oraz sprawnie je wykorzystywać. Różnice między dochodami osiąganymi przez kraje wynikają z fundamentalnych sił (czynników) – zasobów, technologii i preferencji⁴. Zgromadzone zasoby wytwórcze, większe w jednych krajach, a mniejsze w innych, są zatem wynikiem różnic w stopach oszczędności uzyskiwanych w poprzednich okresach. Jak napisał Hernando de Soto, „kapitał to siła, która podnosi wydajność pracy i tworzy bogactwo narodów. To życiodajna krew systemu kapitalistycznego, fundament postępu”⁵.

2 Mimo dość radykalnego czasem przedstawiania różnic w poziomach rozwoju, zwłaszcza przy wykorzystywaniu krańcowych przypadków, problem dysproporcji rozwojowych różnych krajów w stosunku do najbogatszych wydaje się względnie się zmniejszać. Wskazuje na to malejący udział krajów G-7 w tworzeniu światowego PKB, czy też utrzymujące się nadwyżki w tempach wzrostu krajów rozwijających się w stosunku do krajów rozwiniętych (Patrz aneks, załącznik 1).

3 E. Helpman, *The Mystery of Economic Growth*, The Belknap Press of Harvard Univ. Press, Cambridge, Massachusetts, London, England 2004, s. 9.

4 K. Hoff, J. E. Stiglitz, *Modern Economic Theory and Development*, [w:] *Frontiers in Development. The Future in Perspective*, (red.) G. M. Meier, J. E. Stiglitz, Oxford University Press, Oxford 2000, s. 390.

5 H. de Soto, *Tajemnica kapitału. Dlaczego kapitalizm triumfuje na Zachodzie a zawodzi gdzie indziej*, tłum. Sz. Czarnik, Fijor Publ., Chicago – Warszawa 2002, s. 25.

Z podejmowanych od wielu lat badań nad wpływem inwestycji i kapitału rzeczowego na wzrost gospodarczy wynika, że istnieje między nimi zależność dodatnia (aneks, załącznik 2).

Analiza determinant wzrostu gospodarczego i dobrobytu wymaga względnie ścisłego definiowania kapitału i innych czynników wytwórczych. Należałoby więc wskazać różne koncepcje kapitału, które pojawiały się wraz z rozwojem myśli ekonomicznej. Kapitał nie jest bowiem tak samo definiowany przez różnych przedstawicieli nauk ekonomicznych (tabela 1.1), co może utrudniać zrozumienie teorii powstałych na gruncie odmiennego aparatu pojęciowego. Należy podkreślić, że nie wypracowano wspólnego stanowiska dotyczącego natury kapitału dla całej ekonomii. Kontrowersje pojawiające się w różnych koncepcjach kapitału są w gruncie rzeczy wynikiem różnych podejść stosowanych w badaniach ekonomicznych. Sprzeczności między teoriami wyrosły na gruncie różnych szkół sprawiają, że nadal trudno jest uchwycić w pełni istotę kapitału, wciąż nie jest ona wystarczająco przejrzyste wyjaśniona⁶. Wydaje się, że sedno sporu o charakter kapitału został przedstawiony przez A. J. Cohena i G. C. Harcourta: „Teoria kapitału jest niesławnym tematem ze względu na notoryczne kontrowersje będące wynikiem nieustannych napięć między dwoma koncepcjami kapitału, tj. fizyczną i wartościową. Ekonomisci bowiem postrzegają kapitał zarówno jako zbiór heterogenicznych zasobów wykorzystywanych do procesu produkcji dóbr oraz jako homogeniczny fundusz wartości, który przepływa pomiędzy alternatywnymi możliwościami wykorzystania w celu ustalenia jednolitej stopy zwrotu. (...) kontrowersje wokół teorii kapitału, które pojawiły się w ciągu ostatnich stu lat są wynikiem jednej z dwóch kwestii, to jest, po pierwsze, integracja produkcji w teorię wartości opierająca się na rzadkości, oraz integracja kapitału i czasu z modelami równowagi”⁷.

6 H. Baetjer, P. Lewin, *Can Ideas Be Capital: Can Capital Be Anything Else?*, Working Paper 83, Mercatus Center George Mason University, Arlington 2007, s. 2.

7 Nie można odmówić tej konkluzji słuszności, gdyż patrząc te różne definicje dotyczą tego samego desygnatu – nazywanego kapitałem. A. J. Cohen, G. C. Harcourt, *Introduction Capital Theory Controversy: Scarcity, Production, Equilibrium and Time*, [w:] *Capital Theory*, (red.) C. Bliss, A. J. Cohen, G. C. Harcourt, t. 1, Edward Elgar Publ. Ltd Bodmin, Cornwall, za: *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, (red.) M. Dobija, Wyd. UE, Kraków 2010, s. 20.

Tabela 1.1. Rozumienie kapitału od starożytności do ekonomii neoklasycznej

Autor /kierunek	Zawartość	Charakterystyka	Objaśnienie roli
Starożytni Grecy/ Rzymianie	Zasadnicza część pożyczki (zaspokaja potrzeby jednostki).	Postać pieniężna: widzialna, mierzalna, jasno określona własnościowo.	Odróżnienie głównej części pożyczki od odsetek; wartości pieniężnej od dochodów kreowanych na jego podstawie.
Merkantyliści	Wartość zasobów w handlu, środki pieniężne zainwestowane w wymianę, bogactwo indywidualne.	Skumulowana nadwyżka wypracowana z handlu lub inwestycji (umożliwiających rozszerzenie wymiany); zasila działalność komercyjną, przyjmuje postać kapitału finansowego lub zapasów w handlu; mierzalny, jasno określona własność.	Odróżnienie kapitału aktywnego w handlu od strumienia dochodów z handlu; umożliwia podział dochodu z wymiany i inwestycji; wyraża i mierzy bogactwo; umożliwia uwzględnianie czasu w pomiarach ekonomicznych.
Fizjokraci (np. François Quesnay, A. R. Jacques Turgot)	Zasoby żywności, ew. narzędzia zastosowane przez pracownika w czasie startu cyklu produkcyjnego.	Ułatwienia w produkcji rolnej (środki generujące bogactwo), komplementarny do pracy i ziemi w produkcji; zakumulowana nadwyżka z poprzednich procesów wytwórczych; trwałe, ale zużywający się z upływem czasu, jasno określona własność.	Reprezentuje skumulowaną nadwyżkę z poprzednich produkcji; umożliwia uzyskanie nadwyżki w przyszłości (produkt czysty, ale tylko z rolnictwa); umożliwia uwzględnianie czasu w pomiarach ekonomicznych.
Adam Smith	Kapitał cyrkulujący.	Czynnik produkcji, komplementarny do ziemi i pracy; zwiększa produktywność pracy, ale sam nie jest źródłem nadwyżki; zakumulowana nadwyżka z poprzedniej produkcji; trwałe, ale zużywający się z czasem; mierzalny, jasno określony własnościowo; powiększający się w efekcie jego użycia (zmiana właściciela).	Częściowo wyjaśnia różnice w dochodach uzyskiwanych z podobnych nakładów pracy; ułatwia produkcję, ale pozostawia pracę jako bezpośredni czynnik produkcyjny.

cd. Tabela 1.1.

David Ricardo	Kapitał cyrkulujący, kapitał trwałe (fizyczny) – narzędzia, maszyny, dobra kapitałowe. Część bogactwa wykorzystywanego w produkcji.	Widzialny; trwałe; używany w procesie produkcji (deprecjacja), ale przez nią nieprzekształcany; odpowiadający pracy; mierzalny; własność określona; związany z podmiotem gospodarczym.	Kapitał produkcyjny – bezpośredni uczestnik produkcji, który umożliwia substytucję pracy.
James Mill, John S. Mill, Karol Marks	Produkt pracy zaangażowanej w poprzednich okresach wspierający pracę produkcyjną.	Widzialny; ucieleśniona praca przeszła; związek z podmiotami gospodarczymi.	Umożliwia adaptację teorii wartości opartej na pracy.
Neoklasycy (np. William S. Jevons)	Inwestycje (kapitał finansowy i fizyczny wyrażony wartościowo).	Widzialny; homogeniczny; zmienne jednostki (substytucja), wyrażany wartościowo, kapitał i osiągnięty zwrot są mierzalne.	Umożliwia osiągnięcie równowagi ogólnej; ma zdolność do generowania zwrotu i wynagrodzeń traktowanych jako ekwiwalenty.
Eugen von Böhm-Bawerk	Środki do nabywania dóbr; dobra kapitałowe.	Rezultat poprzedniej produkcji; zwiększa produktywność pracy; wyrażany wartościowo; widzialny.	Umożliwia wykorzystanie dochodów z poprzedniej produkcji do bieżącej; odróżnienie dóbr kapitałowych i konsumpcyjnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Dean, M. Kretschmer, *Can Ideas Be Capital? Factors of Production in the Post-Industrial Economy: A Review and Critique*, "Academy of Management Review" 2007, t. 32, nr 2, s. 37-38.

Dzieje kapitału jako kategorii ekonomicznej mają swoje korzenie w historii, u zarania ekonomii jako nauki. W starożytności i wiekach średnich treść pojęcia kapitału⁸ miała charakter pieniężny i dotyczyła pożyczonych środków pieniężnych, które umożliwiały pobieranie procentu. Termin kapitał (*capitale*) pochodzi od łacińskiego słowa *caput* ('głowa')⁹.

Termin ten był wykorzystywany na określenie zasobów, zapasów dóbr, wkładów – zasadniczych części pożyczki, które przynosiły odsetki. Odróżniano kapitał od odsetek¹⁰. Wraz z rozwojem wymiany towarowo-pieniężnej i działalności bankierskiej niezbędne było stworzenie pojęć, które dotyczyłyby aspektów finansowych działalności gospodarczej i umożliwiałyby komunikację między ludźmi. Kategoria ta była znana w Mezopotamii i Starożytnym Rzymie¹¹. Pojęcie kapitału nie występowało samoistnie, łączono go z zyskami i procentami, gdyż „pożytki” mogły pojawić się dopiero w warunkach istnienia kapitału, który był czynny, był wykorzystywany do jakiejś działalności, uczestniczył w cyrkulacji. Gdy pożyczano pieniądze nie oczekując procentu, nie stosowano terminu *capitalis*¹². W tym początkowym okresie nie wiązano tej kategorii z produkcją, nie traktowano kapitału jako czynnika wytwórczego¹³. W średniowieczu kapitał obejmował także

-
- 8 Pojęcie „kapitał” pojawiło się w piśmiennictwie w XIII wieku, pod koniec tego wieku zostało zdefiniowane przez Piotra Janowego Olivi. M. Bukala, *Etyka przedsiębiorstwa w późnośredniowiecznej scholastyce – wprowadzenie do problematyki*, „Prakseologia” 2009, nr 149, s. 108.
- 9 To, że pojęcie kapitału pochodzi etymologicznie od słowa *caput* (łac.), czyli ‘głowa’, wskazuje na wagę, jaką do niego przywiązywano. W piśmiennictwie łacińskim słowo *capitalis* pojawia się w prawie rzymskim w powiązaniu ze zbrodnią i karą – w sensie konieczności zrobienia czegoś ze swoim życiem. Występuje też w znaczeniu czegoś najistotniejszego – głowa jest niejako „miejscem” osobowości człowieka. Można zwrócić też uwagę, że w języku angielskim przymiotnik *capital* w połączeniu z *city* oznacza stolicę (najważniejsze miasto w kraju), *capital + letter* (duża litera – stojąca na czele każdego zdania). W języku francuskim słowo *chief* (szef) jest zmiękczoną formą *caput*. E. Cannan, *Early History of the Term Capital*, „Quarterly Journal of Economics” 1921, t. 35, nr 3
- 10 P. L. Berger, *Rewolucja kapitalistyczna*, tłum. Z. Simbierowicz, Oficyna Naukowa, Warszawa 1995, s. 51.
- 11 Jego pochodzenie sięga kolebki cywilizacji czyli tzw. Żyźnego Półksiężycza na Bliskim Wschodzie. J. Nitzan, S. Bichler, *Capital as Power. A Study of Order and Creorder*, Routledge, Abingdon, New York 2009, s. 68.
- 12 B. Kurek, *Historia badań kapitału i zysku*, [w:] *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, (red.) M. Dobija, Wyd. UE, Kraków 2010, s. 14.
- 13 J. Nitzan, S. Bichler, *Capital as Power...*, op. cit.

dobra rzeczowe gromadzone przez jednostkę jako efekt inwestowania¹⁴.

Z czasem zaczęto przenosić ciężar pojęciowy tego terminu na produkcję. W okresie jeszcze przedklasycznym zaczęto wykorzystywać kategorię dobra kapitałowego, np. D. Hume pisał o „zasobach”. W myśli fizjokratycznej pojawiły się dobra materialne zużywające się stopniowo i wymagające odtwarzania, wykorzystywane przy wytwarzaniu produktu czystego (np. tablica ekonomiczna F. Quesenay’a). Zaczęto dostrzegać związek między kapitałem i produkcją zmechanizowaną¹⁵.

W ekonomii klasycznej kapitał to już czynnik produkcji, jeden z trzech, bez którego proces wytwarzania nie może się odbywać. Dzięki niemu może być generowana nadwyżka. Kapitał jest wykorzystywany przez właściciela dla jego własnych korzyści. Jednostki kierując się interesem egoistycznym alokują środki, aby zwiększyć swoje profity. Własne cele są ważniejsze od interesu społecznego i są silniejszym, bodźcem do skutecznego działania. Kluczowym kryterium decydującym o użyciu kapitału jest dążenie do maksymalizacji bogactwa jednostek – właścicieli tego zasobu. Zasoby trzeba odpowiednio wykorzystywać, aby przyczyniały się do powstawania nadwyżki. „Kapitał powiększa się dzięki oszczędności, a zmniejsza przez rozrzutność”¹⁶ pisał A. Smith. Tezauryzacja i akumulacja to nie to samo. Wycofanie pieniądza z obiegu i pozostawienie go poza nim nie pozwala na osiągnięcie nadwyżek ekonomicznych. Zaoszczędzone środki powinny być odpowiednio zainwestowane, przeznaczone na wzrost potencjału wytwórczego. Zgromadzone, ale niewykorzystywane środki dochodów nie generują. W tym ujęciu kapitał jest „obietnicą” osiągnięcia zysku. Ojciec ekonomii pisał o kapitale jako o zakumulowanym zasobie, który jest niezbędny, aby doprowadzić do zwiększenia siły produkcyjnej pracy, jest też warunkiem zwiększania nakładów pracy. Nagromadzony w efekcie oszczędzania kapitał w sposób naturalny przyczynia się do usprawnień działalności produkcyjnej¹⁷. Kapitał uczestniczy w powiększaniu dochodów wspólnie z pozostałymi

14 B. Kurek, *Historia badań kapitału...*, op. cit., s. 15.

15 J. Nitzan, S. Bichler, *Capital as Power...*, op. cit.

16 A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, A Penn State Electronic Classics Series Publication, The Pennsylvania State University, 2005, s. 276; <http://www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/adam-smith/Wealth-Nations.pdf> [dostęp: 25.07.2012].

17 Ibidem, s. 223.

czynnikami: pracą i ziemią. Wzrost zasobów kapitału odbywa się w sposób niejako naturalny¹⁸.

U J. S. Milla kapitał to zasób produktów, które nagromadzono w efekcie wysiłków ludzkich, jako wynik wcześniej wydatkowanej pracy. Badacz ten ten przedstawił cztery twierdzenia o kapitale¹⁹:

- 1) akumulacja kapitału jest warunkiem wzrostu zatrudnienia, czyli to wielkość nagromadzonego kapitału określa granice działalności gospodarczej (przemysłu);
- 2) kapitał jest skutkiem oszczędzania;
- 3) mimo, że kapitał jest efektem oszczędzania, to sam podlega spożyciu;
- 4) łączna wielkość zatrudnienia jest bezpośrednią funkcją stopy akumulacji kapitału.

Kolejne elementy dopełniające koncepcję kapitału pojawiły się w ekonomii neoklasycznej. Teoria produktywności krańcowej pozwoliła na określanie optymalnych rozmiarów zatrudnienia czynników wytwórczych oraz ich udziału w podziale wytworzonej wartości. Neoklasyczna teoria wartości przesunęła ciężar rozważań z samych czynników wytwórczych, jako źródeł powiększania dochodów, na produkty i ich wartość jako przesłanki wyceny uczestnictwa różnych nakładów w podziale dochodów. Wzrost ilości kapitału sam mógł doprowadzić do zwiększenia produkcji i dochodów, jednak tempo tej zmiany było malejące. O ile klasycy zakładali, że kapitał występuje we względnie stałych relacjach z pracą, o tyle neoklasycy kładli nacisk na zmianę technik. Podkreślali również, że jest to wpisane w wiązkę celów przedsiębiorcy. Na przykład C. Menger określał kapitał jako kombinację dóbr produkcyjnych. Dobra mogą występować w procesie wytwórczym w różnych rolach. Dobra produkcyjne są zdolne do kreowania wartości, o ile wykorzystuje się je wystarczająco długo, aby przedsiębiorca mógł zrealizować w pełni swoje przedsięwzięcie. Z drugiej strony, dobra te muszą być produktywnie²⁰.

18 R. Prendergast, *Accumulation of knowledge and accumulation of capital in early 'theories' of growth and development*, „Cambridge Journal of Economics” 2010, t. 34, nr 3, s. 421.

19 M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, tłum. I. Budzyńska, H. Figaszewska, H. Hagemeyer, S. Kubiela, WN PWN, Warszawa 2000, s. 195-197.

20 R. J. Kubisz, *Kapitał i proces produkcyjny w ujęciu Carla Mengera i Eugena von Boehm-Bawerka*, „Studia Erasmiensis Wratislaviensis” 2007, nr 1, s. 259-260.

Wielu ekonomistów definiowało kapitał na swój sposób, podkreślając swoiste właściwości tej kategorii²¹:

- Karol Marks używał pojęcia kapitału stałego, który reprezentowały środki produkcji, w tym surowce, materiały, środki pracy. Gromadzenie kapitału jest efektem niepełnego wynagradzania pracy²²;
- John Bates Clark pisał o kapitale składającym się ze środków produkcji, które są zawsze materialne i konkretne, i które ujawniają swoją wartość w wytworzonej produkcji;
- Irving Fisher traktował kapitał jako równoważny nagromadzonym bogactwom;
- Według Franka H. Knighta kapitał składał się z elementów produkcyjnych nieludzkich;
- Arthur Cecil Pigou ujmował kapitał jako zasób heterogeniczny, o stale zmieniającej się strukturze, jednak wykazujący zdolność do zachowania swojej wartości;
- Joseph Alois Schumpeter starając się podsumować wcześniejsze koncepcje pisał, że kapitał składa się dóbr, a w szczególności z czynników produkcji; nieważne jak są przekształcane, w gruncie rzeczy kapitał jest obiektem materialnym.

W ekonomii neoklasycznej pojawił się problem związany z heterogenicznością dóbr kapitałowych. Dążąc do uproszczeń zaczęto traktować kapitał jako dobro jednorodne. Pozwalało to na wykorzystanie kapitału, jak i pozostałych czynników produkcji, do budowy funkcji produkcji i modeli matematycznych. Jednorodny kapitał uczestniczący w wytwarzaniu dóbr heterogenicznych występuje w różnych relacjach z innymi czynnikami produkcji. Wskazywano więc dwie role kapitału: uczestnika procesów wytwórczych, w których towarzyszy w różnych proporcjach pracy i ziemi oraz składnika ostatecznego wytworu procesu produkcyjnego. Takie dobro, które można traktować jako kapitałowe czy inwestycyjne, ma następujące cechy²³:

21 J. Nitzan, S. Bichler, *Capital as Power...*, op. cit, s. 68-69.

22 K. Marks pisał: „Kapitał to martwa praca, która ożywa tylko na sposób wampira przez wysysanie żywej pracy, i tym bardziej żyje, im więcej wysysie”. S. Shipside, *Karol Marks. Kapitał. Współczesne interpretacje klasycznej ekonomii*, tłum. W. Sadkowski, Wyd. Studio Emka, Warszawa 2012, s. 115.

23 A. Lazzarini, *Revisiting the Cambridge Capital Theory Controversies: A Historical and Analytical Study*, Pavia University Press, Pavia 2011 s. 25-26.

- jest reprodukowalne – w przeciwieństwie do ziemi czy pracy;
- jest wykorzystywane do dalszej produkcji dóbr konsumpcyjnych bądź inwestycyjnych;
- zużywa się w wystarczająco krótkim czasie.

Stosowanie takich ujęć kapitału jednocześnie wywołuje sprzeczność związaną z pomiarem jego wartości. Z jednej strony, aby modelować kapitał należałoby ustalać jego rozmiary nie w jednostkach naturalnych czy fizycznych, ale w pieniądzu. Inaczej trudne byłoby ustalenie relacji, w jakich występuje z innymi czynnikami. Z drugiej strony, teorie neoklasyczne wymagają, aby nie znając relacji między czynnikami ocenić wkład kapitału i innych czynników w tworzenie produktu (produkty krańcowe)²⁴.

Istota kapitału dzieli ekonomistów od dawna. W historii myśli ekonomicznej wskazać można dwie strony tego „konfliktu”. Według jednego zwanego „funduszowym”, kapitał to właśnie fundusz, zasób, który umożliwia generowanie pewnych wartości ucieleśniających się w wytwarzanych dobrach w dłuższej perspektywie czasu. Zwolennicy takiego podejścia uznają, iż wartość kapitału jest określana przewidywaniem przyszłości, czyli dochodami osiąganymi z jego użytkowania. Oczekiwana, skumulowana wartość przyszłych dóbr wytworzonych na bazie zaangażowanego kapitału określa jego obecne rozmiary. W takim sensie termin ten jest wykorzystywany w teoriach stworzonych przez²⁵:

- Adama Smitha, Karola Marksa, Williama Stanleya Jevonsa, Eugena von Böhm-Bawerka (według J. R. Hicksa);
- Johna Batesa Clarka, Irvinga Fishera, Karola Marksa, Carla Mengera, Josepha Aloisa Schumpetera, Gustawa Karla Cassela (według E. Taylora).

Drugie ujęcie, reprezentowane przez tak zwanych „realistów” bądź inaczej „materialistów”, przedstawia kapitał jako agregat dóbr stworzonych w trakcie inwestowania. W takim podejściu kategoria ta oznacza zbiór dóbr kapitałowych istniejących w określonym momencie, a powstałych w przeszłości, w efekcie ponoszonych wydatków. Używając

24 Ibidem, s. 26.

25 E. Gruszczyńska-Broźbar, *Kontrowersje wokół pojęcia kapitału*, „Zeszyty Naukowe WSB”, Poznań 1997, nr 4 (7), s. 9-10.

w badaniach naukowych funkcji produkcji siłą rzeczy wykorzystuje się taki „materialistyczny” aspekt kapitału²⁶. Do ekonomistów stosujących to podejście są zaliczani²⁷:

- Alfred Marshall, Arthur Cecil Pigou, John Bates Clark (według J. R. Hicksa);
- klasycy angielscy, klasycy niemieccy, William Stanley Jevons, przedstawiciele szkoły matematycznej, szkoły lozańskiej (według E. Taylora²⁸).

Dwoistość kapitału stanowi ważny obszar dyskusyjny w teoriach ekonomicznych. Sprzeczności te wskazują na różne horyzonty myślowe badaczy oraz pozwalają na spojrzenie na kapitał z różnych perspektyw. Dyskusję o naturze kapitału konstatował Y. Ijiri pisząc, iż kapitał i zasoby to dwie strony tego samego obiektu. Kapitał cechuje abstrakcyjność, zagregowanie i homogeniczność, a zasoby są konkretne, zdezagregowane i zróżnicowane. Mimo różnych cech są tandemem nie do rozerwania²⁹.

Wśród cech kapitału, na które zwracają uwagę ekonomiści, znajdują się nie tylko jego cechy fizyczne, ale też funkcjonalne (tabela 1.2). Wskazuje się na to, że kapitał zwiększa swoją wartość dzięki akumulacji, umożliwia osiąganie dochodów w przyszłości – dzięki czemu mogą rosnąć i być oszczędzane. Podkreśla się też znaczenie procesu zużycia oraz odtwarzania. Kapitał uczestniczy w produkcji dóbr dzięki współdziałaniu w różnych proporcjach z innymi czynnikami produkcji. Powstają też nowe koncepcje kapitału, w ramach których różne rodzaje kapitału przestają mieć charakter materialny i nabierają cech niewidzialności.

Obecnie pojęcie kapitału nie odnosi się tylko do dóbr – narzędzi czy przedmiotów materialnych oraz składników finansowych, które są niezbędne, aby można było realizować proces wytwórczy. Jego definicję rozciąga się również na składniki niematerialne (schemat 1.1). Pewne wątpliwości jednak może budzić obejmowanie tą nazwą kategorii, które

26 Ibidem, s. 9-12.

27 Ibidem, s. 10.

28 Autor ten wyróżnia jeszcze nurt pośredni pomiędzy funduszowcami i materialistami, do którego zalicza: A. Marshalla, E. von Böhm-Bawerka, K. Rodbertusa, K. H. Rau, T. N. Carvera; ibidem, s. 10.

29 Y. Ijiri, *Segment statements and informativeness measures: Managing capital vs managing resources*, „Accounting Horizons” 1995, t. 9, nr 3, s. 61.

nie posiadają pewnych cech kapitału³⁰. Obecnie toczy się dość burzliwa dyskusja dotycząca tych zagadnień³¹.

Tabela 1.2. Właściwości kapitału według stopnia ważności

Właściwości	Leon Walras	James Coleman	Adam Smith	Inni autorzy (Encyklopedia)
Konieczne i wystarczające	Trwałość	Akumulacja	Kapitał pozwala na osiągnięcie zysku	Zasób
	Zyskowość	Zyskowość		Czynnik produkcji
	Czynnik produkcji			
Wystarczające	Społeczne bogactwo	Deprecjacja		Produktywność
		Zamienność		Nadający status
	Materialność	Niematerialność		Relacje społeczne
Niekonieczne i niewystarczające				Przenośność
				Podzielność

Źródło: B. Paul, *Reclaiming Institutions as a Form of Capital*, MPRA Paper nr 39017, 2009, s. 9.

Składniki niematerialne jako element kapitału pojawiły się już w koncepcjach klasycznych, a nawet jeszcze wcześniej³². U A. Smitha odnaleźć można zdolności pracowników, umiejętności nabyte podczas nauki i pracy jako względnie trwałe części kapitału. Ich zdobycie i roz-

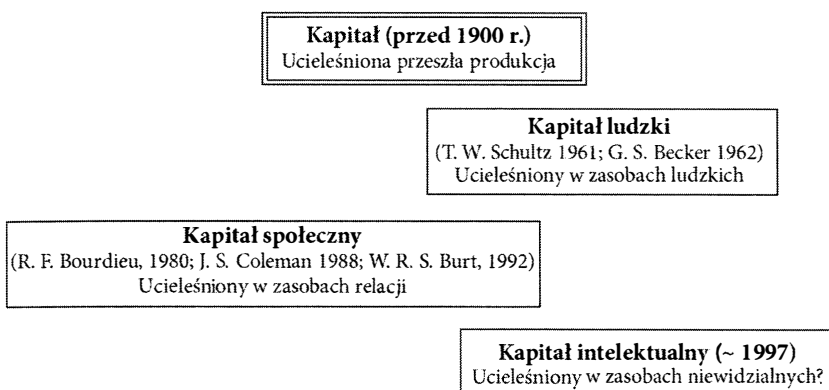
30 Kapitał niematerialny (intelektualny) nie podlega zużyciu tak jak materialny. Wykorzystanie go prowadzi do jego zwiększenia. Dużo bardziej skomplikowany jest też pomiar nakładów generujących ten rodzaj kapitału. O ile w przypadku kapitału materialnego inwestycje wydatkowane są przez podmioty prywatne czy publiczne i można je wyrazić wartościowo, o tyle w przypadku niematerialnego trudno jest określić dokładnie rozmiary nakładów oraz wskazać wszystkie procesy, w efekcie których jest on powiększany. Skutkiem tego jest też niejednoznaczność wyceny zasobu powstającego w wyniku tych nakładów. Również transfer kapitału intelektualnego nie może przyjąć do końca sformalizowanej postaci, ponieważ rozprzestrzenia się w procesie jego wykorzystania, w którym przenosi się w sposób często nieuchwytny na innych uczestników (doświadczenie, „milcząca wiedza”, „learning-by-doing”). Trudności z pomiarem sprawiają, iż jeszcze bardziej ograniczone jest określenie udziału kapitału intelektualnego w wartości produktu czy dochodzie.

31 Por.: H. Baetjer, P. Lewin, *Can Ideas be Capital: Can Capital be Anything Else?*, Working Paper 83, Mercatus Center George Mason University, Arlington 2007; A. J. Cohen, G. C. Harcourt, *Retrospectives. Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies*, „Journal of Economic Perspectives” 2003, t. 13, nr 1.

32 Właściwie na pewne aspekty kapitału ludzkiego zwracali uwagę prekursorzy ekonomii klasycznej. W. Petty widział w zasobach ludzkich czynnik, który kreuje bogactwo. S. R. Domański, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa 1993, s. 30-33.

wijanie wymaga ponoszenia kosztów, ale umożliwiają również osiągnięcie większej produkcji i zysków³³. To ujęcie nie pojawia się jednak w całej ekonomii klasycznej i nie jest kontynuowane później w sposób ciągły. Dopiero w koncepcjach zrodzonych w drugiej połowie XX wieku rozszerzono koncepcje kapitału o elementy nierzeczowe, czy niefinansowe. Powstały teorie kapitału ludzkiego, społecznego i intelektualnego. Wciąż jednak są one opracowywane, dookreślane, rozbudowywane i budzą wiele kontrowersji.

Schemat 1.1. Kluczowe koncepcje rozwijające zakres pojęcia kapitał



Źródło: A. Dean, M. Kretschmer, *Can Ideas Be Capital? Factors of Production in the Post-Industrial Economy: A Review and Critique*, "Academy of Management Review" 2007, t. 32, nr 2, s. 36.

Ciekawe spojrzenie na kapitał wykazuje M. Dobija, według którego teoria kapitału w ekonomii ma wiele analogii do koncepcji powstałych na gruncie nauk przyrodniczych, dotyczących energii (tabela 1.13)³⁴. Po-

33 A. Smith, *An Inquiry into the Nature...*, op. cit., s. 227.

34 Autorka ma wrażenie, że ekonomiści od dawna próbowali przedstawiać gospodarkę w sposób podobny, jak robią to fizycy w odniesieniu do praw natury. Mechanistyczne podejście do analizy gospodarki nie wydaje się jednak do końca słuszne, ze względu na wieloaspektowy system, jakim jest gospodarka. Sprowadzanie procesów w niej zachodzących do postaci ścisłego mechanizmu oznaczałoby, że jego działanie byłoby uniwersalne, nie podlegające modyfikacjom w efekcie zmian warunków otoczenia. Ustawienie mechanizmu na optymalny wynik skutkowałoby sprawną pracą tej maszyny, o ile zostałyby zachowane odpowiednie strumień nakładów. Tak jak w funkcjach produkcji. Rzeczywistość jest dużo bardziej skomplikowana. Gospodarka jako wycinek działalności społecznej podlega działaniu praw ekonomicznych, jednak nie należy zakładać, że są one uniwersalne.

Tabela 1.3. Analogie dotyczące wartości w naukach ścisłych i ekonomii

Przekrój analizy kapitału	Fizyka /chemia	Ekonomia
Stan niestabilny (metastabilny, który może przejść w niestabilny).	Zlokalizowana lub skoncentrowana energia (dużo energii w małej objętości).	Kapitał jest ekonomiczną energią. Wartość to energia skoncentrowana w zasobach i dobrach. Praca jest transformacją kapitału ludzkiego w produkty (funkcja produkcji).
Fundamentalne prawa wyjaśniające źródła niestabilności.	Drugie prawo termodynamiki.	Prawo dyfuzji kapitału. Czynniki ludzkie sprzyjają dyfuzji skoncentrowanej wartości. Czynniki fizyczne i rynkowe mogą zmieniać wartość zasobów oraz dóbr.
Opis źródeł niestabilności.	Energia spontanicznie płynie od stanów skupienia do rozproszenia, jeśli nie ma żadnych przeszkód.	Kapitał w sposób spontaniczny rozprasza się. Kapitał ludzki: nielojalność, nieuczciwość, chciwość, korupcja, błędy. Kapitał organizacyjny: złożoność, brak kontroli wewnętrznej i zewnętrznej. Kapitał społeczny: nieuczciwość, nepotyzm i niesprawiedliwość.
Miary spontanicznych zmian.	Entropia. Relacja rozproszonej energii do temperatury.	Proporcjonalne zmniejszenie wartości (ryzyko, koszt ryzyka). Stosunek zmniejszenia wartości do jej wartości początkowej.
Zapobieganie zmianom.	Energia aktywacyjna Zewnętrznie zaprojektowane (przez ludzi) bariery.	Premia za ryzyko w warunkach sprawnie działającego rynku Kontrola i zbilansowanie. Uczciwość, lojalność wobec organizacji, przestrzeganie rygorystycznych zasad rachunkowości.
Dodatkowe działania, które zapobiegają zmianom niepożądanym.	Sprzęganie systemów, jak w biochemii: spontaniczna zmiana systemu dostarcza nowej energii, aby przywrócić stan, z tego w którym energia jest rozproszona.	System zarządzania i kontrolowania ryzyka umożliwia osiągnięcie nadwyżek finansowych (czasowo), co utrzymuje kapitał oraz może go powiększać. Systemy kontroli działają jako narzędzia modulowania ryzyka i generowania czasowych dochodów, co pozwala na koncentrację kapitału. Współdziałanie systemów z jednostkami, by rozproszony kapitał na nowo spajać.

Źródło: M. Dobija, *Theories of Chemistry and Physics Applied to Developing an Economic Theory of Intellectual Capital*, [w:] *Intellectual Entrepreneurship Through or Against Institutions*, (red.) S. Kwiatkowski, P. Houdayer, Knowledge Cafe, Leon Kozminski Academy of Entrepreneurship and Management, 2005, s. 9; <http://ssrn.com/abstract=838264> dostęp: 20.11.2012].

sługując się tym porównaniem kapitał definiuje jako abstrakcyjną zdolność do wykonywania pracy. Nazywa go ekonomiczną energią, która tak jak energia fizyczna podlega prawom naturalnym. Kapitał nie powstaje sam z siebie, a jest wynikiem wysiłków ludzi³⁵. W efekcie wykorzystywania kapitału następuje jego gromadzenie i powiększanie. Skoncentrowanie kapitału w obiekcie określić można jako jego wartość³⁶. Każdy podmiot czy jednostka ma szansę funkcjonować i rozwijać się, jeśli tylko jest w stanie utrzymać swój kapitał początkowy oraz go zwiększać i umie przewyciężyć zjawisko rozpraszania się³⁷.

W pracy zajęto się badaniem tworzenia kapitału materialnego, który, obok innych czynników produkcji, umożliwia osiąganie dochodów. Uczestnicząc w procesach produkcji zużywa się, ale generuje również wartości pozwalające na jego odtwarzanie i rozwój. Jest mobilny, podlega transferom między różnymi podmiotami. Kapitał powstaje w efekcie wyboru międzyokresowego. Skłonność jednostek do odkładania korzyści w czasie pozwala na gromadzenie środków finansowych oraz ich inwestowanie w celu osiągnięcia przyszłych dochodów. Proces ten jest istotą powstawania i powiększania zasobów kapitałowych.

Inwestycje w szerokim rozumieniu oznaczają proces transformowania nakładów w zdolności wytwórcze. Przyjmują postać materialną i niematerialną, mogą być rzeczowe i ludzkie, generowane przez wszystkie sektory gospodarki³⁸. Inwestycje prowadzą do powiększania zdolności wytwórczych, produkcji i dochodów. Umożliwiają wzrost ilościowy oraz jakościowy zasobów, w które jest wyposażona gospodarka, a także poprawę sprawności ich wykorzystania. W takim rozumieniu inwestycje tzw. portfelowe, polegające na zakupie akcji lub obligacji, nie prowadzą do takich zmian. Nie są one traktowane jako inwestycje w sensie makroekonomicznym³⁹.

35 M. Dobija, *How to convert economics to science*, „The Małopolska School of Economics in Research Papers Collection”, Tarnów 2011, nr 1, s. 85.

36 M. Dobija, *Gospodarka jako gra o sumie niezerowej. Natura kapitału i zysk*, [w:] *Teoria pomiaru kapitału i zysku...*, op. cit., s. 32.

37 Ibidem, s. 33-35.

38 J. W. Kendrick, *Two Centuries of U.S. Productivity Growth*, „Southern Economic Journal” 1997, t. 64, nr 1, s. 327.

39 S. Marciniak, *Innowacje i rozwój gospodarczy*, KNSiA PW, Warszawa, 2000, s. 98.

Wielkość majątku rzeczowego jest zależna od rozmiarów inwestycji dokonanych w poprzednich okresach. Zasoby kapitału zwiększają się wówczas, gdy inwestycje brutto są większe niż deprecjacja majątku. Nadwyżka ta (inwestycje netto) wyraża realny wzrost majątku rzeczowego w gospodarce. Nakłady inwestycyjne tworząc kolejne nowe generacje środków trwałych powiększają istniejący potencjał wytwórczy. Najstarsze generacje środków trwałych powinny być wycofywane z powodu zużycia fizycznego i ekonomicznego, ponieważ są mniej produktywnie niż nowe, generują nieproporcjonalne koszty. Korzyści z zastosowania nowych składników majątkowych mogą generować znacznie większe nadwyżki ekonomiczne. Likwidowane elementy majątkowe są zastępowane przez nowe, o przynajmniej takiej samej produktywności – by zachowana była reprodukcja prosta. Gdy środki trwałe nowo powstające przewyższają wartością likwidowane obiekty, majątek produkcyjny powiększa swoje rozmiary i reprodukcja nabiera charakteru rozszerzonej. Proces tworzenia zasobów gospodarczych nie jest jednak równomierny. Tempo odnawiania i likwidacji środków trwałych przebiega z różnym nasileniem w różnych gałęziach i branżach. Pożądany poziom zasobów kapitału (rzeczowego czy ludzkiego) determinuje stopę inwestycji. W nowo powstających środkach trwałych łatwiej jest ucieleśniany postęp techniczny, a zatem skala realizowanych inwestycji oddziałuje też na poziom nowoczesności zasobów i efektywność produkcji dóbr i usług. Inwestycje są źródłem modernizacji zasobów, umożliwiają zmiany strukturalne, efektywnościowe, organizacyjne. Odpowiednio wysoka stopa inwestycji oraz adekwatne co do rozmiarów i charakteru zasoby siły roboczej stymulują postęp techniczny i umożliwiają jego dyfuzję w różnych częściach gospodarki⁴⁰. Jednocześnie nowsze generacje środków trwałych są bardziej produktywnie niż poprzednie (w przeliczeniu na jednostkę wydatków przy stałych cenach) i dzięki temu podnosi się efektywność całego majątku (*vintage effect*)⁴¹. Nowe składniki zasobów mogą mieć znacznie wyższą ekonomiczną jakość niż stare. Wynika to z faktu ucieleśniania nowoczesnych technologii w nowych generacjach

40 R. R. Nelson, *The Sources of Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge, London 1996, s. 44.

41 E. N. Wolff, *Capital Formation and Productivity Convergence Over the Long Term*, „American Economic Review” 1991, t. 81, nr 3, s. 566.

środków trwałych, co jest niemożliwe, bądź trudne w przypadku istniejącego majątku⁴². Ekonomiści wyliczają, że nowe składniki aktywne majątku (maszyny i urządzenia) mogą ucieleśniać nawet 50% postępu technicznego. Występowanie barier w działalności inwestycyjnej poważnie ogranicza możliwość wdrażania innowacji i tym samym wzrost gospodarczy⁴³.

1.2. CZYNNIKI KREACJI ZASOBÓW KAPITAŁOWYCH

Analiza wzrostu gospodarczego i jego czynników pojawiała się w teorii ekonomii od jej początków. Już w okresie ekonomii klasycznej naukowcy podkreślali znaczenie akumulacji w procesie wzrostu gospodarczego. Gromadzenie, powiększanie i wykorzystywanie zasobów jest wynikiem dążenia każdego człowieka do poprawy swojego bytu. Według klasyków procesy te wpływają na zwiększanie zatrudnienia i wzrost wydajności pracy w wyniku pogłębiania specjalizacji. Akumulacja kapitału, postęp techniczny oraz zmiany organizacyjne są ze sobą nierozzerwalnie związane. Od dostępności kapitału zależy możliwość wprowadzania nowych metod produkcji; jest to również czynnik powiększający szanse na wzrost przychodów oraz na rozszerzanie działalności podmiotów. Tworzenie i unowocześnianie majątku produkcyjnego, w tym trwałego, jest jedną z najważniejszych determinant zwiększania wydajności pracy⁴⁴. Klasycy uważali, że gospodarka jest w stanie osiągnąć wysoką stopę akumulacji tylko wówczas, gdy w otoczeniu panują warunki konkurencyjne i własność prywatna jest dobrze chroniona. Jeśli otoczenie instytucjonalne jest sprzyjające, gospodarka jest w stanie szybko powiększać swój dobrobyt. Jak pisał A. Smith, „warunki, w których kraj jest w stanie powiększać swoje bogactwo, nie są wygórowane: wystarczy: pokój, niskie

42 N. Oulton, M. O'Mahony, *Productivity and Growth. A Study of British Industry 1954–1986*, The National Institute of Economic and Research Occasional Papers XLVI, Cambridge University Press, Cambridge 1994, s. 160.

43 L. Balcerowicz, A. Rzońca, *Systemy instytucjonalne a siły napędowe gospodarki*, [w:] *Zagadki wzrostu gospodarczego. Siły napędowe i kryzysy – analiza porównawcza*, (red.) L. Balcerowicz, A. Rzońca, Academia Oeconomica, Wyd. C.H.Beck, Warszawa 2010, s. 46.

44 P. Lewin, *The Capital Idea and the Scope of Economics*, „The Review of Austrian Economics” 2005, t. 18, nr 2, s. 147.

podatki i tolerancyjne kierowanie sferą sprawiedliwości. Procesy gospodarcze będą wówczas toczyć się swoim naturalnym biegiem⁴⁵.

Presja rynku wymusza na przedsiębiorcach szybkie i sprawne działania, podnosi skłonność do inwestowania, aby w walce tej wygrać. Gromadzone z własnych źródeł środki bądź też pożyczane są wykorzystywane do tworzenia wyposażenia produkcyjnego lub udoskonalania urządzeń technicznych w celu zwiększenia zdolności produkcyjnych, co warunkuje utrzymanie i wzrost dochodów⁴⁶. Akumulacja traktowana jest jako czynnik, który stoi u źródeł wszystkich pozostałych determinant wzrostu gospodarczego. Dzięki takiej zależności w gospodarce istnieje automatyczna tendencja do pełnego wykorzystania zdolności wytwórczych. Jest to istota „wiary” klasyków w to, że produkty same tworzą sobie rynek dla ich ekwiwalentności⁴⁷.

Z kolei neoklasycy podkreślali związek między oszczędnościami i inwestycjami. To inwestycje za pośrednictwem stopy procentowej (kształtującej się swobodnie na rynku) dostosowują się do wielkości nagromadzonych w gospodarce środków finansowych. Zależność tę można przedstawić następująco:

ZASOBY GOSPODARCZE → ZDOLNOŚCI WYTWÓRCZE →
 → PRODUKCJA (PRODUKT SPOŁECZNY) → OSZCZĘDNOŚCI →
 → INWESTYCJE → ZASOBY GOSPODARCZE

Związek ten ma charakter bezpośredni i jest podstawą równowagi makroekonomicznej.

W neoklasycznym modelu R. Solowa stopa akumulacji nie wpływa na wzrost gospodarczy jedynie w tym przypadku, gdy osiągnięty jest stan równowagi gospodarczej. W okresach dochodzenia do *steady state* gromadzone oszczędności działają jako czynnik pobudzający wzrost⁴⁸.

45 Fragment ten nie pojawił się w drukowanym dziele *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, występował jedynie w rękopisie. J. Mokyr, *Institutions and the beginnings of economic growth in Eighteenth-century Britain*, [w:] *Institutional and Social Dynamics of Growth and Distribution*, (red.) N. Salvadori, Edward Elgar, Cheltenham UK, Northampton MA USA 2009, s. 1-2.

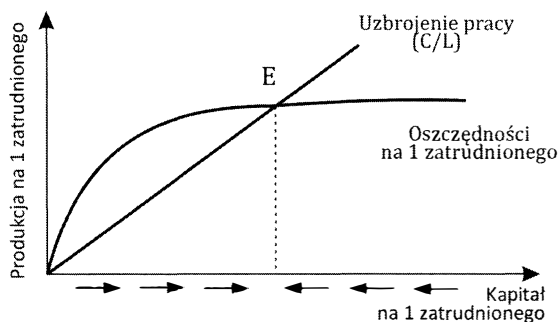
46 M. Blaug, *Teoria ekonomii...*, op. cit., s. 73.

47 S. Hopp, *J.-B. Say's 1803 Treatise and the Coordination of Economic Activity*, Working Paper nr 47, Bamberg Economic Research Group 2004, s. 7-8.

48 K. Schmidt-Hebbel, L. Servén, *Saving across the World. Puzzles and Policies*, World Bank Discussion Paper nr 354, The World Bank, Washington 1997, s. 68.

Wyższa stopa akumulacji istotnie oddziałuje na podwyższenie tempa wzrostu, przesuając gospodarkę na wyżej położoną ścieżkę wzrostu gospodarczego. Prowadzi to do osiągnięcia wyższego dochodu per capita, zwiększa intensywność kapitałową w długim okresie⁴⁹. Podniesienie stopy oszczędności umożliwia również wzrost akumulacji kapitału ludzkiego. Wyższa stopa oszczędności prowadzi też do podniesienia produktywności czynników wytwórczych⁵⁰. Wszystkie gospodarki z taką samą stopą wzrostu inwestycji i zasobów pracy osiągną jednakowy poziom produkcji w przeliczeniu na jednego zatrudnionego⁵¹.

Wykres 1.1. Akumulacja kapitału w modelu neoklasycznym



Źródło: E. Helpman, *The Mystery of Economic Growth...*, op. cit., s. 11.

Kiedy relacja kapitału (C) do pracy (L), czyli tu uzbrojenie pracy (C/L), jest niska, wówczas oszczędności w przeliczeniu na 1 zatrudnionego przewyższają poziom tego wskaźnika (na lewo od punktu E), (wykres 1.1). Wywołuje to tendencję do przyspieszenia inwestowania i zwiększenia relacji kapitał/praca, aż do osiągnięcia stanu równowagi (punkt E). Gdy jednak oszczędności są zbyt małe, stosunek ten jest mniejszy od relacji kapitału do zatrudnienia (na prawo od punktu E), wówczas redukcji ulega wartość zaangażowanego kapitału w produkcji i sprowadza wskaźnik C/L do realniejszej wysokości (punkt E). Równowaga *steady*

49 T. Tokarski, *Postęp techniczny a wzrost gospodarczy w modelach Solowa i Lucasa*, „*Ekonomista*” 1998, nr 2-3, s. 288; E. Helpman, *The Mystery of Economic...*, op. cit. s. 14.

50 N. G. Mankiw, D. Romer, D. N. Weil, *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, „*Quarterly Journal of Economics*” 1992, t. 107, nr 2, s. 432.

51 D. Holtz-Eakin, *Solow and the States: Capital Accumulation, Productivity and Economic Growth*, NBER Working Paper nr 4144, Cambridge 1992, s. 3.

state opisywana jest jako stan, w którym praca, kapitał i produkcja przyrastają w takim samym tempie.

Inny ekonomista neoklasyczny, J. R. Hicks uznawał, że zsumowane oszczędności to po prostu kapitał. Lokowanym czy wypożyczonym za pewną opłatą środkom od strony rzeczowej odpowiada ilość dóbr i usług produkcyjnych, których zakupy i nakłady są rozłożone w czasie⁵².

W ujęciu neoklasycznym ekonomiści starają się ujmować kapitał jako jeden czynnik wytwórczy – o charakterze homogenicznym i ciągłym. Pozwala to na wykorzystanie go do włączenia do funkcji produkcji i modelowania. W funkcji $Q = f(C, L)$ zmienna (C) oznacza jedno, jednorodne i mobilne dobro kapitałowe, którego powiększanie prowadzi do wzrostu produkcji, podobnie wzrost ilości pracy (L).

Kapitał analizowany z perspektywy neoklasycznej wymaga wykorzystania jednej z trzech kluczowych konstrukcji⁵³:

1. Realny zwrot z kapitału (stopa procentowa) jest determinowany technicznymi właściwościami malejącej produktywności krańcowej kapitału.
2. Większa ilość kapitału prowadzi do obniżania produktu krańcowego oraz tym samym spadku stopy procentowej. Monotoniczna relacja ze stopą procentową odnosi się również do kapitałochłonności i stabilnego poziomu konsumpcji per capita.
3. Podział dochodów między właścicieli pracy i kapitału jest wynikiem relatywnego niedoboru bądź nadwyżki danego czynnika i jego produktu krańcowego. Cena usług kapitału (stopa procentowa) jest determinowana przez względną rzadkość i produkt krańcowy zagregowanego kapitału, zaś cena pracy przez rzadkość i produkt krańcowy pracy.

Problem z takim ujęciem kapitału pojawia się, gdy uchyli się nierealne założenie o jednorodności kapitału czy o występowaniu tylko jednego rodzaju dobra kapitałowego. Heterogeniczne dobra kapitałowe nie mogą być kwantyfikowane i agregowane w jednostkach fizycznych, muszą być wyrażone w tych samych jednostkach wartości. Kapitał przyjmuje wówczas postać kosztu produkcji. Z tego powodu bardzo ważnym elementem analizy stają się ceny i zagadnienie dystrybucji kapitału.

52 K. Marchewka, *Główne nurty w teorii kapitału*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2000, nr 3, s. 119.

53 A. J. Cohen, G. C. Harcourt, *Retrospectives. Whatever Happened to...*, op. cit., s. 201.

Neoklasyczne ujęcie stopy procentowej jako czynnika równoważącego oszczędności i inwestycje zakwestionował J. M. Keynes. Zmiana stopy oszczędności nie musi prowadzić do zmiany skłonności do inwestowania, gdyż decyzje te są podejmowane na podstawie innych przesłanek i kto inny je podejmuje. Oszczędności są funkcją dochodu, podczas gdy w analizie klasycznej zależą od stopy procentowej i poziomu cen. To, ile środków odkładają i gromadzą podmioty zależy od ich psychologicznej skłonności do oszczędzania, inwestycje zaś uzależnione są od stopy procentowej i od przewidywanej rentowności dodatkowych nakładów kapitału. Wzrost stopy inwestycji powoduje wzrost popytu finalnego, a tym samym dochodu narodowego. Zależność ta jest zwielokrotniana dzięki działaniu mnożnika inwestycyjnego. Osiągnięty poziom produktu społecznego wpływa na rozmiary oszczędności. W ujęciu teorii keynesowskiej w gospodarce nie istnieje mechanizm, który utrzymywałby równość inwestycji i oszczędności (równowagę makroekonomiczną). Ważnym elementem ekonomii keynesowskiej stało się zanegowanie prawa rynków J. B. Saya⁵⁴. W gospodarce nie tylko nie ma tendencji do osiągnięcia stanu równowagi, ale też jeśli taka sytuacja przypadkowo zaistnieje, to nie będzie siłą, która utrzyma ten poziom nawet w krótkim czasie. Równowaga między zagregowanym popytem i podażą może mieć miejsce również wówczas, gdy zdolności wytwórcze nie są w pełni wykorzystane⁵⁵. Zapotrzebowanie na kapitał inwestycyjny nie idzie w parze z zapotrzebowaniem na dobra i usługi. Kapitał transformowany w potencjał wytwórczy nie musi być w pełni wykorzystany. Zaslugą J. M. Keynesa było zwrócenie uwagi na popytowe oddziaływanie kapitału na gospodarkę. Dzięki tym koncepcjom łatwiej można objaśnić dwoistą naturę kapitału: jako kreatora popytu oraz demiurga podaży.

W teoriach permanentnego dochodu F. Modiglianiego i M. Friedmana oszczędności jednostek i gospodarstw domowych są realizowane z myślą o spodziewanym przyszłym dochodzie. Wynika to z faktu, że podmioty te są skoncentrowane na długookresowych możliwościach konsumpcji. Oszczędności są więc wielkością wynikową, która umoż-

54 Rzeczywistość gospodarcza końca XIX i początku XX wieku była źródłem wielu procesów, których na gruncie ekonomii klasycznej czy neoklasycznej nie dało się wytłumaczyć. Niezbędne było stworzenie koncepcji, które objaśniałyby zjawiska nierównowagi, mechanizmy ich występowania oraz trwania w długim okresie.

55 Twierdzenie o niepełnym wykorzystaniu zdolności wytwórczych i zatrudnienia lepiej odzwierciedla realia współczesnej gospodarki niż założenie o ich pełnym wykorzystaniu.

liwia uzyskanie płynnej (zrównoważonej) konsumpcji, w obliczu fluktuacji dochodu⁵⁶. Konsumenci są skłonni do odkładania dzisiejszych wydatków bieżących, w celu osiągnięcia wyższej stopy konsumpcji w przyszłości (dzięki inwestycjom wzrasta dochód). Występuje swoista substytucja między dzisiejszą i przyszłą konsumpcją. Stopa substytucji jest zależna od stopy procentowej⁵⁷. Jednostki dążące do zrównoważenia poziomów swojej konsumpcji teraz i w przyszłości, będą utrzymywać oszczędności na odpowiednim poziomie, pozwalającym na korzystanie z nich, wówczas, kiedy bieżące dochody będą się obniżać. Inwestowanie zgromadzonych środków, a nie ich konsumowanie oznacza kompromis między obecnym i przyszłym standardem życia⁵⁸.

Teorie wygładzenia konsumpcji w czasie nie wyjaśniają jednak dobrze, dlaczego ludzie dobrowolnie nie odkładają odpowiednich sum na dłuższe okresy (wystarczających na utrzymanie stałego poziomu konsumpcji), a programy emerytalne realizowane są pod przymusem. W efekcie stawiania takich pytań powstają teorie, które podważają poprzednie koncepcje, a jednocześnie próbują sprawniej objaśnić determinanty konsumpcji i oszczędności. Teorie behawioralne przedstawiają człowieka jako ceniącego wyżej szybszą gratyfikację niż późniejszą. Stosunkowo niewielkie oszczędności, w stosunku do pożądaných, można tłumaczyć preferowaniem bieżącej konsumpcji ponad odroczoną⁵⁹. Ludzie osiągający określony poziom konsumpcji niechętnie będą godzić się na jej obniżenie, gdy ich dochody spadają. Poza tym ludzie nie chcą być gorsi od innych i porównują się stale z osobami o wyższych dochodach. Wywołuje to w nich dążenie do życia na coraz wyższym poziomie, zwłaszcza gdy ich poziom odniesienia oddala się. Zmniejsza to dobrowolną skłonność do oszczędzania. Konsekwencją ograniczonego strumienia środków odkładanych na emeryturę z motywów indywidualnych jest wprowadzanie państwowych programów emerytalnych⁶⁰.

56 S. G. Beverly, M. Sherraden, *Institutional determinants of saving: implications for low-income households and public policy*, „Journal of Socio-Economics” 1999, t. 28, nr 4, s. 459.

57 R. U. Ayres, *On Growth in Disequilibrium*, „International Journal of Applied Economics and Econometrics” 2001, t. 9, nr 3, s. 348.

58 *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, Commission on Growth and Development, IBRD, WB, Washington 2008, s. 34.

59 G. A. Akerlof, *Makroekonomia behawioralna a funkcjonowanie gospodarki*, „Gospodarka Narodowa” 2003 nr 10, s. 102.

60 A. Graczyk, *Teoria perspektywy i hiperboliczna funkcja dyskonta – implikacje dla teorii konsumpcji*, [w:] *Wybory konsumentów i przedsiębiorców w teorii i praktyce*, (red.) D. Kopycińska, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2009, s. 23-25.

Inwestycje i oszczędności pojawiają się w teoriach jako silne determinanty wzrostu. Gdyby założyć, że stopa oszczędności jest stała w pewnym okresie, a poszczególne kraje różnią się jej wysokością, to oczywiste byłoby stwierdzenie, że kraj akumulujący więcej, czyli osiągający wyższą niż inne stopę oszczędności, będzie miał większe możliwości podniesienia dochodów. Efektem większej akumulacji będzie szybsze powiększanie możliwości wytwórczych oraz generowanie większego produktu w przeliczeniu na jednego zatrudnionego⁶¹. Wysoka stopa oszczędności oznacza, że znaczna część bieżącego dochodu jest wykorzystywana na tworzenie nowego kapitału. Jeżeli jednocześnie występuje niska stopa deprecjacji majątku i przyrostu ludności, to niewielka tylko część odkładanych środków musi być przeznaczana na wymianę starych urządzeń bądź wyposażenie nowych pracowników⁶². Pozostała wartość służy poszerzaniu potencjału wytwórczego.

W teoriach endogenicznych oddziaływanie tempa i rozmiarów akumulacji kapitału na wzrost gospodarczy przebiega za pośrednictwem jednego z czterech kanałów⁶³:

- w warunkach wzrostu zrównoważonego tempa akumulacji czynników produkcji, a zwłaszcza kapitału, określa tempo wzrostu produkcji (przy założeniu stałych korzyści skali);
- inwestycje mogą przyczyniać się do rosnących przychodów skali produkcji;
- inwestycje są też źródłem efektywności operacyjnej – postępu technicznego, co prowadzi do wzrostu dynamiki produkcji globalnej i dochodu;
- znaczącym czynnikiem wzrostu jest dynamika kapitału ludzkiego, ta jednak wynika z poprzednio poczynionych nakładów inwestycyjnych i zgromadzonych oszczędności.

Inną kwestią jest wskazanie źródeł pochodzenia środków zasilających inwestycje. Ekonomiści silnie akcentują zależność między inwestycjami i oszczędnościami krajowymi. Oszczędności, głównie krajowe, są uznawane za jeden z najważniejszych czynników determinujących po-

61 E. C. Prescott, *Needed: A Theory of Total Factor Productivity*, Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department, Staff Report nr 242, Minneapolis 1997, s. 11.

62 G. M. Grossman, E. Helpman, *Endogenous Innovation in the Theory of Growth*, „Journal of Economic Perspectives” 1994, t. 8, nr 1, s. 28.

63 R. Rapacki, *Możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce*, „Ekonomista” 2002, nr 4, s. 478.

mnazanie zasobów i dochodu. Jest to warunek konieczny, choć niewystarczający. Należy pamiętać bowiem o efektywności gospodarowania zgromadzonymi środkami. Równie ważne jest gromadzenie kapitału, jak też jego wykorzystanie, czyli sprawne ekonomicznie inwestowanie. Oszczędności gromadzone przez gospodarstwa domowe są transferowane do sektora przedsiębiorstw, które mogą te środki inwestować i generować zyski. Jest to możliwe dzięki systemowi finansowemu, który kieruje zgromadzone zasoby ku podmiotom potrzebującym zasilania. Dzięki temu kanałowi istnieje pozytywna zależność między rozwojem sektora finansowego a wzrostem gospodarczym⁶⁴.

„Oszczędności są (...) dynamicznym fenomenem: to, co zostało oszczędzone, będzie skonsumowane (wydane) później niezależnie przez kogo, czy przez jednostki, które dokonywały wyrzeczeń czy przez kogoś innego”⁶⁵. Rezultatem systematycznego odkładania konsumpcji jest powstający zasób kapitału – składnik potencjału wytwórczego, który użyty w procesie gospodarowania generować będzie przyrost wartości produkcji oraz dochodów. Istotnym źródłem akumulacji krajowej są oszczędności osobiste ludności. Spadek stopy oszczędności w wielu krajach jest skutkiem zmniejszenia skłonności do oszczędzania na poziomie gospodarstwa domowego⁶⁶. Kapitał może powstawać wówczas, kiedy skłonność do oszczędzania przeważa nad skłonnością do konsumpcji, a potem odłożone środki są odpowiednio wykorzystane.

Kategoria akumulacji łączy w sobie dwa silnie sprzężone procesy: oszczędzanie i inwestowanie. Z jednej strony, akumulacja przedstawiana jest od strony gromadzenia środków do wykorzystania na cele przyszłe, wtedy mierzy się ją przy pomocy wielkości odkładanych zasobów pieniężnych, niewydatkowanych na cele bieżące, na eksploatację. Z drugiej strony, jest to proces powiększania zasobów gospodarczych⁶⁷. W tym celu osiągnięty przez podmiot czy gospodarkę dochód dzielony jest na spożycie i akumulację. Odłożone nadwyżki finansowe mogą być prze-

64 B. Molochy, *Essay on International Financial Crisis and Endogenous Growth Theory*, „International Journal of Economic Sciences and Applied Research” 2009, t. 2, nr 1, s. 12.

65 O. P. Attanasio, *Personal Saving in the United States*, [w:] *International Comparisons of Household Saving*, (red.) J. M. Poterba, NBER, Chicago, London 1994, s. 57.

66 M. G. Perozek, M. B. Reinsdorf, *Alternative Measures of Personal Saving*, „Survey of Current Business” 2002, t. 82, nr 4, s. 22.

67 K. Meredyk, *Sprawność akumulacji na obszarach aktywizowanych*, [w:] *Proces tworzenia kapitału w gospodarce peryferyjnej*, (red.) K. Meredyk, Wyd. UwB, Białystok 2004, s. 43.

kształcane w kapitał. Zwiększenie wolumenu i wartości dóbr kapitałowych, materialnych i niematerialnych składników zasobów gospodarczych, umożliwia wzrost możliwości wytwórczych. O ile inne warunki (głównie popyt) na to pozwalają, umożliwia to powiększenie produkcji, dochodów, nadwyżek. Stopa akumulacji jest zatem silnie związana ze stopą inwestycji. Wyższa stopa oszczędności jest niezbędna, aby stymulować wzrost inwestycji⁶⁸. Wysokie tempo tworzenia kapitału jest możliwe tylko wówczas, gdy towarzyszy mu odpowiednio wysoki poziom krajowych i zagranicznych oszczędności⁶⁹. Jeżeli początkowy zasób kapitałowy danej gospodarki jest niski, wówczas przyspieszona akumulacja jest niezbędna, aby osiągnąć wysoką stopę wzrostu gospodarczego⁷⁰. Środki pochodzące z oszczędzania poza inwestycjami stanowią również źródło finansowania rezerw pieniężnych, zapasów wyrobów gotowych i środków do produkcji. Akumulacja przekształca część zasobów społecznych w dobra kapitałowe, które umożliwiają zwiększenie produkcji dóbr i usług do konsumpcji w przyszłości.

W wielu modelach wzrostu gospodarczego pojawia się stopa inwestycji, jako siła sprawcza, jako istotna zmienna wpływająca na powiększanie dochodów w krótkim bądź długim okresie. Koncepcje te bazują na ujęciu podażowym, kiedy inwestycje umożliwiają powiększanie potencjału wytwórczego i produkcji – zakładając, że popyt będzie odpowiedni, by możliwości wytwórcze były wykorzystane. W teoriach opartych na myśli keynesowskiej podniesienie stopy inwestycji w krótkim okresie zwiększa popyt globalny i napędza wzrost.

Na przykład w modelu Harroda-Domara próbowano pogodzić efekty popytowe i podażowe. Autorzy Roy F. Harrod i Evsey D. Domar wykorzystali ujęcie keynesowskie i zakładali, że w krótkim czasie wydatki inwestycyjne powiększają sumę wydatków globalnych i generują wzrost dochodów kanałem popytowym. W długim okresie dołącza do

68 D. M. Gordon, *Putting the horse (back) before the cart: disentangling the macro relationship between investment and saving*, [w:] *Macroeconomic policy after the conservative area. Studies in Investment, Saving and Finance*, (red.) G. A. Epstein, H. M. Gintis, World Institute for Development Economics Research UNU, Cambridge University Press, Cambridge 1995, s. 61.

69 D. Lim, *Explaining Economic Growth. A New Analytical Framework*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, UK-Brookfield, US 1996, s. 78.

70 R. G. King, S. T. Rebelo, *Transitional Dynamics and Economic Growth in the Neoclassical Model*, „American Economic Review” 1993, t. 83, nr 4, s. 909.

tego efekt podażowy – wydatki inwestycyjne skierowane są na określone dobra kapitałowe, które powiększają potencjał wytwórczy⁷¹. Powiększanie dochodu jest wynikiem wzrostu nakładów inwestycyjnych oraz efektywności ich wykorzystania. Z drugiej zaś strony, zapewnienie odpowiedniego strumienia środków finansowych w powiązaniu ze skłonnością do oszczędzania generuje przyrosty popytu, które umożliwiają wykorzystanie stworzonych w dłuższym okresie zasobów.

Kluczową kategorią implikującą rozwój, zwłaszcza w długim okresie, staje się skłonność do akumulacji wewnętrznej oraz skala mobilizacji kapitału zagranicznego⁷². Jeśli kapitał zgromadzony w kraju jest stosunkowo niewielki, w pewnych warunkach uzupełnić go mogą środki z zagranicy. Jednak najważniejsze wciąż pozostają strumienie zasilania wewnętrznego. Głównym źródłem kreowania kapitału są oszczędności krajowe (najbardziej znana zależność to paradoks Feldsteina-Horioki). Inwestycje w gospodarkach są finansowane głównie z oszczędności wewnętrznych. Między tymi wielkościami obserwowana jest silna korelacja i to również w warunkach działania wielu różnych czynników. Przeczy to powszechnie przyjmowanemu założeniu o doskonałej mobilności kapitału w gospodarce światowej⁷³. Badania wskazują, że w wyżej rozwiniętych gospodarkach zależność między inwestycjami i oszczędnościami krajowymi jest silniejsza oraz skala mobilności kapitału jest relatywnie mniejsza. Natomiast w krajach słabiej rozwiniętych korelacja jest słabsza i silniejsze są też przepływy kapitału zagranicznego⁷⁴. Próbowano odnaleźć źródła tej sprzeczności. Przedstawia się kilka argumentów, które po części tłumaczą przyczyny tego paradoksu. Warto wymienić⁷⁵:

- ograniczenia w bilansie obrotów z zagranicą (granica odchyień inwestycji od krajowych oszczędności);

71 H. Hagemann, *Solow's 1956 Contribution in the Context of the Harrod-Domar Model*, „History of Political Economy” 2009, t. 41, Suppl. 1, s. 69.

72 Ch. Zhao, J. Du, *Capital Formation and Economic Growth in Western China*, „The Chinese Economy” 2009, t. 42, nr 6, s. 10.

73 S. H. Kim, *The saving-investment correlation puzzle is still a puzzle*, „Journal of International Money and Finance” 2001, t. 20 (7), s. 1028.

74 P. Misztal, *The Feldstein-Horioka Hypothesis in Countries with Varied Levels of Economic Development*, „Contemporary Economics” 2011, t. 5, nr 2, s. 26.

75 M. Jakubiak, *Oszczędności i inwestycje w Europie Środkowej*, „Gospodarka Narodowa” 1999, nr 11-12, s. 2-3.

- rozmiary firm w danym kraju a mobilność kapitału; do światowych rynków mają dostęp jedynie duże przedsiębiorstwa;
- istnienie regulacji na rynkach finansowych, wynikających z konieczności minimalizowania ryzyka w przypadku inwestorów (ograniczenia instytucjonalne);
- występowanie takich struktur gospodarczych, które wpływają na wysoki poziom inwestycji i oszczędności.

Piotr Misztal wskazuje, że relatywnie wysoka zależność między inwestycjami i oszczędnościami w rozwiniętych gospodarkach w warunkach wysokiej mobilności kapitału oznacza jednocześnie silny i dodatni związek pomiędzy zmianami deficytu budżetowego i deficytu obrotów bieżących w tych krajach. Występuje zależność między środkami/instrumentami wykorzystywanymi przez państwo w celu osiągnięcia równowagi wewnętrznej i zewnętrznej. Działania na rzecz utrzymania czy zmniejszenia deficytu budżetowego wpływają silnie na ograniczanie nierównowagi w bilansie obrotów bieżących⁷⁶.

Francesca di Iorio i Stefano Fachin przeprowadzili badania nad korelacją oszczędności i inwestycji w krajach OECD. Przyjęto do analizy dane z 18 krajów z lat 1970–2007. Okazało się, że ten związek potwierdził się w 10 spośród nich. Autorzy wysunęli przypuszczenie, że brak związku w przypadku pozostałych krajów jest wynikiem procesów liberalizacji finansowej⁷⁷.

Inne badania dotyczące wpływu integracji na korelację inwestycji i oszczędności przeprowadzone dla krajów Unii Europejskiej pokazały, że usuwanie instytucjonalnych barier mobilności kapitału jest silnym bodźcem na rzecz osiągnięcia integracji finansowej. Sprawilo to, że korelacja między krajowymi inwestycjami i krajowymi oszczędnościami nie jest już tak silna, jak przedstawiał Ch. Y. Horioka. Istnienie granic nie jest taką barierą w przepływie kapitału, silniej działają odległość i różnice językowe⁷⁸ – to one podnoszą koszty współpracy⁷⁹.

76 P. Misztal, *The Feldstein-Horioka Hypothesis...*, op. cit., s. 27.

77 F. di Iorio, S. Fachin, *Savings and Investments in the OECD: a panel cointegration study with a new bootstrap test*, DSS Empirical Economics and Econometrics Working Papers Series, „Sapienza” Università di Roma 2012, nr 2, s. 23-24.

78 W świetle rozważań podjętych w pracy wydaje się, że najistotniejszą barierą są różnice instytucjonalne między gospodarkami, dotyczące rozwiązań formalnych i nieformalnych.

79 J. Hericourt, M. Maurel, *A New Look at the Feldstein-Horioka Puzzle: A „European-Regional” Perspective*, „Brussels Economic Review” 2006, t. 49, nr 2, s. 166.

Kolejne zagadnienie związane z tworzeniem kapitału opisał R. Lucas. Dotyczy ono stosunkowo niewielkiego strumienia kapitału napływającego do krajów słabo rozwiniętych. Jest to tzw. paradoks Lucasa⁸⁰. Zgodnie z tą teorią kapitał powinien napływać do gospodarek, które odnotowują mniejszy kapitał na jednego zatrudnionego w porównaniu do kraju eksportującego kapitał. Robert E. Lucas wyliczył, że np. Stany Zjednoczone osiągały w 1985 r. dochód per capita 15 razy wyższy niż Indie. Dysproporcja ta jest efektem różnic w intensywności kapitałowej, stąd stopa zwrotu z kapitału w Indiach powinna być 58 razy wyższa niż w USA. Tak duża różnica powinna być silnym bodźcem zachęcającym do masowych inwestycji w Indiach. Tymczasem w tamtym okresie nie obserwowano dużych przepływów kapitału z USA do Indii⁸¹. Wyjaśnienie paradoksu nie jest łatwe. Tłumaczy się to różnicami strukturalnymi, instytucjonalnymi, luką technologiczną, brakami czynników wytwórczych⁸².

Poza rozstrzygnięciami dotyczącymi kwestii determinant kreacji kapitału pozostaje również odpowiedź na pytanie o optymalne tempo akumulacji kapitału. Czy gospodarka jest w stanie w długim okresie osiągać wysokie tempo przyrostu zasobów kapitałowych? I jeśli tak, to jakie tempo można uznać za wystarczające? Mieczysław Dobija porusza zagadnienie transferu energii, aby pokazać, iż istnieje granica wzrostu zasobów kapitałowych. Według tego autora występuje naturalna stopa wzrostu kapitału w wysokości 8%⁸³. Jej wysokość wynika z czynników naturalnych, które w automatyczny sposób oddziałują na wszystkie rzeczy materialne i ludzi. Kapitał podlega działaniu⁸⁴:

80 R. E. Lucas, *Why Doesn't Capital Flow From Rich to Poor Countries?*, „American Economic Review” 1990, t. 80, nr 2.

81 Lucas próbował to wyjaśniać znacznie niższą wydajnością pracy (5 razy niższą w Indiach niż w USA). Przeliczył też intensywność kapitałową na efektywne jednostki pracy i otrzymał jedynie 5 razy wyższy wskaźnik intensywności. Mimo, że różnica jest mniejsza, to i tak nie wyjaśnia, dlaczego kapitał nie płynął w kierunku Indii. E. Helpman, *The Mystery of Economic Growth...*, op. cit., s. 16-17.

82 J. Y. Lin, *Economic Development and Structural Change*, Paper presented at the conference „Challenges and Strategies for Promoting Economic Growth” Banco de Mexico, Mexico City 2009, s. 11; <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1104785060319/598886-1104852366603/599473-1223731755312/MexicoSpeech-Oct-20-2009.pdf>, [dostęp: 28.07.2012].

83 M. Dobija, *Gospodarka jako gra...*, op. cit., s. 22.

84 B. Kurek, *Identyfikacja stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu i estymacja jej rozmiaru*, [w:] *Teoria pomiaru kapitału i zysku...*, op. cit., s. 51-52.

- zasady zachowania kapitału – kapitał nie znika, zmienia tylko postać, w przedsiębiorstwie wartość zasobów powinna być utrzymywana – stanowi to bazę poziomu produkcji; zmniejszenie/zwiększenie kapitału jest możliwe jedynie przy współdziałaniu otoczenia;
- zasady dyfuzji kapitału – następuje ciągła zmiana formy kapitału (rozpraszanie) od potencjału wyższego do niższego. Jest to związane z ryzykiem, bez niego nie mogłyby być osiągnięte wysokie dochody (premia za ryzyko).

Prawa te oddziałują na zależność kapitał-otoczenie oraz kształtują uczestnictwo kapitału w procesach wytwarzania wartości. Transformacja różnych form kapitału umożliwia osiągnięcie jego przyrostu. Bez wzajemnych relacji między tym zasobem a innymi czynnikami współtowarzyszącymi w procesach realnych niemożliwe byłoby powiększenie kapitału. Otoczenie jest źródłem potencjalnych korzyści ekonomicznych.

Bartosz Kurek szacował premię za ryzyko związane z wykorzystaniem kapitału w trzech obszarach: w przedsiębiorstwie, na rynku kapitałowym i z kapitału ludzkiego. Uzyskał wyniki oscylujące wokół 8%. Wykazał, że w średnich warunkach ryzyka taka wielkość powinna być stosowana do określenia stopy zwrotu z aktywów spółek akcyjnych notowanych na giełdach papierów wartościowych, stopy zwrotu z inwestycji w akcje spółek notowanych na giełdzie oraz stopy zwrotu z kapitału ludzkiego w kontekście ustawowych płac minimalnych⁸⁵. Oznacza to jednocześnie potencjalny wzrost rozmiarów kapitału w gospodarce.

1.3. DYNAMIKA I STRUKTURA PROCESÓW TWORZENIA KAPITAŁU W POLSCE

Celem każdej gospodarki jest osiągnięcie trwałego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego w długim okresie. Aby to uzyskać, niezbędny jest adekwatny poziom inwestycji. Oznacza to nie tylko konieczność podniesienia stopy inwestycji, ale także wzrostu ich efektywności. Kraje o niższej stopie inwestycji mogą osiągnąć wyższą dynamikę dochodów, gdy sprawniej, bardziej efektywniej wykorzystują będą swoje zasoby kapitałowe.

85 Ibidem, s. 55.

W krajach wysoko rozwiniętych odnotowywana obecnie stopa inwestycji jest wystarczająco wysoka, aby utrzymać tempo wzrostu gospodarczego na poziomie podobnym do długookresowego. Jeśli w grę wchodzi przyspieszenie wzrostu dochodu, tak jak w krajach o niższym poziomie rozwoju, wówczas niezbędne jest podniesienie relacji inwestycji do PKB, a także wzrost efektywności inwestycji. Kraj, który odnotowuje niski poziom wydajności pracy i produktywności kapitału, może dzięki wysokiej stopie inwestycji zwiększyć dynamikę produktywności nakładów i zmniejszyć dystans w stosunku do gospodarek o wyższym produkcie w przeliczeniu na jednostkę nakładów⁸⁶. Ponadto, nowy kapitał może prowadzić do lepszej organizacji pracy, zarządzania, zwłaszcza jeżeli jest uwiązany w części aktywnej majątku.

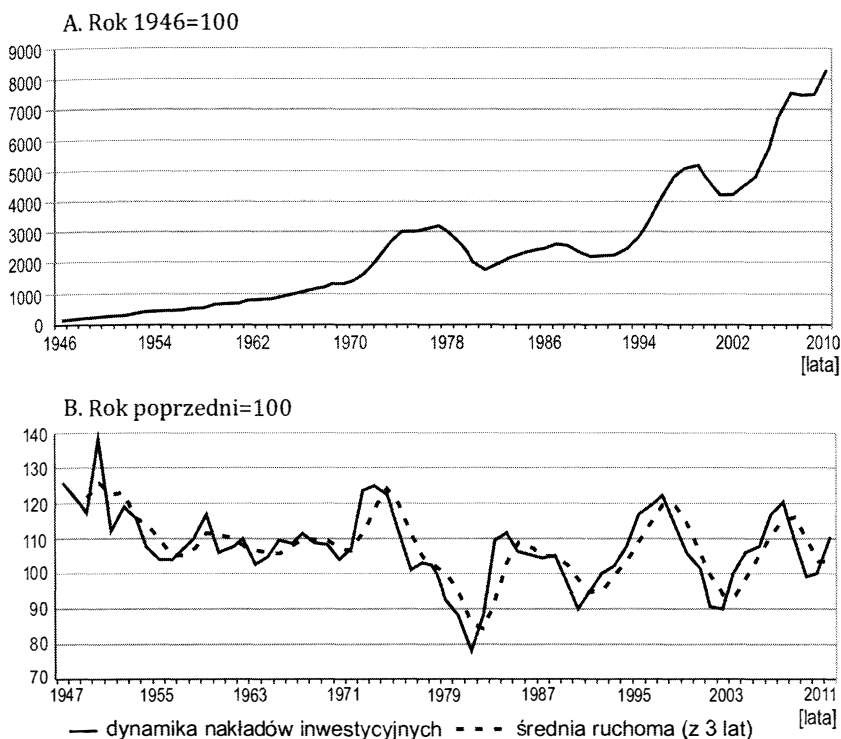
W początku drugiego dziesięciolecia XXI wieku nakłady inwestycyjne są ponad 80 razy większe niż tuż po wojnie (prawie 13 razy więcej niż w 1960 r., ponad 6 razy więcej niż w 1970 r. i 3,6 razy więcej niż w 1990 r.) – wykres 1.2A. Obserwowane jest jednak duże zróżnicowanie dynamiki inwestycyjnej. W okresie powojennym wyróżnić można wyraźnie okresy, kiedy nakłady inwestycyjne intensywnie rosły oraz takie, gdy wielkość strumieni środków zasilających zasoby kapitałowe zmniejszała się (wykres 1.2A). Cykliczność zmiany tempa nakładów inwestycyjnych jest wyraźniej widoczna począwszy od lat siedemdziesiątych. Wyróżnić można kilka pełnych cykli inwestycyjnych z występującymi naprzemiennie fazami wzrostu i spadku dynamiki inwestycyjnej (tabela 1.4).

W okresie powojennym do końca lat sześćdziesiątych tempo inwestowania było wysokie i względnie wyrównane. Silna ekspansja inwestycyjna nastąpiła wraz z początkiem lat siedemdziesiątych. W 1978 r. inwestycje wzrosły do poziomu 250% nakładów z 1970 r. Wspólną cechą rozwoju gospodarek komunistycznych były wysokie stopy inwestycji oraz oszczędności, co skutkowało wysokim tempem akumulacji zasobów kapitałowych. Polskę i inne kraje bloku komunistycznego cechowała duża zdolność mobilizowania oszczędności krajowych i transferowania ich w inwestycje⁸⁷. Oczywiście należy zwrócić uwagę na to, że duża część tych oszczędności miała charakter przymusowy.

86 R. R. Nelson, *The Sources of Economic Growth...*, op. cit., s. 17.

87 W. M. Orłowski, *W pogoni za straconym czasem. Wzrost gospodarczy w Europie Środkowo-Wschodniej 1950–2030*, PWE, Warszawa 2010, s. 75.

Wykres 1.2. Dynamika nakładów inwestycyjnych w gospodarce polskiej w latach 1947–2011 (ceny stałe)



Źródło: dane z *Roczników Statystycznych GUS-u* z lat 1960–2012.

Tabela 1.4. Cykle inwestycyjne w gospodarce polskiej

Kolejność cykli	Faza	Cała gospodarka	Przemysł
I cykl	ekspansja	do 1959	do 1962
	hamowanie	1960–1964	1963–1964
II cykl	ekspansja	1965–1967	1965–1968
	hamowanie	1968–1970	1969–1970
III cykl	ekspansja	1971–1973	1971–1973
	hamowanie	1974–1981	1974–1981
IV cykl	ekspansja	1982–1984	1982–1984
	hamowanie	1985–1991	1985–1992
V cykl	ekspansja	1992–1997	1993–1996
	hamowanie	1998–2002	1997–2002
VI cykl	ekspansja	2003–2008	2003–2008
	hamowanie	2009–	2009–

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Lissowska, *Fluktuacje inwestycji w gospodarce polskiej*. Monografie i Opracowania nr 419, SGH, Warszawa 1996, s. 46 oraz danych GUS-u.

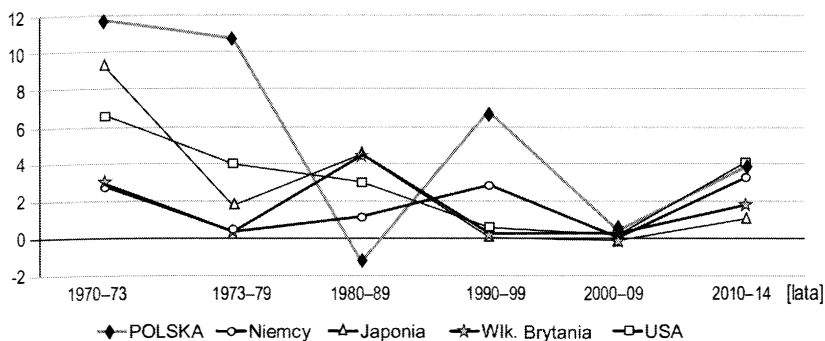
W późniejszym okresie spadki nakładów inwestycyjnych (od końca lat siedemdziesiątych) były na tyle głębokie, że osiągnięcie podobnego, jak we wcześniejszym okresie, poziomu zajęło prawie 20 lat (wykres 1.2A). Od początku transformacji systemowej odnotowywano przyspieszenie dynamiki inwestowania (dodatkowo tempo od 1992 r.). Poza latami 2001–2002 (niewielki spadek również w 2009 r.) nakłady inwestycyjne sukcesywnie rosły. Efektem ostatniej ekspansji inwestycyjnej było osiągnięcie w 2011 r. poziomu inwestycji stanowiącego prawie 360% nakładów z 1990 r.

Wydaje się, że zmienność dynamiki inwestycyjnej w Polsce jest większa w porównaniu do krajów wysoko rozwiniętych. Potwierdzają to po części dane empiryczne (wykres 1.3). W wybranych okresach charakterystycznych dla rozwoju gospodarki światowej początkowo Polska odnotowywała wyższą przeciętną stopę wzrostu inwestycji rocznie (od 1970 do 1979). Jednak jest to okres, w którym coraz silniej ujawniały się deformacje strukturalne, czego skutkiem była sytuacja gospodarcza utrzymująca się w kraju przez następne 10 lat. Ten okres, to lata stagnacji, niewielkiej dynamiki inwestycji i prób powolnych zmian struktury gospodarczej. Spadki tempa inwestowania sięgnęły nawet ponad 20% w stosunku do roku poprzedniego (w 1981 r.). Jak pisał W. M. Orłowski: „System komunistyczny, choć początkowo zapewniał stosunkowo wysokie stopy oszczędności i inwestycji, z czasem na skutek słabnięcia reżimów komunistycznych okazał się niezdolny do utrzymania tych stóp na poziomie występującym w porównywalnych gospodarkach rynkowych. Jednocześnie następował stopniowy spadek efektywności inwestycji i produktywności kapitału, który doprowadził do ogromnego załamania się tych wskaźników podczas chronicznego kryzysu lat osiemdziesiątych”⁸⁸.

Skutkiem tego marazmu inwestycyjnego był m.in. fakt, iż w 1989 r. nakłady inwestycyjne stanowiły jedynie 87% wydatków na te cele dokonywanych dziesięć lat wcześniej. Wydatki inwestycyjne przez następne 2 lata miały jeszcze spadać (szok transformacyjny), aby w 1991 r. osiągnąć poziom 75% strumienia nakładów inwestycyjnych z 1979 r. W ramach istniejącego w latach osiemdziesiątych układu instytucjonalnego, rozwój stał się niemożliwy i dopiero głębokie przemiany ustrojowe zainicjowały korzystniejszy klimat do inwestowania i odnotowano przyspieszenie procesu tworzenia kapitału.

88 Ibidem, s. 88.

Wykres 1.3. Średnie roczne tempo zmian nakładów inwestycyjnych na środki trwałe w Polsce i wybranych krajach OECD w latach 1970–2014*



* prognozy i szacunki OECD.

Źródło: *OECD Historical Statistics 1970–2000*, OECD, Paris 2001, s. 57; *OECD Economic Outlook 92 database* [dostęp 15.02.2013] oraz obliczenia własne na podstawie danych z *Roczników Statystycznych GUS-u* z lat 1979–2011.

Dane dotyczące nakładów inwestycyjnych pochodzące z krajowej statystyki nie są w pełni wiarygodne i porównywalne z danymi z innych krajów, zwłaszcza wysoko rozwiniętych. Wynika to z kilku problemów i różnic w metodologii⁸⁹:

- występowania odmiennej struktury relatywnych cen w krajach byłego bloku komunistycznego i krajach o gospodarce rynkowej;
- zawyżanie cen dóbr inwestycyjnych i jednocześnie zaniżanie cen dóbr konsumpcyjnych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, a także zawyżanie samych wydatków inwestycyjnych oraz zaniżanie całkowitych wydatków konsumpcyjnych;
- wykorzystywanie do obliczeń cen krajowych, bieżących, a nie cen międzynarodowych.

Powyższe przyczyny nie pozwalają na pełną analizę wskaźników makroekonomicznych osiągniętych przez kraje Europy Środkowo-Wschodniej przed 1990 r. i bezpośrednie porównywanie ich z wynikami gospodarek rynkowych. Dane te wymagają odpowiedniej obróbki, przeszacowań, by były urealnione⁹⁰.

⁸⁹ Ibidem, s. 77–81.

⁹⁰ W. M. Orłowski w swoich badaniach dane dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej odniósł do kraju wzorcowego o gospodarce rynkowej. Chodziło o znalezienie kraju o podobnym poziomie rozwoju, strukturze produkcji, o zbliżonym punkcie startu. Gdyby nie różnice polityczne – kraje te (badany kraj i drugi kraj – jego wzorzec) mogłyby rozwijać się w podobny sposób. W. M. Orłowski, *W pogoni za straconym czasem...*, op. cit., s. 69.

Tabela 1.5. Szacunki stopy inwestycji i tempa wzrostu zasobów kapitałowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w porównaniu do wzorców* w latach 1950–1989 (ceny międzynarodowe 1990)

Wyszczególnienie	1950–1959	1960–1969	1970–1979	1980–1989	1950–1989
Stopa inwestycji [inwestycje jako % PKB]					
Czechosłowacja	21,3	22,2	21,4	15,3	20,1
Węgry	19,1	19,1	18,7	12,6	17,4
<i>Wzorzec środkowoeuropejski</i>	17,6	22,2	24,3	21,5	21,4
Bułgaria	25,1	19,7	14,8	12,3	18,0
Jugosławia	28,0	26,9	22,7	17,1	23,7
Rumunia	24,5	21,3	17,3	12,9	19,0
<i>Wzorzec śródziemnomorski</i>	20,2	24,0	23,8	20,7	22,2
Polska	21,7	17,3	17,6	12,4	17,2
<i>Wzorzec dualistyczny</i>	19,7	23,1	22,5	19,7	21,3
ZSRR	30,2	24,5	17,4	15,7	22,0
Średnioroczne tempo wzrostu kapitału					
Czechosłowacja	4,0	3,4	3,1	1,7	3,1
Węgry	3,7	3,1	3,0	1,4	2,9
<i>Wzorzec środkowoeuropejski</i>	4,4	4,5	4,4	2,0	3,9
Bułgaria	5,1	3,8	3,0	2,0	3,5
Jugosławia	5,2	4,5	4,4	3,0	4,3
Rumunia	5,1	3,8	3,7	2,1	3,7
<i>Wzorzec śródziemnomorski</i>	5,1	5,7	5,3	3,1	4,8
Polska	4,1	2,7	3,5	1,6	3,0
<i>Wzorzec dualistyczny</i>	4,2	4,3	3,7	3,0	3,8
ZSRR	5,6	3,6	2,5	2,1	3,5

* wzorzec środkowoeuropejski – Austria; wzorzec śródziemnomorski – średnia z Hiszpanii, Portugalii i Grecji; wzorzec dualistyczny – średnia z Włoch i Hiszpanii.

Źródło: W. M. Orłowski, *W pogoni za straconym czasem...*, op. cit., s. 82, 70-71.

Po odpowiednich dostosowaniach obliczone stopy inwestycji okazały się znacznie niższe od oficjalnie podawanych w statystyce publicznej (por. tabela 1.5). Stopa inwestycji w Polsce w okresie 1950–1989 była niższa o 4 punkty procentowe niż wykazywana w kraju wzorcowym (skonstruowanym na zasadzie podobieństwa struktur i poziomu rozwo-

ju). Również dynamika nakładów inwestycyjnych była w Polsce niższa o 0,8 p.p. niż we wzorcu dualistycznym (tabela 1.5). Podobnie zresztą w pozostałych krajach Europy Środkowo-Wschodniej poddawanych analizie – ich wyniki po urealnianych przeszacowaniach okazały się niższe niż w krajach, które w punkcie startu miały podobnie rozwiniętą gospodarkę, a przyjęły rynkową opcję rozwoju.

Mimo więc oficjalnie wysokich nakładów inwestycyjnych okazywały się one relatywnie małe w zestawieniu z wynikami krajów o gospodarce rynkowej. Ponadto, Polska i inne kraje Bloku Wschodniego były obciążone niedostosowaniem rozwojowym zasobów kapitałowych. Zmiana tego stanu wymagała realizacji dużych nakładów. Musiały mieć przy tym odpowiednią strukturę. W przeciwnym razie (jak wskazuje nieodległa historia) stałyby się hamulcem, balastem dla gospodarki, a nie czynnikiem pobudzającym wzrost. Do połowy lat dziewięćdziesiątych w Polsce występowały liczne deformacje strukturalne powstałe jeszcze w warunkach gospodarki administrowanej. Można wśród nich wymienić następujące⁹¹:

- wydłużenie cykli budowlanych w wyniku niedoborów środków finansowych w procesie inwestycyjnym (stąd niska sprawność inwestycji);
- nadmierne gromadzenie środków obrotowych w stosunku do wielkości normatywnych;
- bezrobocie utajone;
- niski stopień wykorzystania potencjału kapitałowego (majątku trwałego).

Początkowy okres transformacji ustrojowej charakteryzował się jeszcze spadkową dynamiką inwestycji i niekorzystną strukturą nakładów inwestycyjnych. Wysoki stopień zużycia majątku, nieprawidłowe gospodarowanie zasobami kapitałowymi spowodowały, że niemożliwe było osiągnięcie dalszego wzrostu gospodarczego bez głębokiej restrukturyzacji zasobów wytwórczych. Przełom inicjujący powolny wzrost nastąpił w 1992 r. Przyspieszenie zmian modernizacyjnych nastąpiło głównie w wyniku ekspansji małych i średnich przedsiębiorstw. Jak pisał M. G. Woźniak, było to opóźnionym efektem aktywnych dostosowań

⁹¹ P. Glikman, *Geneza deformacji strukturalnych w okresie transformacji*, „*Ekonomista*” 2002, nr 4, s. 526.

przedsiębiorstw, polityki pobudzania popytu, poprawy klimatu inwestycyjnego⁹².

Koniec lat dziewięćdziesiątych XX wieku zaznaczył się spadkową tendencją w działalności inwestycyjnej. Boom gospodarczy początkowych lat dziewięćdziesiątych znacznie osłabł. Wydaje się, że wystąpił proces zmniejszania się potencjału inwestycyjnego przedsiębiorstw. Spadła rentowność i intensywność inwestowania⁹³. Od końca 2002 r. nastąpił stopniowy wzrost aktywności gospodarczej i inwestycyjnej, a od 2003 r. gospodarka polska weszła w fazę wzrostową koniunktury. W 2009 r. na działalności inwestycyjnej Polaków swoje piętno odcisnął kryzys gospodarczy i odnotowano tempo ujemne. W 2011 r. dynamika nakładów inwestycyjnych była dodatnia (+10,6%)⁹⁴, ale 2012 r. przyniósł kolejne obniżenie tempa (0,9% w firmach objętych badaniem GUS-u)⁹⁵.

Zmiany aktywności inwestycyjnej prześledzić można wykorzystując w tym celu stopę inwestycji. Udział inwestycji w PKB od początków transformacji w Polsce ma tendencję w niewielkim stopniu rosnącą. Średnia stopa inwestycji za ten okres wynosiła jedynie 19,8% PKB⁹⁶. Obserwowane są spore odchylenia od linii trendu (od +4 p.p. do -5 p.p.) (wykres 1.4).

Podobnie jak w przypadku zmiennej dynamiki nakładów inwestycyjnych, również stopa inwestycji brutto w Polsce ulega wahaniom cyklicznym. W okresie od początku transformacji systemowej utrzymywała się zmienna, lecz stosunkowo niska stopa inwestycji. W latach 1991–1993 udział nakładów inwestycyjnych brutto na środki trwałe w PKB (w cenach bieżących) obniżył się z 19,5% do 15,9%. W okresie 1994–1999,

92 M. G. Woźniak, *Spójność społeczno-ekonomiczna a wzrost gospodarczy. Wnioski dla Polski z doświadczeń Unii Europejskiej*, [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. 13.

93 D. Miłaszewicz, A. Lozano Platonoff, S. Sysko-Romańczuk, *Wzrost gospodarczy a potencjał inwestycyjny przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2002, nr 10, s. 48–49.

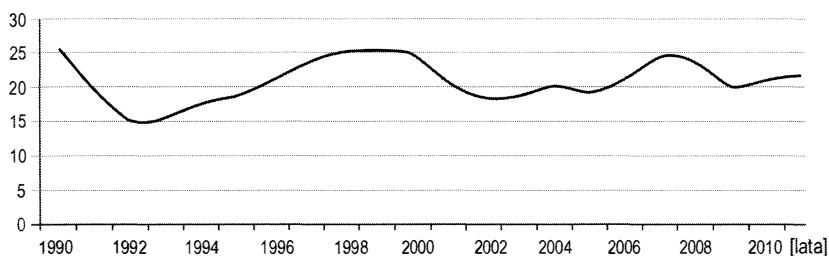
94 *Środki trwałe w gospodarce narodowej w 2011 roku*, GUS, Warszawa 2012, s. 23.

95 Podmioty gospodarcze prowadzące księgi rachunkowe (powyżej 49 osób); bez rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa, działalności finansowej i ubezpieczeniowej oraz szkół wyższych. *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju w lutym 2013 r.*, GUS, Warszawa 2013, s. 62.

96 obliczenia własne na podstawie: *OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD, Paris 2010.

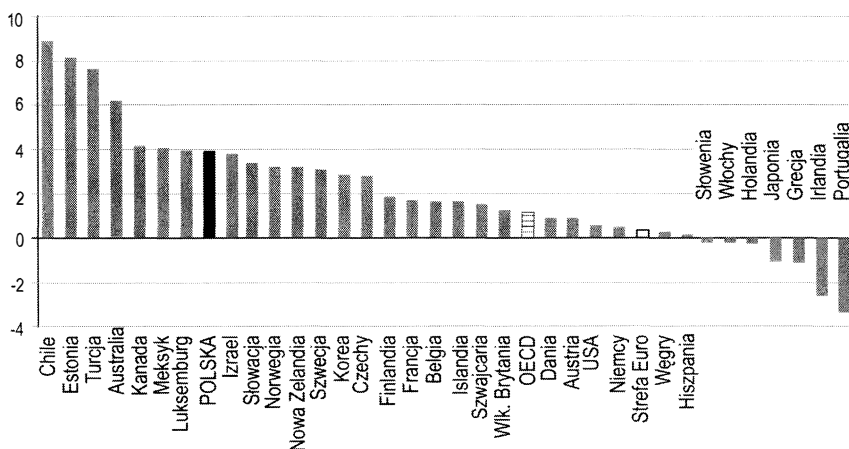
dzięki złagodzeniu akumulacyjnej bariery rozwoju gospodarczego, stopa inwestycji wzrosła z 17,9% do 24,0%, by z kolei w następnych latach obniżyć się do 18,2% PKB w latach 2003–2005. Wzrost rozpoczął się od 2006 r. Jednak aktualna stopa inwestycji w Polsce nie może być uznawana za taką, która tworzy względnie stabilne podstawy do trwałego i szybkiego wzrostu gospodarczego (stopa inwestycji w 2011 r. wynosiła 21,7% PKB), (tabela 1.6). Niezbędne wydaje się podniesienie tej stopy przynajmniej o 3–4 punkty procentowe.

Wykres 1.4. Stopa inwestycji brutto w Polsce w latach 1990–2011 [% PKB]



Źródło: *World Development Indicators, World DataBank*; <http://data.worldbank.org/indicator> [Data dostępu: 18.02.2013]; obliczenia własne na podstawie: *Quarterly National Accounts*, OECD, Paris 2012, nr 2, s. 226.

Wykres 1.5. Średnie tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w krajach OECD w latach 2000–2012 [%]



Źródło: *OECD Economic Outlook 2012*, t. 92 (2), OECD, Paris 2012, s. 211.

Tabela 1.6. Stopa inwestycji brutto* w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych w latach 1965–2011

Kraj	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
USA	19,7	19,8	18,7	18,9	19,2	17,7	18,7	19,8	20,7	19,8	17,2	18,9	20,6	21,9	21,8
Japonia	31,9	32,4	35,4	36,8	37,6	39,0	35,8	35,5	38,1	37,3	32,8	31,8	30,8	30,9	32,5
Kanada	26,0	26,7	23,8	22,8	23,6	21,6	22,6	22,7	24,1	25,9	25,2	24,8	23,9	23,0	24,8
Niemcy	28,5	26,5	23,0	24,4	26,1	27,6	26,7	25,9	25,2	22,0	19,8	21,5	20,9	21,1	24,7
Francja	24,9	25,7	25,5	25,1	26,1	26,9	26,2	26,4	27,2	28,1	23,5	25,4	24,4	23,2	23,7
Włochy	20,0	19,6	20,5	20,3	21,7	27,4	24,9	24,0	27,2	30,1	23,9	26,9	24,9	24,1	24,7
Wlk. Bryt.	19,7	19,2	19,8	20,4	19,9	19,5	19,1	18,5	21,9	22,1	18,6	20,3	19,8	19,5	19,7
Polska	(*)	(*)	25,2	26,3	25,0	24,6	28,9	31,7	36,3	38,7	36,7	36,9	33,3	31,8	29,0

cd. Tabela 1.6.

Kraj	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
USA	20,0	20,9	18,4	18,4	21,2	20,1	19,4	18,9	18,4	18,2	16,9	15,3	15,6	16,6	18,2
Japonia	32,2	31,1	29,9	28,1	28,0	28,2	27,8	28,7	30,6	31,8	32,8	32,5	31,1	29,9	28,0
Kanada	23,4	24,5	19,1	19,3	20,1	20,2	20,6	21,7	22,5	23,0	20,7	19,0	18,1	18,2	18,9
Niemcy	25,0	23,2	22,0	22,4	22,2	21,7	21,8	21,7	22,6	23,4	24,4	25,7	25,1	24,0	22,5
Francja	24,2	21,7	21,9	19,9	19,0	18,9	19,6	20,2	21,4	22,3	22,5	21,5	19,8	17,1	17,7
Włochy	27,0	24,7	23,5	21,8	22,9	22,5	20,9	21,0	21,5	21,3	21,0	20,5	19,4	18,8	19,0
Wlk. Bryt.	16,8	15,1	15,5	16,4	17,3	17,2	17,1	18,0	20,3	21,0	19,2	16,1	15,4	15,1	16,7
Polska	26,4	18,5	28,0	25,0	26,3	27,7	28,9	28,8	32,6	38,5	27,5	21,5	23,4	15,1	16,7

Zdigitalizowano i udostępniono w ramach projektu pn.

Rozbudowa otwartych zasobów naukowych Repozytorium Uniwersytetu w Białymstoku,

dofinansowanego z programu „Społeczna odpowiedzialność nauki” Ministra Edukacji i Nauki na podstawie umowy SONB/SP/512497/2021

cd. Tabela 1.6.

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
USA	18,2	18,6	19,4	19,9	20,3	20,6	19,0	18,4	18,3	19,4	19,9	20,2	19,2	17,5	14,1	14,8	14,9
Japonia	28,1	28,6	28,1	26,1	24,7	25,1	24,3	22,5	22,4	22,5	22,5	22,7	22,9	23,0	19,7	19,8	19,9
Kanada	18,8	18,2	20,7	20,4	20,3	20,2	19,2	19,3	20,0	20,7	22,1	23,0	23,2	23,2	20,9	22,2	22,8
Niemcy	20,0	21,2	24,8	23,1	21,0	24,0	26,6	19,7	22,9	28,4	29,0	16,6	17,7	16,7	27,0	28,0	18,6
Francja	17,9	17,0	16,8	18,2	18,8	19,9	19,6	18,6	18,5	19,2	20,0	20,9	22,0	21,9	18,9	19,3	20,6
Włochy	20,0	19,3	19,5	19,7	20,2	20,8	20,7	21,3	20,9	21,0	20,9	21,8	22,1	21,6	18,9	20,3	19,7
Wlk. Bryt.	17,1	16,9	17,2	18,3	18,1	17,7	17,5	17,2	16,8	17,1	16,9	17,5	18,3	17,1	14,1	15,1	14,9
Polska	18,7	20,9	23,4	25,1	25,3	24,8	20,8	18,6	18,7	20,1	19,3	21,1	24,4	23,9	20,3	20,9	21,7

* Stopa inwestycji brutto to relacja inwestycji brutto do PKB [%]. Inwestycje brutto to rozmiary wydatków na środki trwałe oraz na przyrost zapasów środków obrotowych.

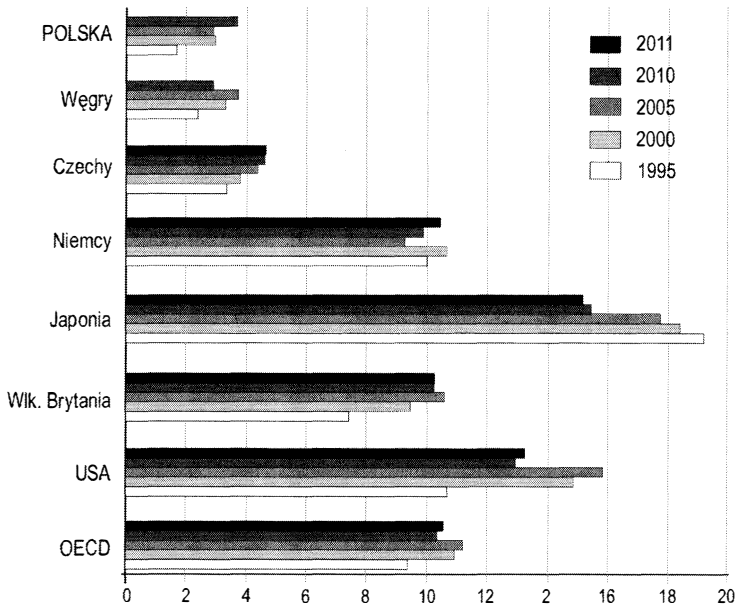
Źródło: *International Financial Statistics Yearbook 1995*, IMF, Washington 1995, s. 170-173; *World Tables 1994*, World Bank, The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London, 1994, s. 60-61; *World Development Indicators*, World DataBank; <http://data.worldbank.org/indicator> [dostęp: 20.03.2013].

Tabela 1.7. Szacunki i prognozy tempa zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce i wybranych krajach OECD w latach 2010–2014

Kraje	2010	2011	2012	2013	2014
Polska	-0,4	9,0	2,3	2,3	6,2
Niemcy	5,6	6,4	-1,3	0,9	4,6
Japonia	0,1	0,8	2,9	0,9	0,4
Wlk.Brytania	3,5	-2,4	1,8	2,5	3,7
USA	-0,3	3,4	5,7	4,4	7,1
Strefa Euro	-0,3	1,6	-3,6	-1,9	2,1
OECD	1,9	3,1	1,8	2,1	4,3

Źródło: *OECD Economic Outlook 2012*, t. 92 (2), OECD, Paris 2012, s. 211.

Wykres 1.6. Inwestycje na jednego zatrudnionego w Polsce i wybranych krajach wysoko rozwiniętych w latach 1995–2011 [USD, ceny stałe 2000]



Źródło: obliczenia własne na podstawie: *World Development Indicators*, World DataBank; <http://data.worldbank.org/indicator> [dostęp: 11.04.2013]; *OECD Economic Outlook 92 database* [dostęp: 11.04.2013].

Dynamika nakładów inwestycyjnych w Polsce w latach 2000–2012 może być uznana za korzystną, choć jej cechą była wysoka niestabilność (zwłaszcza dla wcześniejszych okresów)⁹⁷. Odnotowane przeciętne tempo przekraczało wskaźniki dla większości krajów OECD. Polska uplasowała się na ósmym miejscu pod względem średniorocznej dynamiki wzrostu nakładów inwestycyjnych (za Australią Chile, Estonią Turcją, Kanadą, Meksykiem i Luksemburgiem), (wykres 1.5).

Również szacunki i prognozy na najbliższe lata wskazują, że po przejściowym obniżeniu dynamiki inwestycyjnej w latach 2009–2010, nastroje inwestorów się poprawią i proces tworzenia kapitału ulegnie przyspieszeniu (tabela 1.6). Jeśli tendencja ta się utrzyma, możliwe będzie też podniesienie stopy inwestycji.

Osiągnięcie trwałego wzrostu gospodarczego ma u swoich podstaw również zmiany struktury i efektywności nakładów inwestycyjnych. Mając na uwadze ten aspekt ocena procesu inwestycyjnego w Polsce może być korzystna. Począwszy od 1991 r. następują zmiany struktury własnościowej związane ze intensywnym wzrostem znaczenia sektora prywatnego. Zmniejszają się względnie nakłady na bierne składniki majątku (budynki i budowle), a rośnie udział majątku aktywnego. Obserwowana jest też większa intensywność inwestowania w przemyśle przetwórczym i usługach – następuje realokacja zasobów w kierunku branż nowoczesnych, generujących wyższą efektywność⁹⁸.

Mimo stosunkowo wysokiej dynamiki inwestycji analiza wielkości wydatków inwestycyjnych ponoszonych na jednego zatrudnionego pokazuje, że są one w Polsce wyraźnie niższe niż w krajach wysoko rozwiniętych, a nawet jak w Czechach (wykres 1.6). Wskaźnik ten jest wyrazem kapitałowej intensywności pracy. Niższa relacja kapitał/praca (C/L) charakteryzuje kraje o niższym poziomie rozwoju. Wzrost tego wskaźnika jest przejawem podnoszenia się poziomu techniki i jest przesłanką zmian proefektywnościowych. Niższe nakłady inwestycyjne w Polsce przypadające na jednego zatrudnionego są przejawem ograniczeń w pozyskiwaniu środków – wynikają z niskiej skłonności do oszczędzania, a z drugiej strony z relatywnie niewysokiej skali przedsiębiorczości. Można wskazać jednak również pewne pozytywy. W Polsce obserwo-

97 M. G. Woźniak, *Gospodarka Polski 1990–2011. Transformacja. Modernizacja. Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, t. 1: *Transformacja*, WN PWN, Warszawa 2011, s. 223.

98 *Akumulacyjna bariera rozwoju polskiej gospodarki*, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, MGIP, Warszawa 2004, s. 8-9.

wane jest szybsze powiększanie się intensywności kapitałowej pracy. W latach 2005–2010 wskaźnik ten rósł dynamiczniej niż w pozostałych badanych krajach. Średnie inwestycje na jednego zatrudnionego rosły w tempie 5,7% rocznie, gdy tymczasem w tym samym okresie w krajach OECD wskaźnik ten obniżał się o 3,7% rocznie. Nie bez znaczenia był kryzys finansowy, który zahamował rozwój gospodarczy krajów najbardziej rozwiniętych. Jeśli wziąć pod uwagę dłuższy czas, to np. w okresie 1995–2010 inwestycje na jednego zatrudnionego w Polsce przyrastały ponadczterokrotnie szybciej niż średnio w krajach OECD (7,37% w Polsce i 1,63% dla OECD)⁹⁹.

Tabela 1.8. Dystans* w kapitałowej intensywności pracy w Polsce i wybranych krajach

Założona nadwyżka tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych na 1 zatrudnionego w Polsce nad innym krajem [%]	Liczba lat** potrzebna do zrównania nakładów inwestycyjnych na 1 zatrudnionego w Polsce z nakładami na 1 zatrudnionego w:					
	krajach OECD	USA	Wlk. Brytania	Japonii	Niemczech	Czechach
1	97,66	126,60	101,80	141,80	97,32	21,20
2	48,83	63,30	50,90	70,90	48,66	10,60
3	32,55	42,20	33,93	47,27	32,44	7,07
4	24,42	31,65	25,45	35,45	24,33	5,30
5	19,53	25,32	20,36	28,36	19,46	4,24
6	16,28	21,10	16,97	23,63	16,22	3,53
7	13,95	18,09	14,54	20,26	13,90	3,03
8	12,21	15,83	12,72	17,73	12,17	2,65
9	10,85	14,07	11,31	15,76	10,81	2,36
10	9,77	12,66	10,18	14,18	9,73	2,12

* relację między nakładami inwestycyjnymi na 1 zatrudnionego w Polsce a innymi krajami ustalono w 2010 r.

** zacienione komórki zawierają czas odrabiania dystansu, która wynika z założenia nadwyżki tempa wzrostu kapitałowej intensywności pracy w Polsce w stosunku do danego kraju (grupy) w latach 1995–2010.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *World Development Indicators*, World Data Bank; <http://data.worldbank.org/indicator> [dostęp: 22.07.2012]; *OECD Economic Outlook 91 database* [dostęp: 22.07.2012].

99 Obliczenia własne na podstawie: *World Development Indicators*, World Data Bank; <http://data.worldbank.org/indicator> [dostęp: 11.04.2013]; *OECD Economic Outlook 92 database* [dostęp: 11.04.2013].

Mimo to nakłady te pozostają niższe i w kwestii kapitałowej intensywności pracy Polskę dzieli dystans w stosunku do najbardziej rozwiniętych krajów świata. Nakłady na 1 zatrudnionego stanowiły w 2010 r. odpowiednio wielokrotność: 4,12 razy (Japonia), 3,55 (USA), 2,77 (Wlk. Brytania), 2,65 (Niemcy), 1,24 (Czechy) – nakładów na 1 zatrudnionego w Polsce. Średnio w OECD wskaźnik ten wynosił 2,66 wielkości nakładów na 1 zatrudnionego w Polsce¹⁰⁰. Przy założeniu utrzymywania dotychczasowej nadwyżki tempa wzrostu nakładów na jednego zatrudnionego luka ta ma szansę się zamknąć za kilkanaście lat¹⁰¹ (tabela 1.8). Wymaga to jednak odpowiednio szerokiego strumienia zasilania finansowego gospodarki i utrzymania szybszego tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych nad dynamiką zatrudnienia.

1.4. ISTOTA I POWSTAWANIE LUKI KAPITAŁOWEJ W POLSCE I INNYCH KRAJACH

Kapitał w różnych postaciach finansowany jest z oszczędności. W gospodarce zamkniętej są to tylko oszczędności krajowe, a w warunkach gospodarki otwartej rozmiary krajowych inwestycji mogą być powiększane dzięki napływowi oszczędności zagranicznych. Dodatkowe przedsięwzięcia mogą być finansowane oszczędnościami z zagranicy¹⁰². Gospodarka pożyczka oszczędności zagraniczne wówczas, gdy występuje niedobór oszczędności krajowych na finansowanie inwestycji. Saldo bilansu obrotów bieżących jest wielkością, która dopasowuje do siebie rozmiary oszczędności i inwestycji krajowych, umożliwia wyrównanie popytu inwestycyjnego ze strumieniem środków, które finansują te wydatki. Kraj dzięki deficytowi obrotów bieżących może „importować bieżącą konsumpcję i/lub inwestycje”¹⁰³. Otwarcie gospodarki na międzynarodowe przepływy kapitału może zdynamizować jej rozwój przez wypełnienie luki zasobów gospodarczych, może pomóc w podnoszeniu poziomu efektywności gospodarki oraz jej dobrobytu.

100 Ibidem.

101 Jedynie w przypadku Węgier luka ta nie występuje. W latach 2005–2010 nakłady inwestycyjne na jednego zatrudnionego w Polsce przewyższyły tę wielkość odnotowywaną na Węgrzech.

102 A. J. Makin, *International Capital Mobility and External Account Determination*, St. Martin's Press, Houndsmill, Basingstoke, Hampshire 1994, s. 105.

103 P. Miształ, *The Feldstein-Horioka Hypothesis...*, op. cit., s. 17.

Krajowe inwestycje byłyby niezależne od krajowych oszczędności, jedynie wówczas, gdyby kapitał był w pełni i doskonale mobilny w skali globalnej¹⁰⁴.

Akumulacja krajowa może być powiększana strumieniem środków z zagranicy – jako wynik nadwyżki importu nad eksportem. Ujemne saldo bilansu obrotów bieżących oznacza, że gospodarka dysponuje szerszym strumieniem produktów. Umożliwia to wzrost poziomu i tempa inwestycji krajowych. Jest to w rzeczywistości napływ kapitału zagranicznego. Kraj może wówczas podnieść stopę inwestycji ponad poziom wynikający ze stopy oszczędności krajowych, a w konsekwencji wykazywać wyższą dynamikę wzrostu gospodarczego. Napływające z zagranicy środki mogą oddziaływać na finansowanie krajowych inwestycji nawet w długich okresach. Sytuacja ta możliwa jest wówczas, gdy zyski z krajowych inwestycji pozwalają na pokrycie kosztów związanych z obsługą zadłużenia¹⁰⁵. Środki pieniężne służące spłacie pochodzą z kredytów i pożyczek zagranicznych. Przy utrzymywaniu się i pogłębianiu deficytu rachunku obrotów bieżących w dłuższym czasie kraj może stanąć w obliczu narastającego problemu zadłużenia.

Schemat 1.2. Relacje narodowego i międzynarodowego rachunku kapitałowego

Nadwyżka rachunku obrotów kapitałowych	Deficyt rachunku obrotów bieżących	AKUMULACJA KAPITAŁU BRUTTO	Investycje krajowe brutto
Oszczędności krajowe	Oszczędności krajowe brutto		Przyrost środków obrotowych
Amortyzacja (deprecjacja kapitału)			

Źródło: A. J. Makin, *Foreign Investment, Growth and External Adjustment*, „Economia Internazionale” 1998, t. 101, nr 2, s. 231.

104 M. Feldstein, *Fiscal policies, capital formation, and capitalism*, „European Economic Review” 1995, t. 39, nr 3-4, s. 417.

105 A. Dean, M. Durand, J. Fallon, P. Hoeller, *Saving Trends and Behaviour in OECD Countries*, „OECD Economic Studies” 1990, nr 14, s. 48.

Wykorzystywanie oszczędności zagranicznych na zwiększenie potencjału wytwórczego oznacza zapełnienie niedoboru zgromadzonych środków krajowych. Nie oznacza to jednak, że jeżeli brak jest luki w zasobach krajowych, to napływ oszczędności z zagranicy nie jest potrzebny. Liczne towary niezbędne do wzrostu gospodarczego mogą nie być produkowane w danym kraju i wówczas jedynie handel zagraniczny może zapewnić zaspokojenie popytu wewnętrznego przy pomocy strumienia zdywersyfikowanych dóbr z zewnątrz.

Stan rachunku obrotów bieżących określa wartość inwestycji zagranicznych netto lub inaczej poziom odpływu/dopływu kapitału netto (schemat 1.2). Odnosząc się do podstawowych zależności w rachunkach narodowych, można przedstawić bilansującą rolę oszczędności zagranicznych w zrównywaniu inwestycji z oszczędnościami. Od strony popytowej produkt krajowy brutto przedstawić można jako sumę wydatków wszystkich podmiotów gospodarczych.

$$PKB = C + I + G + X \quad (1)$$

gdzie: C – wydatki konsumpcyjne,

I – wydatki inwestycyjne,

G – wydatki publiczne (konsumpcja publiczna),

X – eksport netto (różnica eksportu i importu).

Od strony podejścia dochodowego produkt krajowy brutto to suma konsumpcji i oszczędności.

$$PKB = C + G + O \quad (2)$$

gdzie: O – oszczędności.

Jeśli popyt globalny przewyższa dochody czynników wytwórczych, niezbędne jest poszukiwanie środków, które tę różnicę uzupełnią. Lukę tę może uzupełnić deficyt bilansu obrotów bieżących. Saldo bilansu obrotów bieżących zapisać można zatem jako różnicę oszczędności i inwestycji:

$$N_{ob} = O - I \quad (3.1)$$

gdzie: N_{ob} – stan bilansu obrotów bieżących

lub inaczej

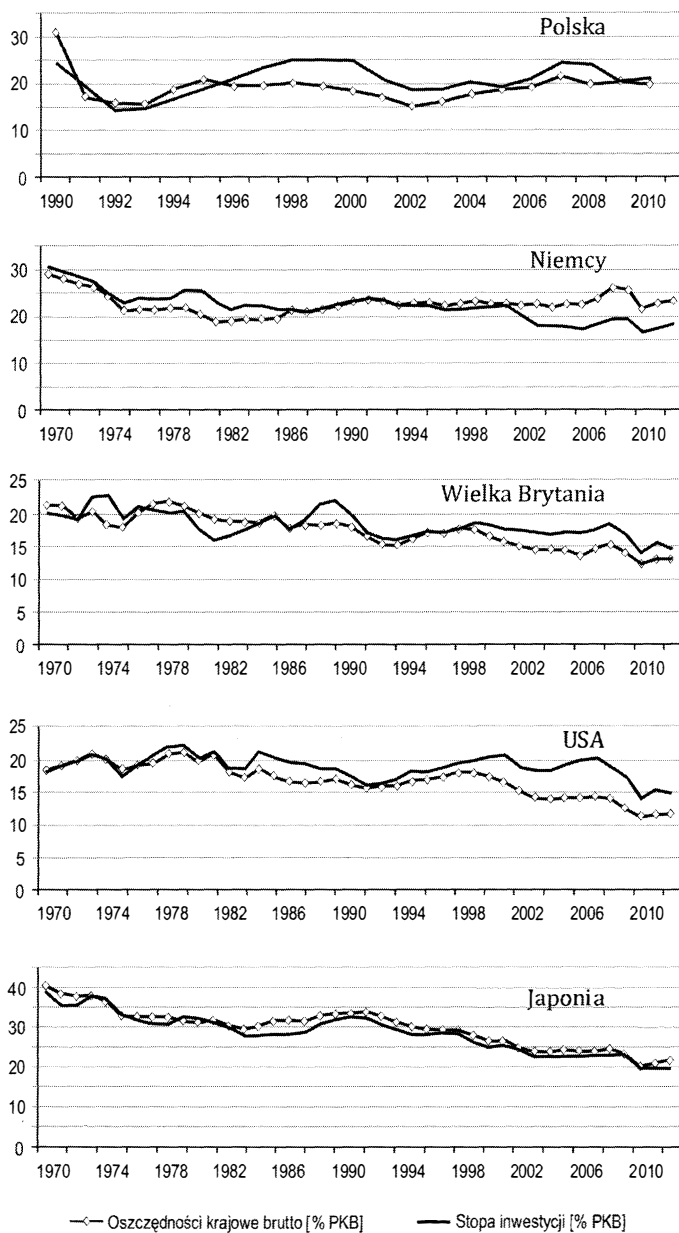
$$N_{ob} = O_p - I - D_g \quad (3.2)$$

gdzie: O_p – oszczędności prywatne,

I – inwestycje ze źródeł krajowych,

D_g – deficyt budżetowy.

Wykres 1.7. Luka kapitałowa* w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych



* luka kapitałowa = różnica stopy oszczędności krajowych brutto i stopy inwestycji brutto.

Źródło: *World Development Indicators*, World DataBank; <http://data.worldbank.org/indicator> [dostęp: 25.02.2013].

Jeżeli saldo bilansu obrotów bieżących jest dodatnie ($N_{ob} > 0$), kraj wykorzystuje oszczędności wewnętrzne do inwestowania za granicą. Oznacza to eksport kapitału i uszczuplenie możliwości inwestycyjnych w tej gospodarce. Jest on lokowany w innych krajach, gdzie znajduje korzystne ekonomicznie możliwości wykorzystania, a zatem gdzie osiągnie wyższą niż w kraju macierzystym stopę zwrotu.

Przy deficycie bilansu obrotów bieżących ($N_{ob} < 0$) gospodarka ściąga kredyt za granicą na finansowanie wydatków inwestycyjnych. Oznacza to, że w tej gospodarce występuje niedostatek bądź inaczej luka kapitałowa. Wówczas to środki pochodzące z oszczędności zagranicznych umożliwiają realizację inwestycji krajowych¹⁰⁶. Luka kapitałowa to sytuacja, kiedy oszczędności krajowe nie wystarczają na sfinansowanie inwestycji. Różnica jest finansowana ze źródeł zagranicznych lub napływem netto kapitału z zewnątrz (mierzonym inwestycjami zagranicznymi netto lub nadwyżką bilansu obrotów kapitałowych). Gospodarka otwarta może zatem powiększać zasoby kapitałowe dzięki inwestycjom zagranicznym. W długim okresie mogą powstać jednak trudności z finansowaniem permanentnego stanu nierównowagi zewnętrznej. Można wskazać na politykę budżetową oraz kontrolę kapitału jako instrumenty, które pomagają w utrzymaniu skali nierównowagi i nie wywołują zdecydowanie ujemnych konsekwencji w gospodarce¹⁰⁷.

Nie zawsze jednak oszczędności zagraniczne służą wzrostowi inwestycji krajowych. Import kapitału może zasilać konsumpcję krajową. Wynika to z tego, że zgromadzone środki w postaci oszczędności nie są przypisane konkretnym celom. W takich warunkach środki te mogą być wykorzystane również na spożycie. Import oszczędności zagranicznych finansuje nie tylko rodzime potrzeby inwestycyjne, ale też również inne i dlatego deficyt obrotów bieżących nie może być utożsamiany z importem oszczędności na finansowanie jedynie inwestycji krajowych¹⁰⁸.

Środki z zagranicy lokowane w gospodarce mogą okazać się komplementarne w stosunku do inwestycji krajowych. Może wystąpić proces przyciągania inwestorów krajowych przez zagranicznych. Przedsięwzię-

106 M. Obstfeld, A. M. Taylor, *The Great Depression as a Watershed. International Capital Mobility over the Long Run*, NBER, Working Paper nr 5960, Cambridge 1997, s. 5-6.

107 I. Argimón, J. M. Roldán, *Saving, investment and international capital mobility in EC countries*, „European Economic Review” 1994, t. 38, nr 1, s. 67.

108 Z. Madej, *Oszczędności krajowe a import kapitału*, „Ekonomista” 2001 nr 5, s. 672.

cia realizowane z udziałem kapitału obcego będą wówczas indukować kolejne inwestycje krajowe. Rezultatem tego jest wzrost wartości za-inwestowanych oszczędności. Z drugiej strony jednak, może wystąpić także sytuacja, kiedy inwestycje finansowane z oszczędności zagranicznych będą prowadzić do zmniejszenia oszczędności krajowych (efekt wypierania). Wówczas inwestycje zagraniczne okażą się substytucyjne względem krajowych. Stopień substytucyjności bądź komplementarności uzależniony jest od poziomu rozwoju gospodarki, a także zaawansowania technologii w kraju przyjmującym obcy kapitał¹⁰⁹. Można uznać, że odpowiednio szeroki strumień kapitału zagranicznego napływającego do kraju o niższym poziomie rozwoju byłby znaczącym czynnikiem dla modernizacji i restrukturyzacji gospodarki, ponieważ działałby jak katalizator zmian strukturalnych. W warunkach niedoboru środków finansowych z oszczędności krajowych jedynie kapitał zewnętrzny może stać się decydującym stymulatorem wzrostu.

W gospodarce polskiej w latach dziewięćdziesiątych XX wieku występował zjawisko niedoboru krajowych oszczędności w porównaniu z rozmiarami popytu inwestycyjnego. W latach 1990–1999 niedobór ten wynosił średnio 0,5% PKB, a w latach 2000–2010 powiększył się ponad pięciokrotnie do 2,6% PKB¹¹⁰. Wśród badanych krajów jedynie Japonia w długim okresie osiągała nadwyżki kapitałowe związane z przewagą oszczędności nad inwestycjami krajowymi. W Niemczech w latach dziewięćdziesiątych odnotowano nadwyżki oszczędności w stosunku do inwestycji tam realizowanych. Natomiast Stany Zjednoczone i Wielka Brytania wykazywały długookresowy deficyt oszczędności (w przypadku Wielkiej Brytanii nadwyżki występowały w drugiej połowie lat siedemdziesiątych). Skłonność do inwestowania przekraczała tam skalę skłonności do oszczędzania, co prowadziło do realnego napływu kapitału zagranicznego. W Polsce luka kapitałowa w porównaniu do USA czy Wielkiej Brytanii nie jest aż tak duża, jednak kraj ten należy do grupy gospodarek usiłujących dogonić kraje bogatsze i zmniejszyć dystans rozwojowy. Dlatego osiągnięte stopy inwestycji powinny być wysokie, a z pewnością wyższe niż w krajach wysoko rozwiniętych, do których

109 B. Liberda, *Inwestycje zagraniczne, oszczędności wewnętrzne i polityka gospodarcza*, [w:] *Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania*, (red.) Z. Sadowski, UW WNE, Warszawa 1998, s. 15.

110 Obliczenia na podstawie danych z wykresu 1.7.

poziomu rozwoju Polska dąży. Tymczasem stopa inwestycji brutto jest tu raczej skromna: 20,2% PKB za lata 1990–1999 i 21,2% PKB w latach 2000–2010. Niezbędne jest zatem jej podniesienie, co uwarunkowane będzie zwiększeniem stopy oszczędności krajowych. W przeciwnym wypadku, aby mógł być zrealizowany popyt inwestycyjny, wymagane będą środki pozyskane z zagranicy. Zwiększenie rozmiarów oszczędności krajowych staje się istotnym wyznacznikiem podniesienia poziomu rozwoju gospodarki.

Wpływ wyższych stóp oszczędności wewnętrznych na dynamizowanie kraju odbywa się przynajmniej dwoma kanałami. Po pierwsze, wyższe stopy oszczędności pozwalają na osiągnięcie wysokich stóp inwestycji i wygenerowanie wysokiej skali akumulacji kapitału. Następnym ogniwem jest wzrost produkcji i dochodów. Drugim kanałem jest wpływ oszczędności krajowych na ograniczenie kosztów. Wyższe oszczędności krajowe pozwalają zmniejszyć ryzyko uzależnienia gospodarki od zewnętrznych źródeł zasilania, a także ograniczyć koszty pozyskania tego kapitału¹¹¹.

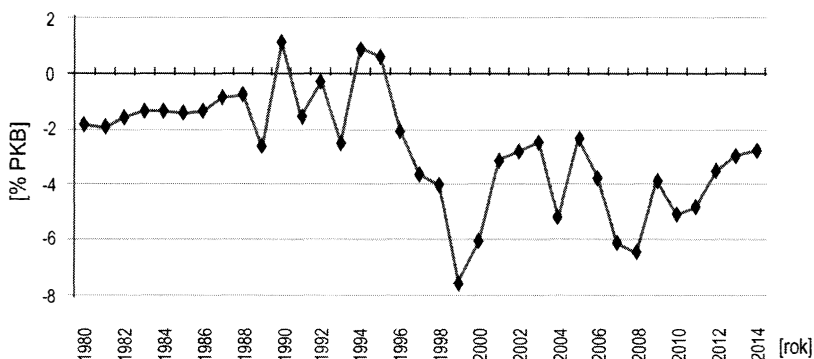
W gospodarce polskiej występuje stały niedobór oszczędności w stosunku do potrzeb inwestycyjnych. Świadczy o tym również ujemny (z niewielkimi wyjątkami) bilans obrotów bieżących (wykres 1.8). Polska jest krajem, który w celu sfinansowania inwestycji korzystał i korzysta ze środków zaoszczędzonych przez inne gospodarki. Zmienia się jedynie forma, w jakiej napływa kapitał zewnętrzny. Ujemne saldo bilansu obrotów bieżących sięgające nawet ponad 7% PKB potwierdza występowanie luki kapitałowej i jest przejawem zasilania polskiej gospodarki strumieniem środków z zagranicy. Porównując skalę tego zjawiska do krajów wysoko rozwiniętych okazuje się, że w Polsce rozmiary deficytu obrotów bieżących w stosunku do PKB są znaczne (wykres 1.9). Od 2008 r. zauważalne jest zmniejszanie się jego rozmiarów.

Kapitał obcy napływa do gospodarki w różnych formach. Największe znaczenie mają bezpośrednie inwestycje zagraniczne, inwestycje portfelowe, kredyty i pożyczki. Napływ kapitału stał się możliwy wraz z otwieraniem gospodarki polskiej w latach siedemdziesiątych XX wieku. Polska zaciągnęła wówczas dużo kredytów w związku z programami przyspieszenia wzrostu i unowocześnienia gospodarki. Szybki dopływ

111 W. M. Orłowski, *W pogoni za straconym czasem...*, op. cit., s. 206.

kapitału i technologii pozwolił na podniesienie tempa wzrostu gospodarczego, co byłoby niewykonalne przy relatywnie niskim poziomie akumulacji i oszczędności krajowych. Jednak jedynie 20% kredytów wykorzystano na finansowanie inwestycji i wzrostu potencjału wytwórczego. Okazało się, że nowe technologie wymagały znacznych ilości zagranicznych surowców i materiałów do produkcji, a zatem import tych środków obrotowych był niezbędny do utrzymania produkcji¹¹².

Wykres 1.8. Saldo obrotów bieżących w gospodarce polskiej w latach 1980–2014* [% PKB]



* lata 2012–2014 – szacunki i prognozy OECD.

Źródło: *Polska: reforma, dostosowanie i wzrost. Raport główny 1988, Raport Banku Światowego*, Interpress, Warszawa 1988, s. 162; S. Gomułka, *The IMF-Supported Programs of Poland and Russia, 1990–1994: Principles, Errors and Results*, CASE Center for Social & Economic Research, Warszawa 1995, s. 33; *OECD Economic Outlook 2012*, t. 92 (2), OECD, Paris 2012, s. 257.

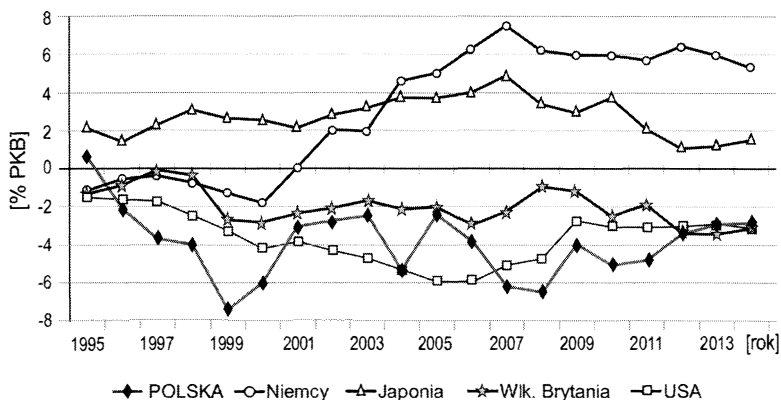
Od 1981 r. zadłużenie gospodarki polskiej rosło z tytułu kapitalizacji niezapłaconych i karnych odsetek. Konieczność spłaty zaciągniętych zobowiązań, które, jak się okazało, przewyższały możliwości polskiej gospodarki, w pierwszej kolejności spowodowała spadek popytu inwestycyjnego. W latach osiemdziesiątych odnotowano w Polsce ujemny transfer zasobów finansowych (spłaty kredytów i odsetek). Miało to wiele niekorzystnych skutków gospodarce¹¹³:

112 I. Antonowska-Bartosiewicz, W. Małecki, *Zadłużenie zagraniczne Polski do końca 1991 r.*, Fundacja im. Friedricha Eberta Stifunga, Warszawa 1992, s. 6-9.

113 Ibidem, s. 42-43.

- negatywny wpływ na stopę inwestycji, zarówno przez odpływ oszczędności krajowych za granicę, jak i ograniczenie dostępności dóbr inwestycyjnych z importu, a tym samym na stopę wzrostu gospodarczego oraz możliwości modernizacji i restrukturyzacji gospodarki;
- ujemny wpływ na efektywność wykorzystania potencjału wytwórczego (przez braki zaopatrzenia w surowce i materiały z importu);
- niekorzystny wpływ na inflację jawną (cenową) i ukrytą (zasobową) – obciążenie budżetu obsługą długu i spadek importu dóbr konsumpcyjnych.

Wykres 1.9. Saldo obrotów bieżących w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych w latach 1995–2014* [% PKB]



* lata 2012–2014 – szacunki i prognozy OECD.

Źródło: *OECD Economic Outlook 2012*, t. 92 (2), OECD, Paris 2012, s. 257.

W latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych kapitał w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) napływał w marginalnych ilościach. Dopiero transformacja systemowa otworzyła bramy polskiej gospodarki na tę formę napływu kapitału. Od początku lat dziewięćdziesiątych do Polski oraz innych krajów transformujących się Europy Środkowo-Wschodniej coraz dynamiczniej napływał kapitał w postaci inwestycji bezpośrednich (tabela 1.9).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne umożliwiają intensywniejsze włączenie tych gospodarek do międzynarodowego podziału pracy i uczestnictwa zmianach globalizacyjnych. Dzięki napływowi kapitału z zewnątrz możliwe jest stopniowe zamykanie luki rozwojowej tych go-

spodarek w stosunku do krajów bogatszych¹¹⁴. Do czasu wejścia Polski do Unii Europejskiej napływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych wpływał raczej negatywnie na produkcję krajową (było to raczej wypieranie rodzimej produkcji przez produkty zagranicznych firm). W niewielkim stopniu oddziaływał na modernizację potencjału wytwórczego oraz metod zarządzania¹¹⁵.

Tabela 1.9. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych netto do Polski w latach 1976–2011 [mln USD]

Rok	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
BIZ netto	11	8	39	39	11	19	15	18	32	18	20	14
Rok	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
BIZ netto	17	12	97	315	739	1916	2056	3658	4498	4914	6368	7276
Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BIZ netto	9446	5697	4121	4867	12873	10281	19643	22733	15980	12936	8861	15139

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Foreign Direct Investment, Lessons of Experience nr 5*, International Finance Corporation, Foreign Advisory Service, Washington 1997, s. 96; *World Investment Report 1998. Trends and Determinants*, UN, New York and Geneva, 1998, s. 361; *OECD Factbook 2011–2012. Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD, Paris 2012, s. 102; *World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*, UN, New York and Geneva 2012, s. 169.

Strumień BIZ napływający do Polski uległ wzmocnieniu w XXI wieku; kulminacja napływu miała miejsce w latach 2006–2007, a następnie strumień ten uległ zwężeniu. Przyczyną był kryzys finansowy w gospodarce światowej. Do końca 2011 r. do Polski napłynął kapitał o łącznej wartości ponad 197,5 mld USD. Natomiast Polacy zainwestowali za granicą w sumie ponad 50 mld USD (tabela 1.10).

Rozmiary środków zagranicznych, które zasilają gospodarkę polską, są największe w porównaniu do innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie stanowią kanał, przez który możliwy staje się transfer nowoczesnej techniki do krajów o niższym poziomie rozwoju¹¹⁶. Przepływ nowych technologii może odbywać

114 W. Zysk, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, (red.) S. Wydimus, E. Bombińska, B. Pera, Wyd. Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2012, s. 55.

115 M. G. Woźniak, *Gospodarka Polski 1990–2011...*, op. cit., s. 225.

116 E. Borensztein, G. J. De Gregorio, J. W. Lee, *How does foreign direct investment affect economic growth?*, „Journal of International Economics” 1998, t. 45, nr 1, s. 133.

się również dzięki zakupowi dóbr produkcyjnych, licencji, tworzeniu spółek mieszanych oraz migracji naukowców i wykwalifikowanego personelu technicznego. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie kreują pozytywne efekty zewnętrzne w zakresie innowacji, wzrostu produktywności czynników produkcji i zdolności przedsiębiorstw do eksportu. Środki te umożliwiają zakup zagranicznych urządzeń najnowszej generacji oraz usprawnień produkcyjnych, a więc mogą podnieść nowoczesność majątku trwałego¹¹⁷. Bez napływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski nie byłby możliwy wzrost eksportu. Jak pokazują badania, wiodące towary eksportowe wytwarzane są w branżach, do których napłynęło najwięcej środków w ramach BIZ¹¹⁸. Napływający kapitał może być również zagrożeniem. Chodzi o te części gospodarki, które są mniej konkurencyjne oraz regiony czy kraje, które nie dość szybko dokonują przekształceń restrukturyzacyjnych. Nie zawsze więc kraje docelowego napływu BIZ mogą dzięki temu przyspieszać swój rozwój i zmniejszać dystans cywilizacyjny do krajów wyżej rozwiniętych¹¹⁹.

Tabela 1.10. Skumulowany zasób BIZ netto napływających i odpływających do/z Polski i wybranych krajów Europy Środkowej w latach 1990–2011 [mln USD]

Kraj	Kierunek BIZ	1990	1995	2000	2005	2011
Polska	napływ	109	7843	34233	90741	197 538
	odpływ	95	539	1018	6279	50 044
Czechy	napływ	1 363	7350	21647	60662	125 245
	odpływ	...	345	738	3610	15 470
Węgry	napływ	570	11304	22856	61970	84 447
	odpływ	159	278	1279	7810	23 756
Słowacja	napływ	282	1297	4761	23656	51 293
	odpływ	...	139	379	597	4 210

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD, Paris 2010, s. 77, 79; *World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*, UN, New York, Geneva 2012, s. 173.

117 M. Dobroczyński, *Foreign Direct Investment and Poland's Economic Balance*, Faculty of Economic Sciences University of Warsaw, Economic Discussion Papers nr 41, Warszawa 1998, s. 6.

118 H. Czubek, *Znaczenie BIZ w kształtowaniu się konkurencyjnej oferty polskiego eksportu*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne...*, op. cit., s. 116–117.

119 W. Kosiedowski, *Uwarunkowania wzrostu gospodarczego państw Europy Środkowowschodniej – nowych członków Unii Europejskiej*, [w:] *Czynniki wzrostu gospodarczego*, (red.) M. Haffer, W. Karaszewski, UMK, Toruń 2004, s. 169.

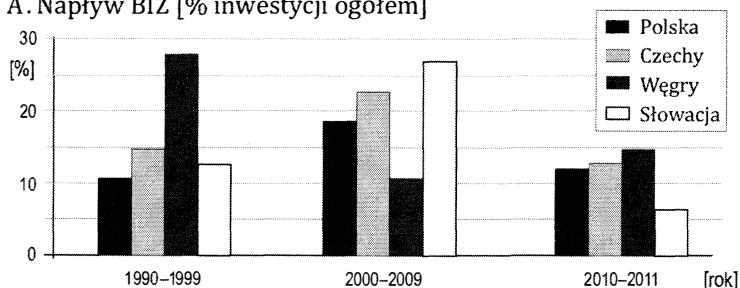
Tabela 1.11. Udział BIZ w PKB i inwestycjach w Polsce w latach 1990–2011

Rok	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BIZ w % inwestycji ogółem	0,7	2,3	4,6	12,1	10,1	14,8	14,5	13,9	15,4	17,7	23,2
Skumulowane BIZ w % PKB	0,2	0,5	1,5	2,5	3,5	5,6	7,3	9,3	13,0	15,5	20,0
Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BIZ w % inwestycji ogółem	14,5	11,1	11,6	28,1	18,6	29,2	25,7	12,6	14,1	9,7	14,5
Skumulowane BIZ w % PKB	21,7	24,4	26,7	34,3	29,9	36,8	42,0	31,0	43,0	42,8	38,5

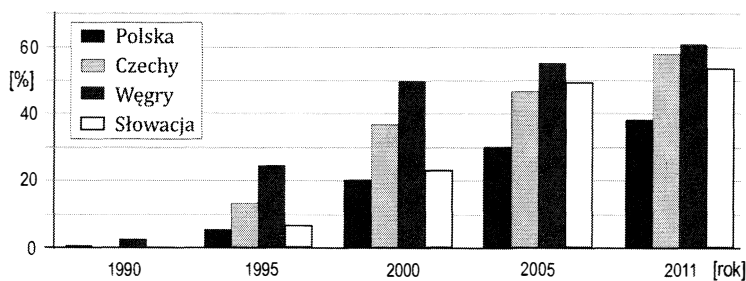
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*, UN, New York and Geneva 2012, Annex Webtab 05,07.

Wykres 1.10. Udział BIZ w inwestycjach i PKB w Polsce i wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1990*–2011

A. Napływ BIZ [% inwestycji ogółem]



B. Skumulowane BIZ [% PKB]



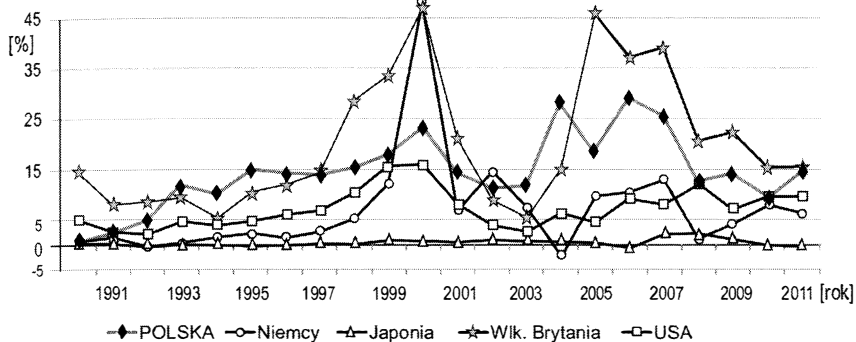
* Czechy i Słowacja od 1994 r.

Źródło: ibidem.

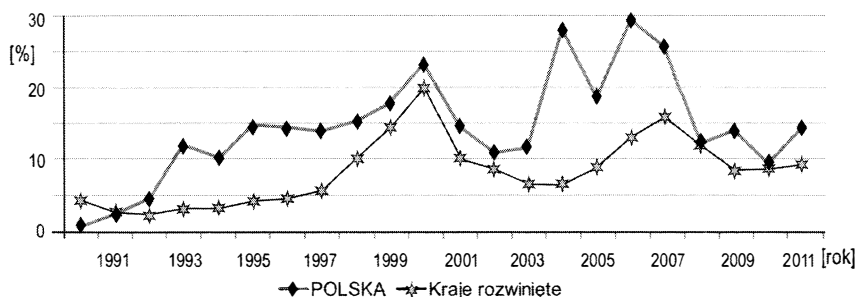
O luce kapitałowej w polskiej gospodarce świadczy również to, że napływający kapitał w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich stanowi znaczną część nakładów inwestycyjnych. W 2011 r. BIZ stanowiły 14,6% inwestycji brutto (najwyższy stopień finansowania inwestycji kapitałem w formie BIZ odnotowano w 2006 r., kiedy to stanowiły one prawie 30% inwestycji ogółem), (tabela 1.11). Zauważalny jest też duży wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych do rozmiarów PKB. W 2011 r. skumulowane BIZ stanowiły ponad 38% PKB.

Wykres 1.11. Napływ BIZ jako odsetek inwestycji w latach 1990–2011

A. Polska i wybrane kraje wysoko rozwinięte



B. Polska na tle krajów rozwiniętych*



* kraje rozwinięte: Niemcy, Grecja, Węgry, Irlandia, Włochy, Łotwa, Litwa, Luksemburg, Malta, Holandia, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Hiszpania, Szwecja, Wielka Brytania, Gibraltar, Islandia, Norwegia, Szwajcaria, Kanada, USA, Australia, Bermudy, Izrael, Japonia, Nowa Zelandia.

Źródło: ibidem.

Porównując tę relację do odnotowywanych w innych krajach transformujących się okazuje się, że skala udziału środków zagranicznych w tworzeniu nowego kapitału w Polsce nie jest największa. Pozostałe kraje Europy Środkowo-Wschodniej odnotowują jeszcze większy udział tych środków w akumulacji kapitału (wykres 1.10). A zatem kraje te, podobnie jak Polska, borykają się z relatywnym niedoborem wewnętrznych źródeł finansowania inwestycji. Wszystkie korzystają z kapitału zagranicznego, dzięki czemu mogą podnieść rozmiary inwestycji ponad środki zakumulowane w kraju. Dzięki temu mogą szybciej budować swój potencjał wytwórczy, modernizować i restrukturyzować zasoby kapitałowe.

W porównaniu do krajów wyso korozwiniętych w Polsce osiągnany jest wyższy udział BIZ w inwestycjach krajowych (wykres 1.11). Jest to również wynik niskiej wewnętrznej zdolności akumulacyjnej gospodarki. Zbyt mało środków kreowanych wewnątrz gospodarki nie pozwala na zaspokojenie popytu inwestycyjnego. Dlatego około 15% inwestycji obecnie to nakłady finansowane ze środków zagranicznych (tabela 1.11). Z ich napływem powiązany jest zwykle transfer wiedzy i informacji o technologiach oraz nowych rozwiązań technicznych. Kapitał w takiej formie wpływa na ekspansję, również jakościową gospodarki, a BIZ stymuluje wzrost wydajności pracy i efektywności ogólnej¹²⁰.

1.5. ZNACZENIE LUKI KAPITAŁOWEJ W GOSPODARCE WSPÓŁCZESNEJ

Rola kapitału we wroście gospodarczym jest niepodważalna. Tempo tworzenia kapitału rzeczowego jest jednym z głównych czynników wpływających na długookresową stopę wzrostu gospodarczego. Poprzednio realizowane inwestycje mają odzwierciedlenie w przyszłym tempie powiększania potencjału wytwórczego oraz produktu społecznego¹²¹. Akumulacja kapitału jest kluczową determinantą dostosowywania

120 D. Hübner, *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na wzrost gospodarczy w Polsce*, [w:] *Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce*, (red.) G. W. Kołodko, Wyd. WSPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2004, s. 110.

121 E. Podrecca, G. Carmeci, *Fixed Investment and Economic Growth: New Result on Causality*, „Applied Economics” 2001, t. 33, nr 2, s. 181.

się gospodarki do szoków ekonomicznych¹²². Występują wieloaspektowe związki między tworzeniem kapitału a dynamiką wzrostu PKB. Zwiększenie dochodu zagregowanego zależy także od struktury i efektywności wykorzystania nakładów¹²³ oraz od dopasowania pozostałych czynników wytwórczych (efekty synergiczne).

Jeśli kapitał potraktować szeroko, a zatem włączając w jego skład również składniki kapitału niematerialnego, to pozostałe czynniki mają daleko mniejszy udział w tworzeniu dochodu. Jak podał J. W. Kendrick, w Stanach Zjednoczonych realny PKB w okresie 1929–1990 rósł w tempie tylko o 0,2 punktu procentowego szybciej niż rosły zasoby kapitału. W tym czasie średnia dynamika realnego PKB wynosiła 2,9% rocznie, gdy zasobów kapitałowych 2,7% rocznie¹²⁴. Korelacja między tymi wskaźnikami jest znaczna i wskazuje na siłę ekonomiczną kapitału. Dzięki niemu kreowany jest potencjał wytwórczy, który umożliwia powiększenie produkcji, a także generuje przyrostu popytu. Wykorzystując dane OECD można ocenić skalę wpływu nakładów kapitałowych na wzrost gospodarczy (tabela 1.12).

Tabela 1.12. Udział nakładów na środki trwałe w stopie wzrostu PKB w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych

Kraj	1996–2000	2001–2011	2012–2014*
Polska	0,74	2,65	1,47
Czechy	0,69	0,34	-0,01
Węgry	0,06	1,68	-1,16
Słowacja	1,10	1,33	0,70
Niemcy	0,04	0,49	1,38
Japonia	-0,43	-0,13	1,19
Wlk.Brytania	0,19	1,18	1,03

* szacunki i prognozy OECD.

Źródło: OECD National Accounts Statistics, Dataset: National Accounts at a Glance [dostęp: 22.07.2012]; OECD Economic Outlook 2012, t. 92 (2), OECD, Paris 2012, s. 265.

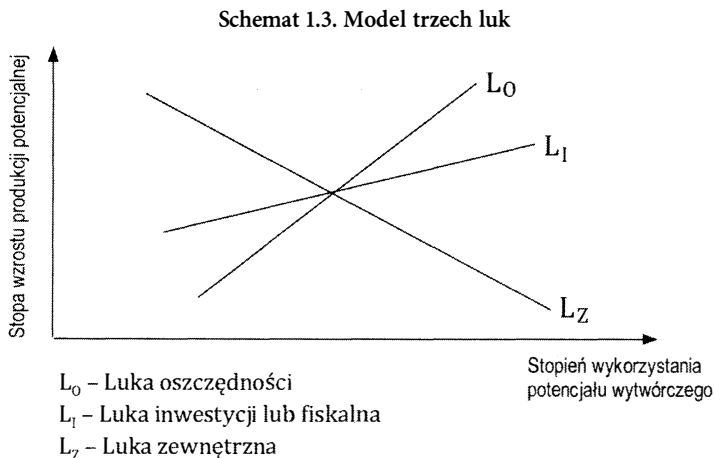
122 P. Arestis, M. I. Biefang-Frisancho, *Capital Stock, Unemployment and Wages In the UK and Germany*, „Scottish Journal of Political Economy” 2000, t. 47, nr 5, s. 487.

123 M. Anwer, P. K. Sampath, *Capital Formation and Economic Growth*, „International Journal of Applied Economic and Econometrics” 2001, t. 9, nr 4, s. 412.

124 J. W. Kendrick, *Two Centuries of U.S. Productivity Growth*, „Southern Economic Journal” 1997, t. 64, nr 1, s. 328.

Okazuje się, że stopa wzrostu generowana dzięki nakładom na kapitał trwałe w większości badanych krajów wzrastała (wyjątkiem są Czechy). W Polsce w dekadzie 2001–2011 nakłady na środki trwałe przyczyniały się do generowania największego przyrostu o wielkości 2,65 p.p. wzrostu PKB (we wcześniejszym okresie wynik był rzędu 0,7 p.p. wzrostu PKB). Szacunki i prognozy na lata 2012–2014 wskazują, że udział nakładów na środki trwałe w stopie wzrostu PKB obniży się od 1,47 p.p., ale i tak pozostanie znaczny, w porównaniu do pozostałych badanych krajów. Fakt ten podkreśla znaczenie kapitału dla rozwoju gospodarczego. Przy odpowiedniej skali środków zasilających działalność inwestycyjną gospodarka kraju będzie mogła wykazywać się wysokim tempem wzrostu dochodu. Ten warunek może być jednak trudny do spełnienia w obliczu niedoboru środków krajowych. Przyciągnięcie odpowiedniego strumienia środków z zagranicy może być również trudne.

Związki między produkcją potencjalną (determinowaną przez stopę wzrostu zasobów kapitałowych) a stopniem wykorzystania zdolności wytwórczych można przedstawić w kilku przekrojach. Przykłady tych zależności obrazuje model trzech luk (schemat 1.3).



Źródło: L. Taylor, *Sustainable Development: An Introduction*, „World Development” 1996, t. 24, nr 2, s. 216.

Inwestycje są ograniczane rozmiarami oszczędności. Te z kolei, zgodnie z teorią J. M. Keynesa, zależą od poziomu aktywności gospodarczej. Jeżeli stopień wykorzystania zasobów gospodarczych rośnie, zwiększają się również oszczędności. Przedsiębiorcy wówczas odczuwa-

ją mniej dotkliwie braki kapitału, mogą rozbudowywać potencjał wytwórczy. Przedstawiony mechanizm opisuje dodatnią zależność między stopniem wykorzystania potencjału wytwórczego a zmianami potencjału wytwórczego. Związek ten stoi u podstaw funkcji L_0 ¹²⁵. Gdy produkcja osiągnie poziom potencjalny, inwestycje mogą rosnąć tylko wówczas, gdy wzrosną oszczędności (krajowe lub zagraniczne). Zakłada się przy tym, że nie zmienia się kapitałowa intensywność pracy¹²⁶. Gdy określi się pożądaną stopę wzrostu, której utrzymanie pozwoli na zmniejszanie się dystansu rozwojowego danego kraju w stosunku do bogatszych, a następnie wymaganą w związku z tym stopę inwestycji, to dotychczasowe rozmiary oszczędności wewnętrznych mogą okazać się niewystarczające do jej osiągnięcia. Lukę finansową mogą uzupełnić jedynie środki zewnętrzne (w przypadku krajów najbiedniejszych może być to pomoc finansowa z innych krajów czy organizacji)¹²⁷.

Wzrost popytu inwestycyjnego działa stymulująco na powiększanie stopnia wykorzystania potencjału wytwórczego. Działa tutaj tradycyjny akcelerator. Zwiększony popyt inwestycyjny wpływa na wzrost dochodów producentów dóbr inwestycyjnych, a ci z kolei, zwiększają również swoje wydatki. Intensyfikują zakupy dóbr inwestycyjnych, ale też konsumpcyjnych. Bardziej optymistycznie patrzą w przyszłość, zatrudniają więcej czynników wytwórczych. Inwestycje prywatne mogą przyciągać również inwestycje publiczne, np. w infrastrukturę. Wzrost wydatków państwa na inwestycje zwiększa popyt zagregowany. Rośnie więc stopień wykorzystania potencjału wytwórczego, pojawiają się też bodźce do zwiększania zdolności produkcyjnych gospodarki. Zależność jest tu również dodatnia. Można ją przedstawić za pomocą funkcji L_1 ¹²⁸.

Korzystanie z zagranicznych oszczędności prowadzi do pojawiania się deficytu w obrotach bieżących. Kraje będące w początkowych stadiach rozwoju są zainteresowane zintensyfikowaniem tempa wzrostu gospodarczego, co przy ograniczonych źródłach wewnętrznych pro-

125 L. Taylor, *Sustainable Development...*, op. cit., s. 217.

126 J. T. Yap, *Macroeconomic Impact of a Tariff Reduction: A Three-Gap Analysis with Model Simulations*, „Journal of Phillipine Development” 1997, t. XXIV, nr 1, s. 69-70.

127 W. Easterly, *How to Assess the Need for Aid? The Answer: Don't Ask*, [w:] *Financing Development: What Are the Challenges in Expanding Aid Flows?*, Proceedings of the 3rd AFD-EUDN Conference, 2005, Research Department Agence Française De Développement, Paris 2006, s. 45.

128 L. Taylor, *Sustainable Development...*, op. cit., s. 217.

wadzi do importu kapitału i innych czynników produkcji. Kraje słabo rozwinięte napotykać też na trudność z utrzymaniem dodatniego salda bilansu handlowego. Gospodarki te charakteryzuje stosunkowo duża importochłonność, a jednocześnie wpływy z eksportu nie są znaczne. Kierowanie popytu na zagraniczne dobra zmniejsza wewnętrzne możliwości rozwoju. Potencjał wytwórczy tych krajów może nie być wykorzystywany w pełni. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą stymulować popyt wewnętrzny, a jednocześnie dzięki zewnętrznemu finansowaniu mogą być rozbudowywane zdolności wytwórcze. Stopa akumulacji krajowej może być wówczas w dużym stopniu uzupełniana dzięki inwestycjom bezpośrednim z zagranicy¹²⁹. Można zatem wykazać, że wzrost potencjalnej produkcji jest ujemnie skorelowany ze wzrostem stopnia wykorzystania potencjału wytwórczego. Można to przedstawić za pomocą funkcji L_z .

Korelacja tych trzech zależności pozwala na wyznaczenie optymalnego tempa wzrostu zdolności wytwórczych i tym samym produkcji potencjalnej, a także odpowiadającego im stopnia wykorzystania zdolności wytwórczych. Dysproporcje w tworzeniu i podziale dochodu są wówczas najmniejsze i pozwalają na stabilny wzrost gospodarczy. Zgodnie z modelem trzech luk stopień wykorzystania istniejących zasobów wytwórczych i ich wzrost zależy nie tylko od krajowych i zagranicznych oszczędności, ale też od ograniczeń fiskalnych i handlowych w kontaktach z zagranicą. W warunkach braku dobrze rozwiniętego rynku finansowego możliwości zasilania inwestycji mogą być powiększone dzięki kapitałom zagranicznym, nadwyżce budżetowej i luce inflacyjnej.

Każda z analizowanych w modelu funkcji przedstawia zależność między wzrostem potencjału wytwórczego a stopniem jego wykorzystania. Z jednej strony, wzrost stopnia wykorzystania potencjału oznacza wzrost dochodów i popytu, te zaś powiększają oszczędności i wpływają pobudzająco na inwestycje. Dodatkowe nakłady inwestycyjne budują nowe zasoby i zasilają majątek wytwórczy. Inny kanał wpływu przebiega przez handel zagraniczny. Wzrost stopnia wykorzystania potencjału wytwórczego stwarza dodatkowy popyt również na dobra importowane. Znaczny dopływ dóbr wytworzonych za granicą nie przyczynia się do rozbudowy krajowego potencjału, bo przy ich wytwarzaniu są zatrud-

129 Ibidem, s. 216.

nione czynniki wytwórcze w gospodarkach macierzystych. Finansowanie rosnącego deficytu jest możliwe tylko przy restrykcjach ilościowych w przywozie i przy ograniczeniu tempa wzrostu gospodarczego. Finansowanie zadłużenia zagranicznego zmniejsza środki na rozbudowę potencjału wytwórczego¹³⁰.

W Polsce w wyniku dwóch głębokich recesji potencjał wytwórczy rósł w niskim tempie. Obserwowane były również spadki stopnia wykorzystania możliwości wytwórczych. Dotyczy to głównie lat osiemdziesiątych, ale i w latach dziewięćdziesiątych XX wieku wykorzystanie potencjału wzrosło w niewielkim stopniu (tabela 1.13). Wynikało to głównie ze zmniejszenia dynamiki inwestycji (notowane były ujemne przyrosty bezwzględne), ale też z niekorzystnej struktury wydatkowanych nakładów. Konsekwencją tego była dekapitalizacja majątku, znaczny wzrost zużycia i efektywności zasobów¹³¹.

Tabela 1.13. Potencjał wytwórczy i jego wykorzystanie w gospodarce polskiej w latach 1981–2013* [tempo zmian w %]

Makrowielkości	1981– –1985	1986– –1990	1991– –1995	1996– –2000	2001– –2005	2006– –2010	2011– –2013
PKB	-0,20	-0,88	2,21	5,38	3,1	4,7	3,4
Potencjalny PKB	1,93	0,30	2,13	5,66	3,77	4,37	3,32
Stopień wykorzystania zdolności wytwórczych	-2,10	-1,18	0,08	-0,26	1,93**	-0,15**	-0,06**
Środki trwałe, w tym:	2,56	2,67	1,82	4,93	2,28	3,44	4,55
maszyny i urządzenia	2,82	4,08	3,60	9,65	4,44	6,46	7,5***
Pracujący	-0,22	-1,35	-1,97	1,02	-0,61	2,49	0,16

* ostatni okres szacunki i prognozy OECD.

** dane dla przemysłu, ostatni okres 2011-2012.

*** 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: W. Welfe, *Czynniki wzrostu potencjału gospodarczego Polski*, „Ekonomista” 2001, nr 2, s. 182; *OECD Economic Outlook 92 database* [dostęp: 2.05.2013]; *Środki trwałe w gospodarce narodowej w 2005 roku*, GUS, Warszawa 2006, s. 41; *Środki trwałe w gospodarce narodowej w 2010 roku*, GUS, Warszawa 2011, s. 50; *Środki trwałe w gospodarce narodowej w 2011 roku*, GUS, Warszawa 2012, s. 53; *Labour Force Statistics 2010*, OECD, Paris 2011, s. 22-23.

130 A. Sefhri, S. Moshri, M. Doudongee, *The Foreign Exchange Constraints to Economic Adjustment: The Case of Iran*, „International Review of Applied Economics” 2000, t. 14, nr 2, s. 244.

131 E. Gruszewska, *Majątek trwały a stopa wzrostu gospodarczego*, WE UwB, Białystok 1999, s. 135-143, maszynopis.

Recesja na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku spowodowała nie tylko spadek produkcji i dochodu, ale też wpłynęła na zmniejszenie stopnia wykorzystania potencjału wytwórczego. Nastąpił spadek wykorzystania zasobów kapitałowych (do niespełna 70%), a także pojawiło się bezrobocie (do 16%)¹³². Niepełne wykorzystanie majątku produkcyjnego miało też miejsce wcześniej, w warunkach gospodarki administrowanej. W wyniku nierytmicznej produkcji utrzymywane były rezerwy siły roboczej mające postać bezrobocia ukrytego, występowały również wysokie stany zapasów środków obrotowych.

Tabela 1.14. Stopień wykorzystania potencjału wytwórczego w przemyśle w Polsce, UE 27 i wybranych krajach europejskich w latach 2000–2013 (ostatni kwartał roku)

Kraj \ Rok	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2013*
UE 27	83,9	80,9	81,6	83,5	80,9	78,4	77,6	77,6
Niemcy	87,6	83,3	84,6	87,9	84,8	83,1	80,7	81,5
Wlk. Brytania	80,7	78,2	81	79,6	77,3	79,3	80,2	79,7
Czechy	84,1	83,8	86,5	87,2	85,8	81,3	81,2	82,2
Polska	69,4	70,3	75,8	78,6	78,4	74,5	74	73,5
Słowacja	86,9	73,6	73,9	75,9	70,4	57,9	68,4	72,3
Węgry	85,7	81,5	80,3	86,4	84,2	76,8	75,9	75,5

* za 2013 dane dla 2 kwartału.

Źródło: Eurostat Statistics Database, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database [dostęp: 20.04.2013].

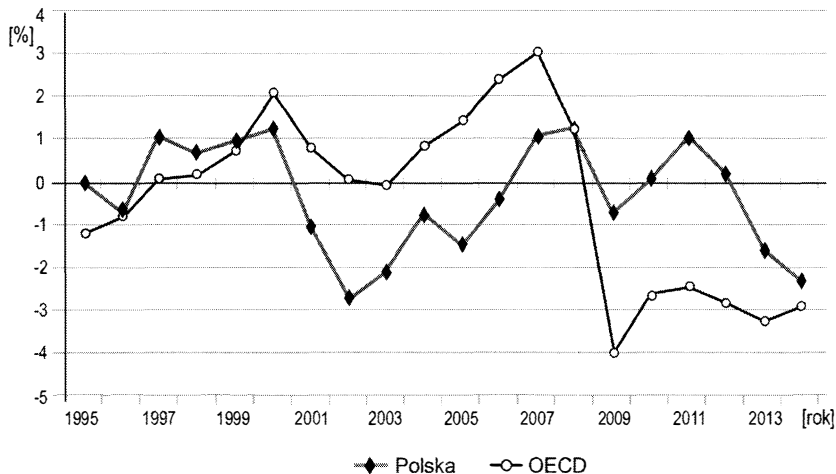
Analiza danych do 2000 r. dla Polski wskazuje, że stale rosnącemu potencjałowi wytwórczemu, towarzyszyło zmniejszanie się stopnia jego wykorzystania (jedynie średnia dla okresu 1991–1995 jest bliska zeru, ale dodatnia). W kolejnych latach powiększało się wykorzystanie możliwości wytwórczych gospodarki, aby w 2007 r. osiągnąć najwyższy jego stopień. Od tego czasu obserwowany jest stopniowy spadek wykorzystania potencjału wytwórczego w przemyśle. W badanym okresie kształtuje się ona na poziomie niższym niż średnio w krajach Unii Europejskiej (tabela 1.14). Dopiero kryzys finansowy, jaki wstrząsnął gospodarką finansową świata, wydatnie zmniejszył tę różnicę. Od

132 W. Welfe, *Czynniki wzrostu potencjału gospodarczego Polski*, „Ekonomista” 2001, nr 2, s. 177.

2007 r. kraje UE w stopniu ograniczały (z powodu spadku popytu) wykorzystanie swoich zasobów produkcyjnych. Z badanych krajów najsilniejszy spadek odnotowała Słowacja (w 2010 r. wykorzystywano niespełna 60% potencjału w przemyśle).

Jeżeli przyrost nakładów inwestycyjnych byłby wysoki, a stopa inwestycji kształtowałaby się na poziomie około 30% PKB, to generowałoby to wzrost potencjału wytwórczego według ustabilizowanego tempa 3–3,5% rocznie. Warunkiem osiągnięcia takiego wyniku jest względnie stabilna wielkość zatrudnienia. Wyższa dynamika PKB potencjalnego wymagać będzie podniesienia stopy inwestycji powyżej tego poziomu¹³³. Jak się okazuje, w pierwszej dziesięciolecie XXI wieku nie udało się osiągnąć tak wysokiej stopy inwestycji, jak optymistycznie zakładano. Jednak w okresie 2006–2010 potencjał wytwórczy rósł o 4,2% rocznie, a w latach 2011–2013 (łącznie z prognozami) ma osiągnąć tempo około 3,3% rocznie¹³⁴.

Wykres 1.12. Luka PKB w Polsce i OECD w latach 1995–2014*
[% potencjalnego PKB]



* lata 2012–2014 – szacunki i prognozy OECD.

Źródło: *OECD Economic Outlook 2012*, t. 92 (2), OECD, Paris 2012, s. 216.

¹³³ Ibidem, s. 197.

¹³⁴ *OECD Economic Outlook 2012*, t. 92 (2), OECD, Paris 2012, s. 227.

Skutkiem lepszej kondycji gospodarczej Polski niż krajów OECD po 2007 roku było osiągnięcie korzystniejszego wskaźnika luki PKB. O ile od 1999 r. kraje OECD osiągały stosunkowo wysokie tempo realnego PKB powyżej tempa wzrostu produktu potencjalnego (zmniejszanie się luki), o tyle w Polsce popyt był niższy niż możliwości wytwórcze (wzrost luki), (wykres 1.12). Jednak od czasu obniżenia koniunktury gospodarczej w 2007 r. obserwowane było powiększanie się luki PKB w krajach OECD (czyli możliwości wytwórcze przekraczały rozmiary popytu), zaś w Polsce w tym czasie dynamika popytu przekraczała osiągnięte rozmiary potencjału wytwórczego. Jak wskazują szacunki OECD, produkt realny w Polsce od 2011 r. rośnie wolniej niż możliwości wytwórcze.

Wysokie tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych, podniesienie rozmiarów inwestycji w przeliczeniu na 1 zatrudnionego oraz wysoka skala zasilania gospodarki w kapitał zagraniczny są warunkami zmniejszania dystansu rozwojowego, jaki dzieli Polskę i kraje wysoko rozwinięte. Poprawa relacji kapitałowych, w tym uzbrojenia pracy, a także efektywności wykorzystania zasobów umożliwić może dalszy postęp w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych. Jest to też jeden z czynników wzrostu konkurencyjności gospodarki¹³⁵. W Polsce dokonały się i dokonują się duże zmiany instytucjonalne, które sprawiają, że rośnie skłonność do podejmowania działalności gospodarczej i związana z tym skłonność do ponoszenia ryzyka, a są to przesłanki wzrostu dynamiki i skali inwestycji. Następują zmiany w obszarze instytucji formalnych oraz nieformalnych, których pożądanym skutkiem jest przyspieszenie procesów tworzenia kapitału, gromadzenia nadwyżek ekonomicznych oraz skutecznego, długookresowego ich wykorzystywania.

135 B. Bakier, *Konceptualizacja kategorii konkurencyjności w naukach ekonomicznych*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2012, t. 1, nr 6(60), s. 88-89.

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 toczy¹.

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

¹ 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 biedy²”. 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 osób³. Poza tym wzrost dochodów i produkcji prowadzi do osiągnięcia stanu nasycenia, który to oznacza, że dalsze wzrosty dochodów czy konsumpcji nie muszą implikować wzrostu zadowolenia⁴. Należy zgodzić się z twierdzeniem, że jednak „wzrost nie stanowi uniwersalnego lekarstwa na wszystko”⁵.

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 dochodu⁶. 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 przezwyciężenia⁷.

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 osiągania 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 czynników⁸. 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 krajach⁹.

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 schematów¹⁰:

- 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, Sanford, California 1996, s. 63.

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

10 A. Wojtyna, *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. Gomułka, dyskusja o mechanizmach wzrostu i jego źródłach powinna dotyczyć głównie dwóch faktów¹¹:

- 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 konsumpcji¹². Bardzo ważnym czynnikiem implikującym różnice stóp wzrostu produkcji realnej w ob-

11 S. Gomułka, *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 potencjalnym¹³.

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.

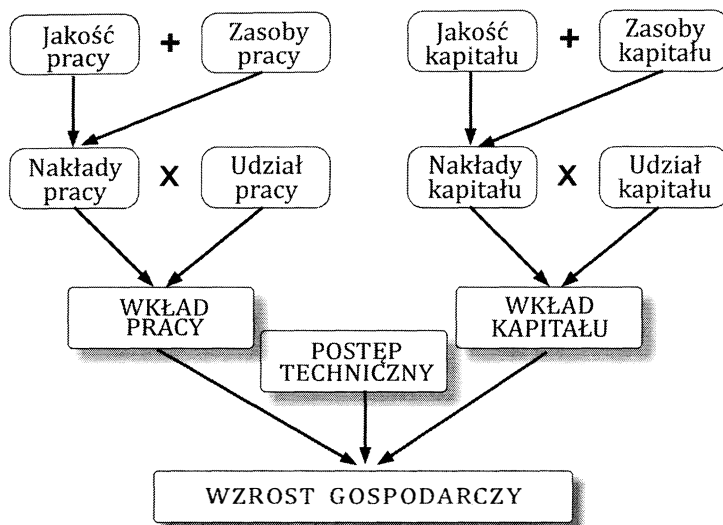
Od dawna rozpatrywano trzy czynniki wzrostu: kapitał, pracę i postęp techniczny (schemat 2.1). Wciąż są one uznawane za determinanty procesu powiększania produkcji i dochodów. Kolejne podejmowane badania weryfikują hipotezy o tym, że akumulacja kapitału i postęp techniczny są „najbliższymi przyczynami wzrostu gospodarczego”¹⁴. 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 technologii¹⁵.

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 polityki¹⁶. Ekonomiści wymieniają też szereg przesłanek, które ułatwiają osiągnięcie stabilnego długookresowego wzrostu gospodarczego¹⁷. Do makroekonomicznych warunków wzrostu zaliczyć należy¹⁸:

- 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 testerem 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 tradycyjnych¹⁹.

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”²⁰.

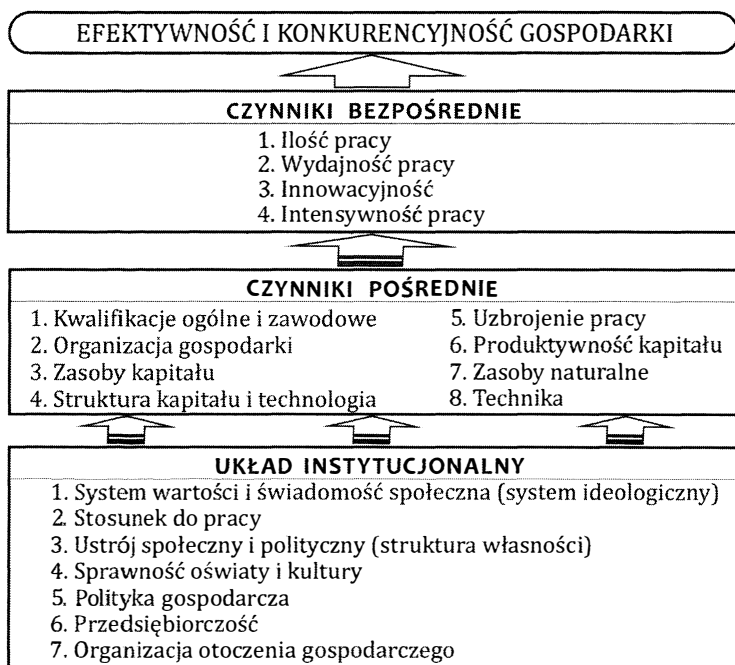
Główne koncepcje ekonomii klasycznej i neoklasycznej opierają się na zasadzie *homo oeconomicus*, modelu jednostki racjonalnie gospodarującej, której jedynym (bądź nadrzędnym) kryterium jest ekonomiczna efektywność. Zasada racjonalności pozwalała badaczom na odrzucenie wpływu świadomych czy bezwiednych 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 rozwoju²¹. 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. Kopczuk, K. Meredyk, WSFiZ, Białystok 2001, s. 6; K. Meredyk, *Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego*, [w:] *Ekonomia...*, op. cit., s. 543.

21 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 perspektywę²². 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 ekonomiczne²³. Mogą mieć one silniejszy wpływ na jej działania niż zasady *homo oeconomicus*.

Zainteresowanie instytucjonalizmem ma u podstaw przynajmniej dwie przyczyny²⁴:

- 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 rozwoju²⁵.

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 instytucjonalizacji²⁶. 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 ludzi²⁷. 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)²⁸.

Wyróżnia się trzy typy instytucjonalizmu: historyczny, socjologiczny oraz racjonalnych wyborów²⁹. W pierwszym ujęciu instytucje są silnie uwarunkowane historycznie. Instytucje kształtujące się w poprzednich okresach determinują teraźniejszą ścieżkę wzrostu gospodarki³⁰. 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 punktów³¹. 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 nie³².

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 działaniem³³.

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 równowagi³⁴.

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 nurtów³⁵:

- 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”³⁶, 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 gospodarczego³⁷. 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 rozwoju³⁸.

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 lat³⁹. Jeszcze dłuższą historię ma ten termin w naukach społecznych. Sięga co najmniej Giambattista Vico i jego dzieła *Scienza Nuova* z 1725 r.⁴⁰ Eksploracja instytucji⁴¹ 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*⁴².

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 miejsca⁴³. 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, przeszłości⁴⁴. Douglass C. North zapisał: „Nie możemy zobaczyć, poczuć, dotknąć, czy nawet mierzyć instytucji: to są konstrukcje ludzkiego umysłu”⁴⁵.

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 [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 międzyludzkie⁴⁶. Co prawda, nie ma pełnej jednorodności 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 wątpliwości⁴⁷.

Instytucje przyjmują postać norm, zasad, reguł, nakazów, zakazów, procedur, które wywierają istotny wpływ na postawy i działania członków społeczeństwa⁴⁸. 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)”⁴⁹. Ze względu na ich wieloaspektowość, różnorodność przejawów instytucji trudno jest dookreślić, czym są, jak je mierzyć i jak badać⁵⁰, a także kontrolować wpływ na ludzi oraz ich aktywność⁵¹. 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 badaniach⁵².

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 interesów⁵³. 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 postępowania⁵⁴. Autor przytacza w swoich pracach przynajmniej kilka ujęć instytucji⁵⁵:

- 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 społeczne⁵⁶. 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 rzeczy⁵⁷.

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. Gaweł, 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.	Społeczeństwa.	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. Schmoller	Zestawem formalnych i nieformalnych zasad wraz z mechanizmami ich egzekwowania, zapewniającymi odpowiednie ramy strukturalne dla codziennych działań, przez co zmniejszają niepewność.	Osób.	–	–
B. Nooteboom	Umożliwiają, ograniczają i kierują zachowaniami, nie zmiierzając do ograniczenia wolnego wyboru.	–	–	–
D. C. North	Zestawami: – ograniczeń zachowań w postaci zasad i regulacji, – procedur, które służą wykrywaniu odchyłań, – 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 gospodarczego⁵⁸. Tworzą więc samodoskonalącą 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 zewnętrznymi 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 przedsięwzięciach⁵⁹. Uarte 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.

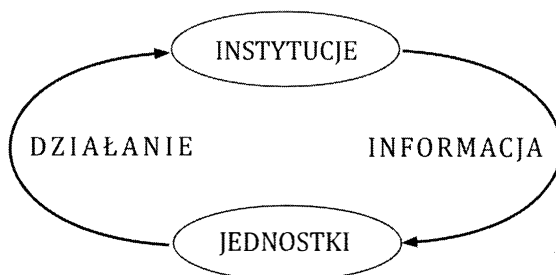
Społeczna wiedza kumulowana przez pokolenia ucieleśnia się w powszechnie uznanych normach, wpływa też na ich ewolucję. Posiadając ten zasób ludzie są w stanie działać sprawniej w kierunku reali-

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 instytucji⁶⁰. 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 instytucji⁶¹. 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-

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

61 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)⁶². 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 jest⁶³:

- 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*⁶⁴, 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 podmiotu⁶⁵.

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.

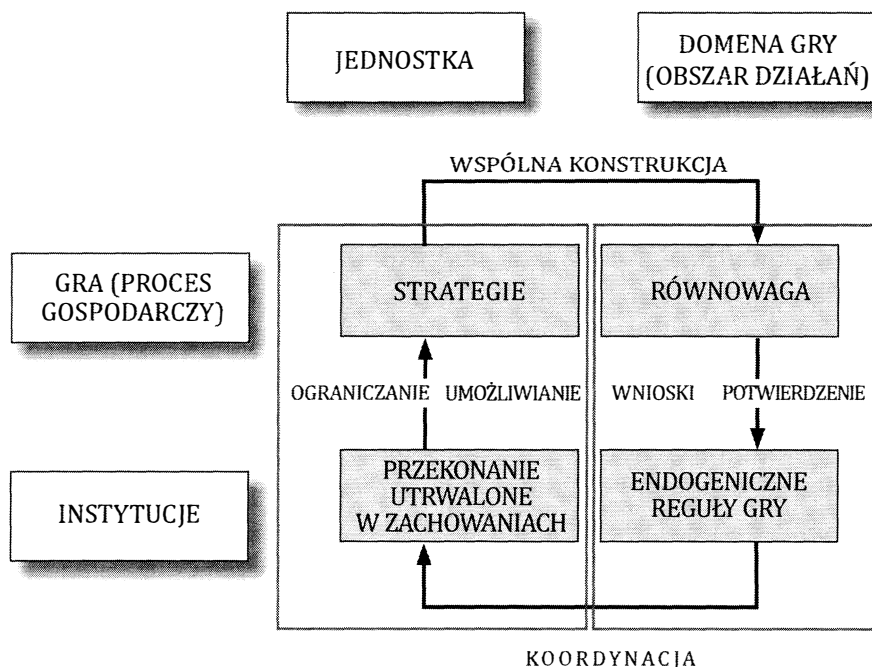
W trzecim ujęciu instytucje to reguły gry, a więc zasady, które z zewnątrz kształtują zachowania uczestników procesów gospodarczych i społecznych w ramach różnych uwarunkowań. Zasady postępowania wpływające na aktywność gospodarczą i społeczną wraz z systematycznym ich wykorzystywaniem mogą być formalizowane 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 sprawiedliwości⁶⁶. 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

⁶⁶ 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 ewoluuje w kierunku stanu optymalnego⁶⁷. 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.

⁶⁷ Ibidem, s. 5.

Dwa ostatnie ujęcia (instytucje jako normy i instytucje jako stan równowagi) pojawiają się najczęściej w ekonomii⁶⁸. 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 ludzi⁶⁹:

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 społeczne⁷⁰. 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.

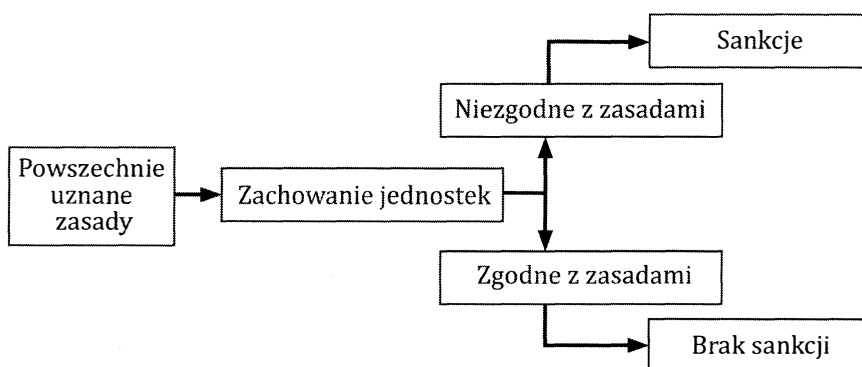
69 S. Wang, *Defective institutions and their consequences: lesson from China, 1980–1993*, „Communist and Post-Communist Studies” 2002, t. 35, nr 2, s. 137–138.

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 stabilność⁷¹. Nie istnieje jeden uniwersalny wzorzec budowy zestawu instytucji, idealny w danych warunkach, miejscu i czasie⁷². „Nie może istnieć optymalny zbiór instytucji *per se*, lecz tylko instytucje promujące określone wartości (kosztem innych)”⁷³.

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 prawem⁷⁴. 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 gospodarce”⁷⁵. 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, magia⁷⁶, 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 indywidualnego, 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 nieświadomie⁷⁷. Powtarzalność warunkowań, a w ich ramach, decyzji, prowadzi do pojawienia się zwyczajów. Łatwiej jest złamać regułę, niż zmienić zwyczaje, gdyż te wynikają z naszej podświadomości⁷⁸. Zwyczaje stają się wyrazem preferencji i przekonań ludzi. Wzmocnienie nawyków prowadzi do powstania zasad⁷⁹. 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 konkurowania⁸⁰. Można wskazać tu jeszcze na konwencje wynikające z natury człowieka, cech jego charakteru, które są stosowane z wewnętrznego przymusu. Przykładową konwencją zachowania jest punktualność⁸¹ 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 majątku⁸².

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 transakcyjnym⁸³. Aby gospodarka mogła osiągnąć wysokie tempo rozwoju, koniecznym warunkiem jest ukształtowanie odpowiedniego środowiska instytucjonalnego⁸⁴.

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 społecznym⁸⁵. 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 napotykanych problemów – ponieważ odwołują się do rozwiązań sprawdzonych i skutecznych. Dzięki instytucjom świat społecznych interakcji staje się uporządkowany i przewidywalny, ale też jest kontrolowany⁸⁶. 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 wypadków⁸⁷. Uczestnicy ruchu drogowego muszą stosować te reguły, niezależnie jak je oceniają. Wymaga tego dobro wspólne, szacunek do innych osób korzystających dróg, a także własny interes⁸⁸.

Układ instytucjonalny jest zróżnicowany wewnętrznie. Jego konstrukcja wydaje się być istotną zmienną tłumaczącą różnice dynamiki gospodarek⁸⁹. 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 współpracować, 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 bodźce⁹⁰.

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 wyborów⁹¹. 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 priorytety⁹². Wynika to z tego, że instytucje tworzą „klimat zaufania wśród uczestników nowoczesnego społeczeństwa”⁹³ w ciągle zmieniającym się otoczeniu. Z kategorią porządku wiążą się „dobre” instytucje⁹⁴. „Instytucje wysokiej jakości to te, które indukują społecznie pożądane zachowania podmiotów gospodarczych”⁹⁵.

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 dopasowania⁹⁶. 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 kontraktorów⁹⁷.

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”⁹⁸. 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

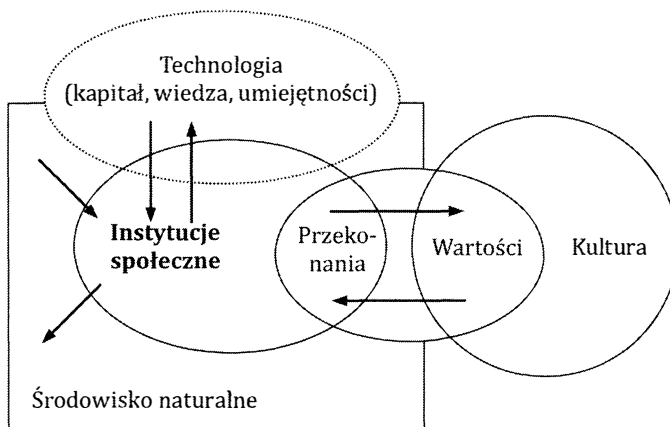
96 P. Chmielewski, *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych...*, op. cit., s. 214.

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 myślenia⁹⁹. 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 wyodrębniane¹⁰⁰:

- 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;

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

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

- organizacje¹⁰¹ – rodzina, przedsiębiorstwa¹⁰², partie polityczne, 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”¹⁰³. 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 żywiołowo¹⁰⁴. 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.

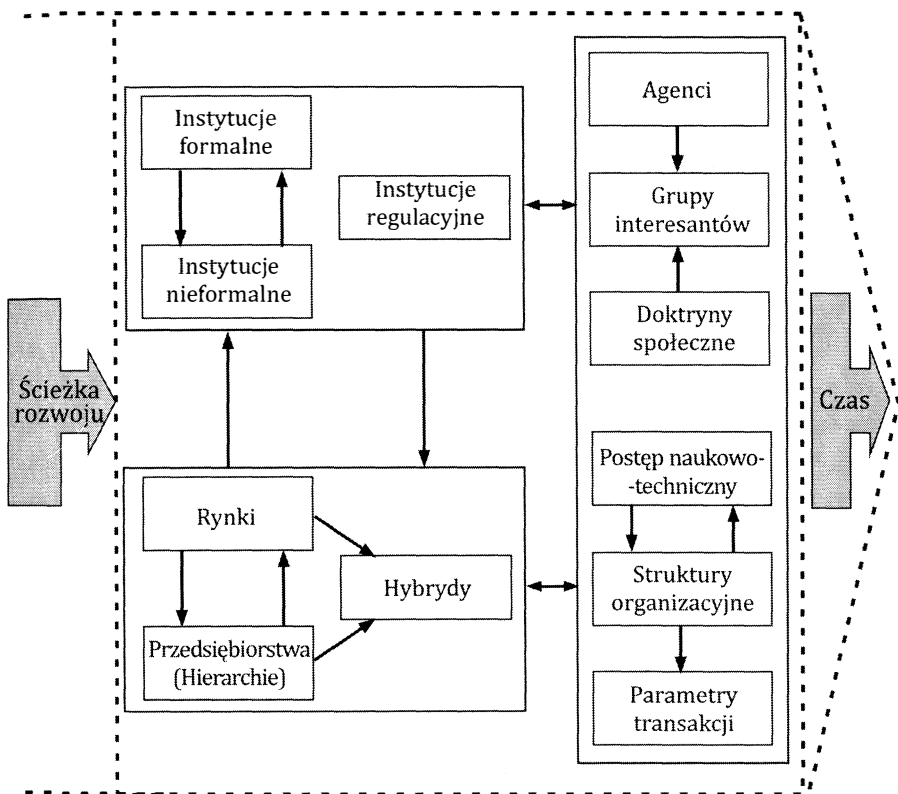
103 J. Wilkin, *Czy współczesna ekonomia jest instrukcją obsługi mechanizmu gospodarczego?*, „Ekonomista” 2012, nr 3, s. 378.

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.

Jeśli 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 [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 egzekwowania¹⁰⁵. 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 zadań¹⁰⁶. 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 byliby 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 straty¹⁰⁷. 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 społeczności¹⁰⁸.

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 obciąża

¹⁰⁸ Przykładem może być zakaz palenia papierosów w miejscach publicznych. Ogranicza on z całą pewnością możliwości 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 stosować¹⁰⁹. 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”¹¹⁰. Normy nieformalne w konsekwencji tego silnego posiadania 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 czasie¹¹¹.

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 do 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.

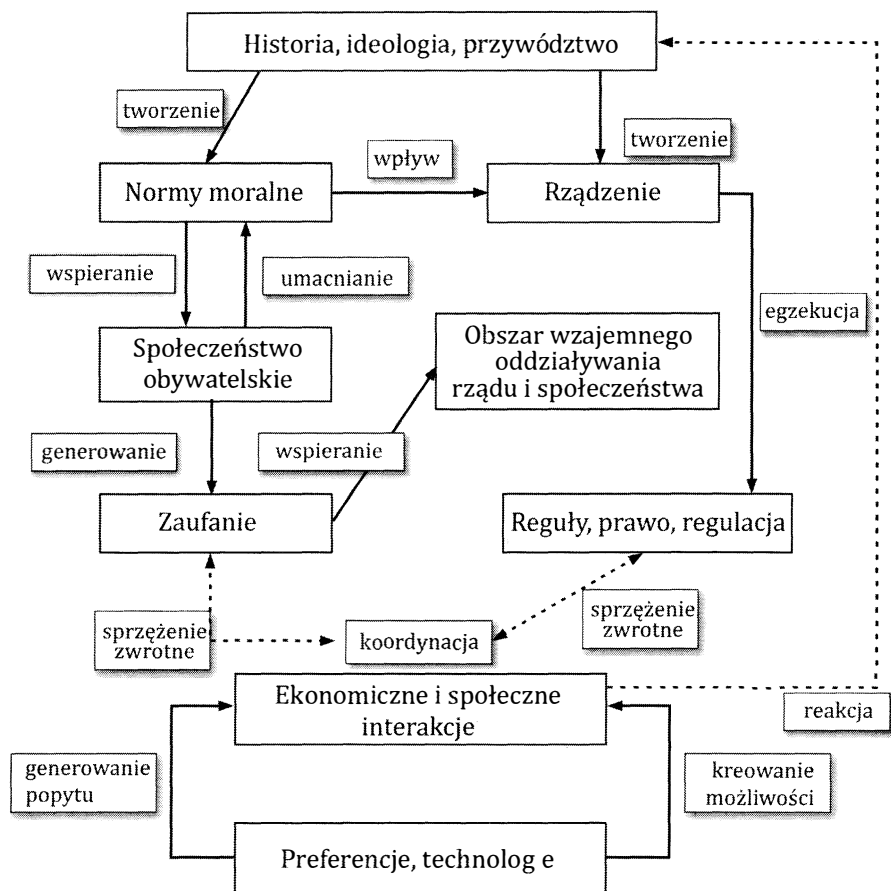
kazywanych przez innych członków społeczeństwa. Ludzie nie zawsze w jednakowy sposób stosują się do zasad i norm społecznych. Mogą być też i tacy, którzy nie stosują ich wcale kreując własny czy grupowy kodeks norm, często sprzeczny z prawem. Cel, jaki chcą osiągnąć, może być silniejszym motywatorem 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 akceptowalnej¹¹². 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 jakiegось instytucji (luka w systemie) może przesądzać o niesprawnym jego działaniu. W przypadku niedowładu 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 osiągnięcie akceptowanych korzyści. Przy braku rozwiązań systemowych firmy poszukają własnych sposobów na usprawnienie działalności gospodarczej¹¹³.

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 skutecznie 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 efektywny¹¹⁴.

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)¹¹⁵. 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 więc 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 same¹¹⁶

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 pokoleń¹¹⁷.

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

	Poziom	Częstotliwość zmian (w latach)	Cel działania
L1	INSTYTUCJE NIEFORMALNE (zwyczaje, tradycja, normy, religia)	$10^2 - 10^3$	Zmiany spontaniczne, często nieracjonalne
L2	OTOCZENIE INSTYTUCJONALNE (sformalizowane zasady gry, własność – polityka, wymiar sprawiedliwości, biurokracja)	$10 - 10^2$	Optymalizacja otoczenia instytucjonalnego Pierwszy stopień wyboru ekonomicznego
L3	NADZÓR – ZARZĄDZANIE (działanie gry, zwłaszcza kontrakty, dostosowanie struktury zarządzania do transakcji)	1–10	Optymalizacja struktur zarządzania Drugi stopień wyboru ekonomicznego
L4	ALOKACJA ZASOBÓW I ZATRUDNIENIA (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-

¹¹⁷ 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. Gruszevska, *Transformacja instytucji...*, s. 67.

ska, 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 gospodarczych¹¹⁸. 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. Williamsona¹¹⁹.

Nadbudową instytucji pierwszego poziomu jest otoczenie instytucjonalne. Powszechne reguły nieformalne przechodzą tu proces formalizacji i zostają narzucane w formie bezwzględniego przymusu. 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 innych¹²⁰. „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”¹²¹. 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 wyników¹²² 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 renegocjują 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 względem¹²³:

- 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. Gruszewska, *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 renegotjować kontrakty bądź przynajmniej nowe zawierać na odpowiednich warunkach¹²⁴.

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 społecznych¹²⁵. 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)”¹²⁶. Istotą tej spójności przedstawia koncepcja matrycy instytucjonalnej.

W każdym kraju istnieje pewna grupa instytucji, które można określić jako bazowe, przesądzające 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 instytucji¹²⁷. 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”¹²⁸. Umożliwia ona ciągłe istnienie społeczeństwa, jest podstawą spójności i niezależności. Dzięki tej bazie państwo ma charakter integracji społecznej, opartej na wspólnocie ludzi¹²⁹.

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 płaszczyźnie¹³⁰:

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.

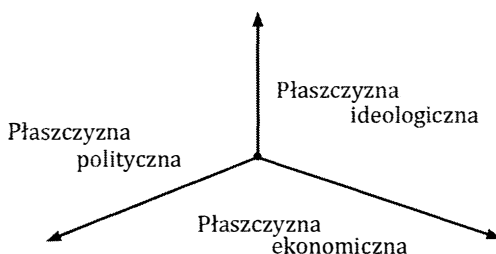
128 W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna*, op. cit., s. 61.

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://mpr.aub.uni-muenchen.de/18642/1/MPRA_paper_18642.pdf [dostęp: 30.11.2012].

Każda płaszczyzna systemu¹³¹ 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 matrycy¹³². 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-

¹³¹ Z. Stachowiak uważa, że celowe byłoby rozszerzenie trójpłaszczyzny matrycy o prawnowyzwajową 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, *Martycja bezpieczeństwa ekonomicznego jako przykład zastosowania instytucjonalnej kategorii matrycy*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego...*, op. cit., s. 331.

¹³² 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 instytucji¹³³.

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)¹³⁴. 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 Łacińskiej¹³⁵. Patrząc z perspektywy historycznej kraje o matrycy X są „wyposażone” w nierynkowe mechanizmy dystrybucji, scentralizowane państwo oraz priorytet zbiorowych wartości przed indywidualnymi¹³⁶. 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 Zjednoczonych¹³⁷. 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 2-5th 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 macrycach X i Y

Funkcje instytucji	Matryca X	Matryca Y
PLASZCZYZNA EKONOMICZNA		
	Instytucje gospodarki redystrybucyjnej	Instytucje gospodarki rynkowej
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).
Sygnały zwrotne (wskaźniki efektywności).	Minimalizacja kosztów (X-efektywność).	Maksymalizacja zysków (Y-efektywność).
PLASZCZYZNA POLITYCZNA		
	Instytucje jednolitego porządku politycznego	Instytucje federacyjnego porządku politycznego
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.
PLASZCZYZNA IDEOLOGICZNA		
	Instytucje komunitaryzmu	Ideologia subsydiarności
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.ub.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 X¹³⁸, 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 nieformalnych¹³⁹. Przemiany te z różną siłą zachodzą w krajach byłego Bloku Wschodniego¹⁴⁰.

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*¹⁴¹). Źródłem tych różnic są historycznie ukształtowane systemy wartości, normy, postawy. Dobrym uzupełnieniem tej koncepcji są badania kultur i organizacji G. i G. J. Hofstede¹⁴² 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 świata¹⁴³ i na ich podstawie tworzone są globalne mapy kulturowe społeczeństw¹⁴⁴.

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 ekonomicznego¹⁴⁵. Jednak przy wielu wyborach decyzje podejmowane są rutynowo, schematycznie. Drobiazgowe 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.worldvalues-survey.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 [dostęp: 10.02.2013].

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

przestrzeni działania¹⁴⁶. Można wskazać na kilka aspektów związanych z funkcjonowaniem instytucji w społeczeństwie i gospodarce¹⁴⁷:

- 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 wyborów¹⁴⁸.

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 zaliczyć¹⁴⁹:

- 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 osiąganie i zwiększanie 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

149 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 fakty¹⁵⁰:

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 sprawiedliwych 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 krajów¹⁵¹.

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”¹⁵². 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).

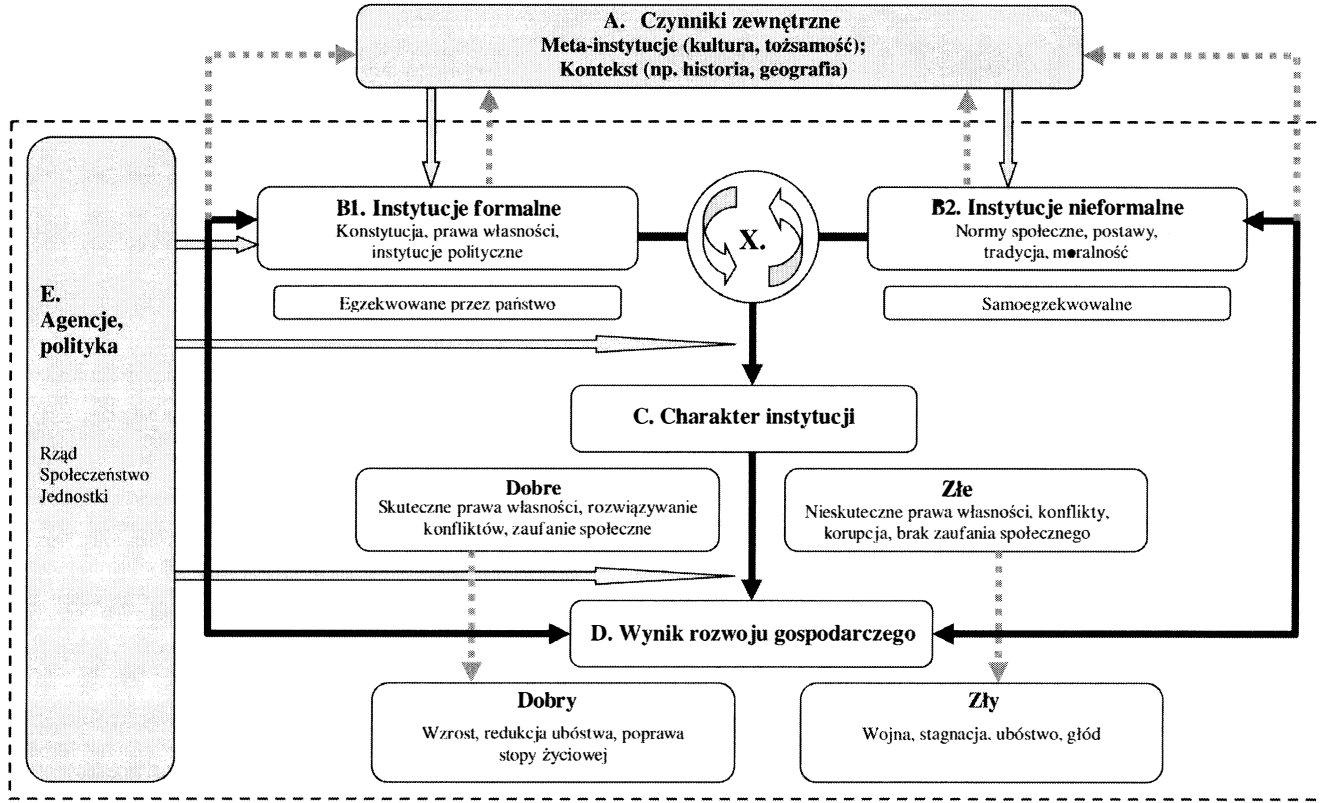
Istnienie zróżnicowanych typów instytucji, a także wieloprzekrojowe powiązania między nimi sprawiają, że trudno jest badać w sposób rozłączny ich wpływ na działalność gospodarczą, w tym również na proces tworzenia kapitału. Kryteria oceny sprawności instytucji z punktu widzenia wzrostu gospodarczego mogą być następujące¹⁵³:

- 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 osiąganych 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. Gierałtowski, D. Milczarek, J. Siwińska-Gorzela, *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, WNE UW, Warszawa 2006, s. 22-23.

Schemat 2.11. Ogólne ramy analizy instytucji i rozwoju gospodarczego



Źródło: I. de Soysa, J. Jütting, *Informal Institutions and Development: How They Matter and What Them Change*, [w:] J. Jütting, D. Drechsler, S. Bartsch, I. de Soysa, *Informal Institutions. How Social Norms Help or Hinder Development*, 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 ucieleśniania nowej wiedzy w nowych środkach trwałych.	System finansowania przedsiębiorstwa (forma organizacji, strategie). 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</i> ” capital). Propagowanie dostępności kapitału na inwestycje ryzykowne. Polityka badawczo-rozwojowa.

Zdigitalizowano i udostępniono w ramach projektu pn.

Rozbudowa otwartych zasobów naukowych Repozytorium Uniwersytetu w Białymstoku,

dofinansowanego z programu „Społeczna odpowiedzialność nauki” Ministra Edukacji i Nauki na podstawie umowy SONB/SP/512497/2021

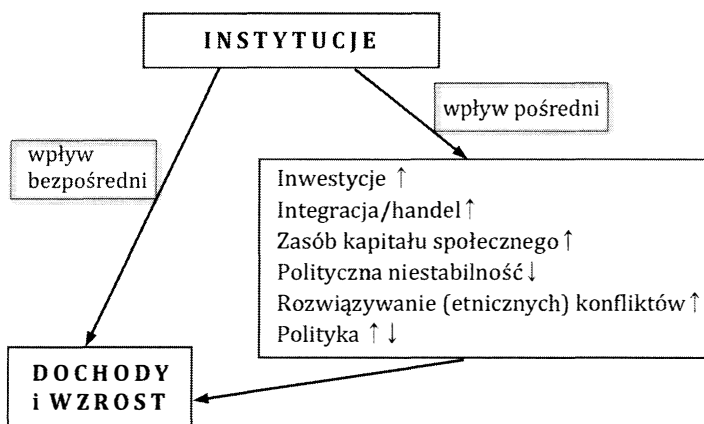
cd. Tabela 2.4.

1	2	3	4
Wiedza	Bardzo silne, związane z akumulacją wiedzy i nowymi ideami 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 podziałem 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 funkcję, 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 stanowiące mogą być zmieniane 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 umożliwić 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 trwały¹⁵⁴.

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 marnotrawione¹⁵⁵. 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 gospodarczych¹⁵⁶.

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 technologii¹⁵⁷, występowałoby wówczas zbyt wysokie ryzyko, że korzyści z takiej działalności byłyby 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 podobnie¹⁵⁸.

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”¹⁵⁹. 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 kontraktu¹⁶⁰.

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 Ł. 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 rosną¹⁶¹. 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 firmy¹⁶².

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 oportunizm 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 kradzieży¹⁶³. Działania takie podejmowane są w celu osiągnięcia większych własnych korzyści¹⁶⁴. Dążenie do realizacji interesu egoistycz-

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

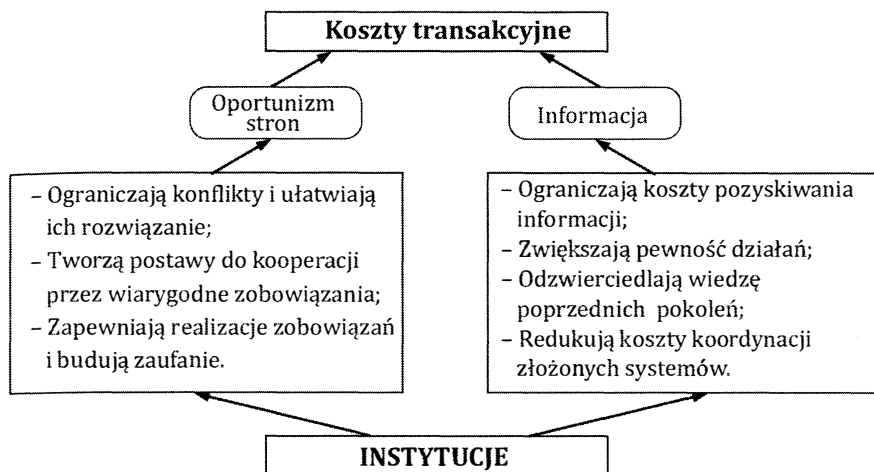
162 A. Ząbkowicz, *Instytucje we współczesnej ekonomii*, [w:] *Instytucje – fundament czy fasada polityki makroekonomicznej?*, WNE UW, Warszawa 2005, s. 16.

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 Oportunizm 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 „tarć” 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, obarczone są wysokimi kosztami transakcyjnymi utrudnia to spontaniczność oraz sprawność działania mechanizmu rynkowego¹⁶⁵. Tak samo źle chronione prawa własności,

¹⁶⁵ 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 gospodarczej¹⁶⁶.

Dani Rodrik uważa, że każda zmiana wymaga bodźca. „Gdy przedsiębiorcy otrzymują bodziec, dochodzi zwykle do akumulacji kapitału i zmiany technologicznej równocześnie”¹⁶⁷. 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 literaturze¹⁶⁸. 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”¹⁶⁹).
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,

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

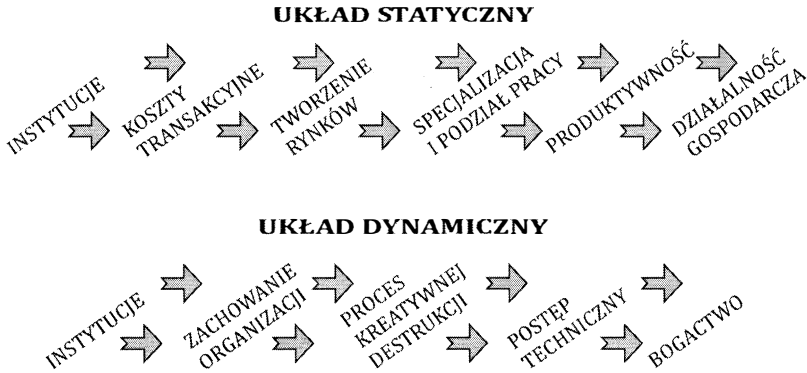
167 D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 69.

168 Ibidem.

169 Ibidem, s. 69.

na których nie wpływają. Instytucje nie dotyczą jedynie gospodarki, polityki bądź ideologii¹⁷⁰, 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 przestrzegają¹⁷¹. 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

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

¹⁷¹ 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 sukces¹⁷². 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 trwałą wzrost swoich zdolności produkcyjnych”¹⁷³.

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”¹⁷⁴. 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” 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 podmiotów¹⁷⁵. 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. Gruszewska, *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 innowacyjnej¹⁷⁶. 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 kapitału¹⁷⁷.

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 kapitału¹⁷⁸. 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 naukowych¹⁷⁹.

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 produktywność¹⁸⁰.

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 jednoznaczego 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”¹⁸¹. 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 tempa¹⁸². 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. Williamson¹⁸³ ujawniły, że w różnych krajach systemy instytucjonalne są oparte na słabych, jak i silnych normach formalnych, a także słabych bądź silnych nieformalnych¹⁸⁴. 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

182 Ibidem, s. 256.

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

184 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 rozwinięte¹⁸⁵ (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 otoczeniu¹⁸⁶. 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. Williams on, *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 sprawny¹⁸⁷.

Instytucje musiałyby spełniać kilka zasadniczych funkcji, aby można było je określić jako dobre czy efektywne. Powinny¹⁸⁸:

- 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 instytucjach¹⁸⁹. 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 doświadczania, 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)”¹⁹⁰.

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 język¹⁹¹ (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 przyczynić 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 gapowicza¹⁹². 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 egzekwowania¹⁹³.

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 nadal¹⁹⁴.

Efekty zmian instytucji stanowiących, które byłyby „pożądane z punktu widzenia realizacji społecznego celu gospodarowania zależą od podłoża społecznego, od masowej i wysokiej kultury, to jest od czynników niemierzalnych”¹⁹⁵. 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 ideologią¹⁹⁶. System instytucjonalny będzie działać sprawnie dopiero wówczas, gdy osiągnie kompletność, gdy nastąpią wzajemnie dostosowania instytucji (dostrzegane jest zjawi-

194 E. Gruszewska, *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 gospodarczego¹⁹⁷.

Problem dopasowania instytucji do siebie pojawia się ze wzmożoną siłą w warunkach „przeszczepiania” obcych instytucji formalnych na nie do końca podatny grunt instytucji nieformalnych¹⁹⁸, 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 otoczeniu¹⁹⁹. Wywoływał również naturalne dostosowania na poziomie nieformalnym.

Maria Lissowska wskazuje, iż brak komplementarności instytucji może dotyczyć kilku poziomów układu instytucjonalnego²⁰⁰:

- 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 układu²⁰¹.

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 wpasowywania się w istniejącą wolną przestrzeń²⁰². Ocena korzyści z wprowadzanych zmian dokonywana z perspektywy społeczeństwa, grup i jednostek pozwala na wzmacnianie siły tych rozwiązań, które są skuteczniejsze, które lepiej niż inne radzą sobie z problemami napotykanymi w działalności²⁰³. 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, społecznych²⁰⁴. 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 stanowionych. Tylko wówczas system norm prawnych będzie działał 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 poznać²⁰⁵, 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, napotykanymi sytuacjami, 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 nie²⁰⁶. 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 stanowione

205 Choć oczywiście nieznanie prawa nie zwalnia z przestrzegania go.

206 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 «wykorzystać» 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 dobrobyt²⁰⁷. Te wypaczone instytucje nieformalne dające korzyść tylko nielicznym stopniowo są eliminowane wraz z doskonaleniem instytucji stanowiących. Jest to efekt procesu dopasowywania wszystkich elementów do siebie, a zatem usprawniania całego układu instytucjonalnego²⁰⁸.

Instytucje stanowią katalizator i akcelerator wzrostu gospodarczego. Tylko jakie są najistotniejsze i jak je wykreować?²⁰⁹ Kraje, które w przeszłości zbudowały odpowiednie instytucje polityczne i gospodarcze, dziś są bogatsze²¹⁰. 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 ubóstwa²¹¹. 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 matter, 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 przyczyn²¹²:

- 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 naliza 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)”²¹³.

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 przyjmą²¹⁴. 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 obecnie²¹⁵.

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 grupach²¹⁶:

- 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 rozstrzygnięcie sporów zmniejsza niepewność działania innych, zwiększa efektywność alokacji zasobów i prowadzi do wzrostu aktywności gospodarczej.

216 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”²¹⁷. 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.

²¹⁷ 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 instytucjonalnym²¹⁸.

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

218 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 osiągania 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.

Rozdział 3

SKŁONNOŚĆ DO OSZCZĘDZANIA A TWORZENIE KAPITAŁU

Bogactwo to satysfakcja z własnego losu
Richard Conniff, *Historia
naturalna bogaczy*

3.1. KATEGORIA OSZCZĘDZANIA W NAUKACH EKONOMICZNYCH

Oszczędności są jedną z najistotniejszych determinant wzrostu gospodarczego. Tę rolę pełnią za pośrednictwem procesu tworzenia kapitału. Oszczędności generują środki, które zasilają gospodarkę w kapitał, zdolny do powiększania możliwości wytwórczych. Skłonność ludzi do powstrzymywania się od bieżącej konsumpcji i przeznaczania tych środków na cele długookresowe wydaje się istotnym czynnikiem determinującym stopę wzrostu dochodów. „Przypisywanie oszczędnościom pozytywnego znaczenia dla długofalowego rozwoju jest obecnie tak ugruntowane w ekonomii, że niektórzy ekonomiści skłonni sądzić, że nawet tak pozytywne procesy jak ograniczenie bariery płynności gospodarstw domowych na skutek liberalizacji przepływów kapitału mogłoby mieć negatywny wpływ na długofalowy wzrost gospodarki, jeśli wiązałyby się z wyraźnym spadkiem stopy oszczędności”¹. Postawy ludzi wobec oszczędzania mają charakter względnie trwałe, bo wynikają z kontekstu kulturowego. Skłonność do oszczędzania jest jedną z instytucji nieformalnych.

Oszczędzanie jest kategorią, która pojawiła się w myśli ekonomicznej w okresie klasycznym. Od samego początku ekonomii jako nauki

1 A. Rzońca, *Paradoks paradoksu zapobiegliwości*, „Bank i Kredyt” 2007, nr 3, s. 29.

podkreślano znaczenie oszczędzania jako procesu, który stoi u podstaw wzrostu i rozwoju gospodarczego. U A. Smitha w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* odnaleźć można stwierdzenie, że ludzie z natury są oszczędni, bo jest to sposób na poprawę ich bytu. Chęć oszczędzania przewyższa naturalne dążenie jednostek do wydawania swoich pieniędzy na różne dobra konsumpcyjne. Skłonność do oszczędzania jest uwarunkowana instytucjonalnie, zależy według ojca ekonomii od rozpowszechnienia etyki chrześcijańskiej w społeczeństwie². Adam Smith przedstawiał również rolę oszczędzania w gospodarce. Uważał, że każda oszczędność przyczynia się do wzrostu realnych dochodów, umożliwia rozwój przemysłu, zwiększa produktywność pracy i ziemi. Wynika to z tego, że wszystkie zaoszczędzone środki są w każdym roku przekształcane w wydatki. Odbywa się to jednocześnie i systematycznie, choć konsumpcja ta dotyczy innych osób³. Smith stawiał znak równości między oszczędzaniem i inwestowaniem. Traktował oszczędności jako instrument kreowania siły nabywczej, podobnie jak wydatki na dobra luksusowe⁴.

Kapitał może być powiększony tylko w efekcie oszczędzania. Różnie proporcjonalnie do wzrostu zaoszczędzonych środków. Wystarczy zwiększyć skłonność do oszczędzania, a powiększeniu ulegną zdolności wytwórcze, ponieważ oszczędzanie przyczynia się i poprzedza inwestowanie. Brak możliwości zdobycia odpowiednich środków na wydatki pochodzących z innych źródeł wzmacnia naturalną skłonność ludzi do oszczędzania⁵. Każda jednostka kierująca się interesem egoistycznym i kreująca w tym celu oszczędności przyczynia się do zwiększenia dobrobytu społecznego, ponieważ oszczędności są wykorzystywane dla zwiększenia produktywności pracy, a także powiększają zasób kapitału trwałego. Naświetlenie związku oszczędności i inwestycji było zaczątkiem prawa rynków zbytu J. B. Say'a⁶. Konkurencja wywiera presję na przedsiębiorcach, którzy odkładają część dochodów i przeznaczają je na rozszerzenie swojej działalności. Siła rywalizacji na rynkach

2 M. Blaug, *Teoria ekonomii...*, op. cit., s. 72.

3 A. Smith, *An Inquiry into the Nature...*, op. cit., s. 236, 276, 551.

4 M. Blaug, *Teoria ekonomii...*, op. cit., s. 72.

5 A. Smith, *An Inquiry into the Nature...*, op. cit., s. 365, 495, 753.

6 I. H. Rima, *Development of Economic Analysis*, Routledge, Abingdon, New York 2009, s. 103.

w warunkach wolności gospodarczej staje się akceleratorem zmian w gospodarce.

Ekonomistów klasycznych cechowała wiara w immanentną zdolność gospodarki rynkowej do automatycznego przekształcania oszczędności w wydatki inwestycyjne. Wszystkie dochody przekształcają się w wydatki, a produkty są nabywane za produkty. Nie ma miejsca na brak równowagi rynkowej, również w skali makroekonomicznej. W tej konwencji nie mieści niepełne wykorzystanie zdolności wytwórczych. Właściwie w pismach ekonomistów klasycznych trudno odnaleźć termin inwestycje. Kategoria oszczędności oznaczała u nich środki, które za pośrednictwem inwestowania przekształciły się w dobra kapitałowe – dodatkowe wyposażenie w środki produkcji⁷.

David Ricardo argumentował brak możliwości powstania różnicy między dochodami a wydatkami na poziomie całej gospodarki. Przedsiębiorcy to jedyna grupa w gospodarce, która ma możliwość oszczędzania⁸. Ich dochody są dzielone na konsumpcję i część przeznaczoną na powiększanie dochodów i konsumpcji. Odkładane środki są wykorzystane na powiększanie kapitału i zasobów produkcyjnych. Wszystkie dochody przez nich osiągnięte przekształcały się więc w wydatki konsumpcyjne i inwestycyjne. Nie ma podstaw, aby twierdzić, że mogłaby się pojawić nierównowaga globalna.

Z kolei neoklasycy podkreślali istnienie silnej zależności między oszczędnościami i inwestycjami. Jednak nie wynikało to z tego, że dany podmiot określa rozmiary oszczędności na podstawie inwestycji. Fenomenem oszczędności jest, że kto inny oszczędza, a kto inny podejmuje decyzje o rozmiarach inwestycji⁹. Związek ten opiera się na mechanizmie korygującym decyzje podmiotów gospodarczych, w którym istotną rolę odgrywa stopa procentowa. Zależności przyczynowo-skutkowe między elementami rynku prowadzą ku wykreowaniu odpowiedniej sumy środków zasilających gospodarkę i pozwalających na realizowanie określonych inwestycji. To inwestycje za pośrednictwem stopy procentowej

7 M. Blaug, *Teoria ekonomii...*, op. cit., s. 176.

8 Robotnicy otrzymują wynagrodzenie na poziomie minimum egzystencjonalnego – nie mają z czego oszczędzać. Właściciele ziemscy przyzwyczaili się do życia w luksusie – nie muszą oszczędzać i tego nie robią.

9 G. Bertocco, *The Relationship Between Saving and Credit from a Schumpeterian Perspective*, „Journal of Economic Issues” 2009, t. 43, nr 3, s. 610.

(kształtującej się swobodnie na rynku) dostosowują się do wielkości środków nagromadzonych w gospodarce. Dzięki wzrostowi inwestycji rośnie potencjał wytwórczy. Im większe są zdolności wytwórcze, tym większą można osiągnąć produkcję i dochody. W dalszej konsekwencji prowadzi to do powiększenia oszczędności, co daje możliwość zwiększenia skali realizowanych inwestycji. I koło się zamyka, gdyż inwestycje powiększają możliwości wytwórcze podmiotu i gospodarki. Oszczędności są skorelowane dodatnio ze stopą procentową. Wyższy jej poziom zwiększa rozmiary aktywów odkładanych przez osoby, które już wcześniej oszczędzały. Sprawia to również, że pojawiają się nowi dostawcy środków pieniężnych, którzy zostali zachęcani do oszczędzania bodźcem wzrostu korzyści¹⁰. Procesy oszczędzania i konsumpcji są powiązane w dążeniem ludzi do maksymalizacji funkcji użyteczności. Decyzja o podziale dochodów na część konsumowaną i oszczędzaną jest wynikiem oceny korzyści rozciągniętych w czasie – czy konsumować dziś, czy oszczędzić i zwiększyć konsumpcję w przyszłości¹¹.

Mieszczący się w nurcie neoklasycznym model Roberta Solowa przedstawia wpływ stopy akumulacji na wzrost gospodarczy. Oddziaływanie to ma miejsce jedynie w warunkach nierównowagi. Kiedy podmioty więcej oszczędzają, rośnie stopa oszczędności, umożliwia to przyspieszenie tempa wzrostu i osiągnięcie równowagi. Akumulacja pobudza wzrost jedynie w okresach dochodzenia do ścieżki wzrostu zrównoważonego (*steady state*)¹². Wzrost stopy oszczędności przesuwają gospodarce na wyższą ścieżkę wzrostu gospodarczego (przyspieszenie wzrostu dochodów i produktywności czynników), a po osiągnięciu równowagi dynamika dochodów wraca do pierwotnego wzorca¹³.

Stopa procentowa jako czynnik umożliwiający osiągnięcie równowagi, determinujący zarówno inwestycje, jak i oszczędności, stał się jednym z głównych punktów krytyki tej teorii podjętej przez J. M. Keynesa. W swoich badaniach zajmował się zagadnieniem konsumpcji, a oszczęd-

10 S. Mukherjee, *Modern Economic Theory*, New Age International (P) Ltd, Publisher, Delhi 2002, s. 522.

11 M. S. Sherraden, A. M. Mcbride, S. G. Beverly, *Striving to save: creating policies for financial security of low-income families*, University of Michigan Press, Ann Arbor MI 2010, s. 23.

12 K. Schmidt-Hebbel, L. Servén, *Saving across the World. Puzzles and Policies*, World Bank Discussion Paper nr 354, The World Bank, Washington 1997, s. 68.

13 N. G. Mankiw, D. Romer, D. N. Weil, *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1992, t. 107, nr 2, s. 432.

ności traktował jako pochodną wydatków konsumpcyjnych. Innymi słowy, zajmując się analizą wydatków konsumpcyjnych podejmował temat oszczędzania jako powstrzymania się od konsumpcji¹⁴. W modelu oszczędności i konsumpcja są wzajemnie uzależnione, wzrost jednej powoduje spadek drugiej. Keynes nie dopatrywał się bezpośredniej zależności między inwestycjami i oszczędnościami. Według niego procesy kreowania oszczędności i inwestycji są niezależne. Wzrost dochodów powiększa wydatki bieżące, jednak przyrosty konsumpcji są coraz mniejsze. Doprowadza to do zmniejszenia udziału konsumpcji w dochodzie, czyli z drugiej strony, do bezwzględego i względnego wzrostu oszczędności. Powiększenie dochodu prowadzi do silniejszego wzrostu oszczędności (nieproporcjonalność oszczędności). Zmiana stopy procentowej nie musi prowadzić do zmiany poziomu gromadzenia środków, gdyż decyzje te są podejmowane w oparciu o inne przesłanki. Oszczędności są funkcją dochodu oraz wynikają ze skłonności do oszczędzania (będącej dopełnieniem skłonności do konsumpcji). Stopa procentowa określa jedynie poziom planowanych inwestycji (współ z krańcową rentownością kapitału). Wykreowany w gospodarce poziom produktu społecznego oddziałuje na rozmiary oszczędności. W ujęciu teorii keynesowskiej nie istnieje w mechanizm, który pozwalałby na utrzymanie równości inwestycji i oszczędności (warunek równowagi globalnej).

Keynes wprowadził do analizy ekonomicznej kategorię skłonności do oszczędzania i skłonności do konsumpcji. Są to dwa zachowania związane z rozdysponowaniem dochodu. Skłonność do oszczędzania wynika z dążenia jednostek i podmiotów do odkładania części bieżącej nadwyżki, przy pozostałej wydawanej na doraźne potrzeby. Rozmiary odkładanych środków są raczej pochodną decyzji o konsumpcji (lub powstrzymywania się od niej) niż z decyzji o oszczędzaniu¹⁵. Część dochodu, która nie zostanie przeznaczona na wydatki bieżące, stanowi sumę zaoszczędzonych środków. W modelu J. M. Keynesa pojawiają się oszczędności dobrowolne oraz przymusowe. Pierwszy rodzaj to środki gromadzone w sposób przewidziany, ich skala uzależniona jest od skłonności do oszczędzania. Drugi rodzaj oszczędności pojawia się w warun-

14 P. Bańbuła, *Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne*, NBP, Warszawa 2006, s. 7.

15 J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, BN Publishing, Thousand Oaks California US 2008, s. 46.

kach nierównowagi, gdy oszczędności *ex ante* są mniejsze od inwestycji *ex ante*. Wzrost dochodów powoduje, że przewaga planowanych inwestycji i oszczędności zmniejsza się, równocześnie ograniczając rozmiary środków odkładanych przymusowo. Skłonność do oszczędzania można badać porównując rozmiary zgromadzonych oszczędności do dochodu (przeciętna skłonność do oszczędzania) lub obserwować zmiany tej relacji i analizować wielkości przyrostowe (krańcowa skłonność do oszczędzania). Zjawisko powstrzymywania się od wydawania pieniędzy na cele bieżące jest zależne w dużej mierze od czynników indywidualnych, choć można znaleźć motywy, które dla danej społeczności będą wspólne. W pracy J. M. Keynesa zamieszczono również analizę czynników, które wpływają na zachowania ludzi w aspekcie gromadzenia pieniędzy. Autor wymienia podstawowe okoliczności, które powstrzymują przed konsumowaniem, a mobilizują do oszczędzania¹⁶. Są to:

- tworzenie rezerw na wypadek nieprzewidzianych okoliczności, wydatków (motyw zabezpieczenia);
- przewidywanie, że w przyszłości potrzeby będą większe i niezbędne będzie powiększenie dochodów (motyw przezorności);
- korzyści z różnorodnych aktywów; wyższe wartościowanie przyszłej konsumpcji niż dzisiejszej (kalkulacja);
- poprawa stopy życiowej jednostki wymaga wzrostu wydatków (motyw poprawy standardu życia);
- większa możliwość nabywania różnych rzeczy, uniezależnienia się od bieżących dochodów (motyw niezależności);
- zdobycie kapitału na działalność gospodarczą czy spekulacje (motyw przedsiębiorczości);
- pozostawienie majątku po śmierci (motyw dziedziczenia);
- egoizm, chciwość, skąpstwo¹⁷.

Wymieniane motywy są zależne od siebie. Działają jednocześnie czy równoległe wpływając na decyzje ludzi. Część tych wyznaczników oszczędzania jest wynikiem konstrukcji psychicznej człowieka (wyznanego systemu wartości), są też takie, które wynikają z oddziaływania otoczenia, jak np., motyw pozostawienia majątku po śmierci, zabezpieczenie dzieci, małżonka). Motywy takie, jak skąpstwo czy chęć usa-

¹⁶ Ibidem, s. 72.

¹⁷ Współcześnie te czynniki jeszcze są uzupełniane o motyw bogacenia się.

modzielnienia się i odcięcia od pewnych grup, prowadzą do zachowań, które trudno jest optymalizować w modelach ekonomicznych¹⁸. Siła działania tych motywów może być różna w różnych społecznościach. Mogą też wzajemnie wzmocniać się lub osłabiać. Ich wpływ na skłonność do oszczędzania zależy jest od działania instytucji społecznych. John M. Keynes wymienia czynniki różnicujące siłę działania motywów: zwyczajne wynikające z rasy, wykształcenia, konwencji, religii i moralności, z obecnych nadziei i doświadczeń z przeszłości, zależne od dystrybucji dochodu i osiągniętego standardu życia¹⁹.

W opozycji do dominującego wówczas nurtu keynesowskiego powstała teoria względnego dochodu J. S. Duesenberry'ego. Badacz wykazywał, że stopa oszczędności jest niezależna od poziomu dochodów indywidualnych. Jest ona względnie stała w różnych okresach. Wraz ze wzrostem dochodów średnich w społeczeństwie (dochód odniesienia) oszczędności rosną proporcjonalnie do nich. Jednak sumaryczny wpływ takich czynników jak: stopa procentowa, relacja między obecnym a oczekiwanym dochodem, podział dochodów, struktura wiekowa ludności, zmiany postaw wobec oszczędzania, poziom urbanizacji i wprowadzanie nowych produktów jest tak mały, że można traktować stopę oszczędności jako niezależną od nich. Co najwyżej te determinanty można traktować jako zmienne, które przyczyniają się do hamowania spadku stopy oszczędności²⁰. Decyzje konsumenta są efektem nieustannej walki między zwiększaniem obecnej konsumpcji a zmniejszaniem jej w celu osiągnięcia wyższego dochodu, konsumpcji i innych korzyści w przyszłości. W kształtowaniu wielkości i struktury konsumpcji ludzie porównują się do innych, głównie bogatszych od siebie. Stanowi to swoisty punkt odniesienia. Osoby o niskim poziomie dochodów (niższym niż przeciętny) dążą do osiągania większych wpływów i konsumpcji, aby dorównać tym o wyższych dochodach i standardzie życia. Skłonność do oszczędzania jednostek jest więc uzależniona od subiektywnej oceny swojej stopy życiowej w stosunku do innych²¹.

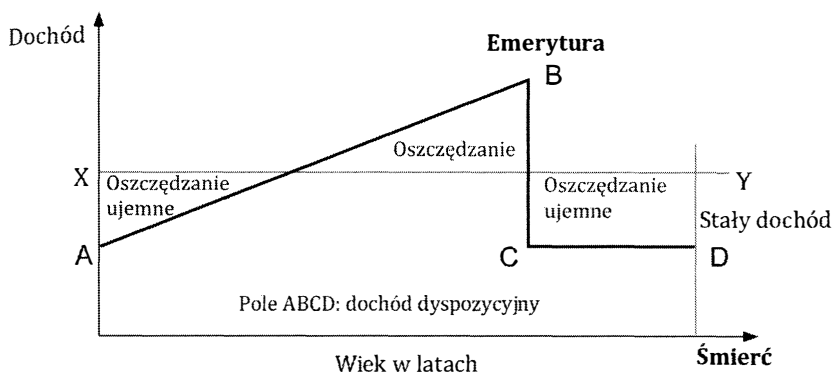
18 M. Browning, A. Lusardi, *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts*, „Journal of Economic Literature” 1996, t. 34, nr 4, s. 1797-1798.

19 J. M. Keynes, *The General Theory of Employment...*, op. cit., s. 73.

20 J. S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 1952, s. 57.

21 Ibidem, s. 45; B. S. Frey, A. Stutzer, *The Economics of Happiness*, „World Economics” 2002, t. 3, nr 1, s. 9.

Schemat 3.1. Hipoteza cyklu życia



Źródło: K.-E. Wärneryd, *Oszczędzanie*, [w:] *Psychologia ekonomiczna*, (red.) T. Tyszka, GWP, Gdańsk 2004, s. 535.

Model cyklu życia konsumpcji i oszczędności (LCH – *Life-Cycle Hypothesis*) wyjaśnia rozdysponowanie zasobów pieniężnych (również wysiłków i czasu) dokonywane przez jednostkę w perspektywie międzyokresowej (w ciągu całego życia człowieka), (schemat 3.1). Teoria ta została przedstawiona w pracach F. Modiglianiego i R. Brumerga, choć jej zręby powstawały również w badaniach innych ekonomistów (F. P. Ramsey’ a czy I. Fishera). Punktem wyjścia było twierdzenie o dążeniu jednostki do wyrównania (czy wygładzenia) konsumpcji w ciągu całego życia. W okresach, kiedy osiągnany dochód jest niższy od przeciętnego, stopa oszczędności jest niska, może być ujemna – wzrasta skłonność do zaciągania kredytów i pożyczek. Gdy dochody rosną, skłonność do oszczędzania również zwiększa się²². Ludzie przewidując, że ich wpływy mogą być niższe w przyszłości, a z całą pewnością po przejściu na emeryturę, odkładają część zarobionych pieniędzy, aby uniknąć zmniejszenia konsumpcji, bądź przynajmniej złagodzić ten efekt²³. Perspektywa obniżenia się wpływów (lub zwiększenia wydatków) może być powiązana z pogorszeniem stanu zdrowia²⁴. Z kolei wraz z większymi dochodami stopa oszczędzania powinna rosnąć. W taki sposób następuje przesuwania-

²² A. Coleman, *The Life-Cycle Model, Savings and Growth*, [w:] *Housing, Savings, and the Household Balance Sheet*, Reserve Bank of New Zealand, Wellington 2006, s. 2.

²³ M. S. Sherraden, A. M. Mcbride, S. G. Beverly, *Striving to save...*, op. cit., s. 23.

²⁴ M. Browning, A. Lusardi, *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts...*, op. cit., s. 1806.

nie nadwyżek z okresów wyższych dochodów na te, kiedy wpływy jednostki maleją.

Gdy wydatki konsumpcyjne są większe, np. rodzina ma dzieci, to poziom i stopa oszczędzania są wtedy niższe²⁵. Dzieci korzystają ze środków zaoszczędzonych przez rodziców. Stopa oszczędności wzrasta jednak wraz z osiągnięciem wyższych dochodów (przez dzieci wchodzące w wiek dorosły). W ostatnim okresie życia, kiedy dochody z pracy się kończą, a zastępuje je emerytura, osiągnięty poziom konsumpcji obniża się. Aby móc utrzymać standard życia zbliżony do średniego, niezbędne jest wcześniejsze odkładanie oszczędności z myślą o ich wykorzystaniu w tamtym czasie²⁶.

Hipoteza dochodu permanentnego M. Friedmana, zbudowana na podobnych założeniach jak LCH, pokazuje, że w warunkach zmienności dochodów w czasie, ludzie dążą do wyrównania wahań w poziomie konsumpcji. Friedman sądzi, że zależy ona od dochodu permanentnego, czyli przeciętnego w długim okresie. W krótkim czasie dochód jest wysoce zmienny i nie da się tego oszacować na przyszłość. Jeśli dochód rośnie powyżej permanentnego, pojawiają się oszczędności²⁷. Osoby o wysokim dochodzie tzw. przejściowym oraz z dodatnim saldem oszczędności, zachowują się tak jak ludzie w średnim wieku z modelu LCH. Natomiast osoby z ujemnymi dochodami przejściowymi i ujemnymi oszczędnościami są w modelu traktowane jak młodzi i starsi ludzie.

Kontynuacja badań nad teorią oszczędzania i konsumpcji dotyczyła głównie uwalniania modelu LCH i dochodu permanentnego od szeregu założeń upraszczających²⁸, które sprawiały, że stanowią one nierealny obraz procesów zarządzania dochodami w ciągu życia jednostek. Modyfikacje te

25 W czystej postaci model ten zakładał, że ludzie są egoistami i wyrównują poziom swojej konsumpcji, bez uwzględniania motywu dziedziczenia. Ch. Y. Horioka, H. Fujisaki, W. Watanabe, T. Kouno, *Are Americans More Altruistic than the Japanese? A U.S.- Japan Comparison of Saving and Bequest Motives*, NBER Working Paper Series, Cambridge 2000, s. 3.

26 D. E. Bloom, D. Canning, B. Graham, *Longevity and Life-Cycle Savings*, „Scandinavian Journal of Economics” 2003, t. 105, nr 3, s. 320-321.

27 Z perspektywy jednostki wydaje się, iż nie jest ona w stanie przewidzieć swojego długo-okresowego dochodu. Stąd decyzja o oszczędzaniu nie może zależeć od relacji aktualnego dochodu do dochodu permanentnego.

28 Założenia te dotyczą braku dziedziczenia aktywów i niepozostawiania spadku, stopy procentowej równej zeru, pewności co do osiąganego dochodu, długości życia, doskonałej możliwości zaciągania pożyczek i ich spłaty. M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie. Postawy i zachowania polskich gospodarstw domowych wobec oszczędzania*, Aureus, Kraków 2008, s. 26.

nie doprowadziły jednak do lepszego dopasowania teorii do rzeczywistości. Podstawą analiz zachowania konsumenta jest założenie o racjonalności wyboru. Wyraża się ono w istnieniu stałej funkcji użyteczności, która odzwierciedla stabilność preferencji w czasie²⁹. Na gruncie teorii nie udaje się odpowiedzieć na pytanie, ile powinno się oszczędzać i jaka powinna być optymalna struktura oszczędności, mimo, że podejmowano badania w ramach różnych kierunków ekonomicznych i nieekonomicznych (tabela 3.1). Nie uzyskano pełnej odpowiedzi, gdyż ludzi różnią się od siebie, występują duże dysproporcje w dochodach, różne perspektywy na przyszłość. Zarysowano do tej pory jedynie powierzchownie badawcze. Pomijano kwestie instytucjonalne³⁰. Dochodzenie do prawdy o naturze oszczędzania wymaga podejścia interdyscyplinarnego³¹.

Teoria permanentnego dochodu budzi wątpliwości związane z brakiem adekwatności do rzeczywistości. Jeśli przyjmie się założenie, że ludzie oszczędzają, aby po przejściu na emeryturę móc korzystać ze zgromadzonych środków i utrzymywać się z nich na poziomie podobnym jak w wieku produkcyjnym, to dlaczego dobrowolne oszczędności są tak małe? Dlaczego potrzebne są publiczne programy emerytalne? Na to zagadnienie zwrócono uwagę w teoriach behawioralnych. Przedkładanie dnia dzisiejszego i korzyści osiągniętych już teraz ponad przyszłe wartości jest pewnym wytłumaczeniem tego, dlaczego ludzi nie są skłonni oszczędzać tyle, ile można by oczekiwać. Cenią wyżej aktualny poziom konsumpcji niż ten, który może być osiągnięty dzięki oszczędzaniu w przyszłości. George A. Akerlof do przyczyn odwlekania decyzji o oszczędzaniu zalicza³²:

29 M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie. Postawy i zachowania...*, op. cit., s. 26-27.

30 Z. Bodie, J. Treussard, P. Willen, *The Theory of Life-Cycle Saving and Investing*, „FRB of Boston Public Policy Discussion Papers” 2007, nr 3, s. 18.

31 Niedoskonałość modeli ekonomicznych dotyczących oszczędzania może być zmniejszona dzięki udziałowi np. socjologów w badaniach ekonomicznych. Spojrzenie socjologiczne rozszerza horyzonty badawcze ekonomistów i uzupełnia ich badania. Znaczenie zależności między badaniami socjologicznymi i ekonomicznymi podkreślał K. Arrow: „The key thing when it comes to the relationship between economics and sociology is the willingness to look at new data, like in savings. I think that once you do that, you are automatically going to be forced to consider social elements. Just ask different questions, and I think that you are going to be forced into considering and drawing upon sociology” – Interview with K. J. Arrow, office Stanford University 28 April 1988; T. Booth, D. Grimmond, A. Stroombergen, *Determinants of Saving Behaviour, Research Report, Office of the Retirement Commissioner. Kia Titikaha I Te Ahungarua*, 2000/1f, s. 15; http://www.infometrics.co.nz/reports/saving_behaviour.pdf [dostęp: 15.01.2013].

32 G. A. Akerlof, *Makroekonomia behawioralna a funkcjonowanie gospodarki*, „Gospodarka Narodowa” 2003, nr 10, s. 102-103.

Tabela 3.1. Oszczędzanie i gromadzenie aktywów według różnych kierunków ekonomicznych

Wspólne założenia	Kluczowe konstrukcje	Wyjaśnienie przyczyn niskich oszczędności
1	2	3
Ekonomia neoklasyczna		
<p>Preferencje dotyczące oszczędności i wydatków są stabilne.</p> <p>Jednostki myślą o przyszłości. W podejmowaniu decyzji o konsumpcji biorą po uwagę zasoby oraz potrzeby.</p> <p>Ludzie wykazują racjonalne oczekiwania dotyczące potrzeb i wykorzystania zasobów.</p> <p>Ludzie unikają dużych wahań konsumpcji, oszczędności, próbują wygładzić konsumpcję.</p> <p>Doskonała informacja dotycząca oszczędzania.</p> <p>Doskonały dostęp do kredytu, oszczędności oraz rynków ubezpieczeniowych.</p>	<p>Dochody.</p> <p>Konsumpcja.</p> <p>Wiek / etap w cyklu życia.</p> <p>Bodźce stymulujące lub zniechęcające.</p> <p>Oczekiwania.</p> <p>Motywy oszczędzania.</p> <p>Preferencje.</p>	<p>Gospodarstwom domowym o niskich dochodach pozostają ograniczone środki po pokryciu kosztów utrzymania.</p> <p>Gospodarstwa domowe ludzi młodych mają ujemne stopy oszczędności, gdyż ich obecne dochody są niższe niż przewidywane w przyszłości.</p> <p>Limity dostępowe do różnych programów zniechęcają do oszczędzania, bo podnoszą koszty gromadzenia aktywów.</p> <p>Programy publiczne pomocowe, ubezpieczeniowe i dostęp do kredytów może zniechęcać do oszczędzania.</p> <p>Zachęty do oszczędzania mogą nie wpływać na zwiększenie oszczędności netto z dwóch powodów: (1) ludzie mogą finansować jedne depozyty z pieniędzy wycofanych z innych istniejących aktywów oraz (2) zmienia się struktura oszczędności, wzrost jednej grupy środków może zmniejszyć środki przeznaczone na utrzymanie danego poziomu konsumpcji w przyszłości.</p> <p>Ograniczanie oszczędności jest racjonalne dla osób, które nie spodziewają się długo żyć i nie chcą pozostawiać spadku.</p> <p>Niektóre osoby silnie dyskontują przyszłą konsumpcję w porównaniu do dzisiejszej.</p>
Ekonomia behawioralna		
<p>Ludzie mają niedoskonałą wiedzę o finansach.</p> <p>Planowanie finansowe zwiększa koszty niefinansowe (wymaga wysiłku psychicznego).</p> <p>Ludzie mają tendencję do zniecierpliwienia, zbyt dużą wagę przykładają do obecnych doświadczeń.</p> <p>Jednostki są skłonnie wybierać najprostsze rozwiązania.</p> <p>Ludzi przytłacza mnóstwo opcji do wyboru.</p> <p>Bogactwa nie da się w pełni wymierzyć; wykorzystywany jest rachunek subiektywny.</p>	<p>Wiedza o finansach.</p> <p>Samokontrola.</p> <p>Finanse behawioralne.</p> <p>Inercja.</p> <p>Prawo zwyczajowe.</p>	<p>Ludzie odkładają decyzje finansowe ze względu na brak wiedzy lub brak umiejętności oceny.</p> <p>Nawet wtedy kiedy ludzie chcą oszczędzać, nie mogą oprzeć się pokusom wydawania pieniędzy.</p> <p>Ludzie są naiwni i krótkowzroczni, nie akceptują ograniczeń związanych z podejmowaniem zobowiązań.</p>

Zdigitalizowano i udostępniono w ramach projektu pn.

Rozbudowa otwartych zasobów naukowych Repozytorium Uniwersytetu w Białymstoku,

dofinansowanego z programu „Społeczna odpowiedzialność nauki” Ministra Edukacji i Nauki na podstawie umowy SONB/SP/512497/2021

1	2	3
Ekonomia instytucjonalna		
Instytucje kształtują preferencje i proces oszczędzania, decyzje inwestycyjne i korzyści z oszczędności.	Dostęp. Informacja. Zachęty. Ułatwienia. Oczekiwania. Ograniczenia. Bezpieczeństwo.	Niektóre grupy (np. gospodarstwa domowe o niskich dochodach lub mniejszości) mają ograniczony dostęp do instytucji wspierających oszczędności i inwestowanie aktywów. Niektóre grupy (np. obecni i potencjalni odbiorcy publicznych programów pomocy socjalnej) mogą mieć mniejszą skłonność do oszczędzania z powodu limitów w tych programach.
Teorie psychologiczne i socjologiczne		
Zachowania ekonomiczne (np. reakcja jednostki na możliwość oszczędzania) są kształtowane przez zmienne psychologiczne, takie jak cechy osobowości, motywacje, aspiracje i oczekiwania. Decyzje ekonomiczne mogą być podejmowane pod wpływem członków sieci społecznej.	Cechy osobowości. Społeczne i kulturowe normy związane z oszczędzaniem i konsumpcją. Normy indywidualne związane z oszczędzaniem i konsumpcją. Motywy i cele oszczędzania. Oczekiwanie sukcesu. Sieć społeczna wspierająca bądź ograniczająca zachowania związane z oszczędzaniem.	Cechy osobnicze ludzi mogą sprawiać, że wybierają natychmiastową gratyfikację zamiast konsumpcji w przyszłości. Normy społeczne (np. ostentacyjnej konsumpcji) mogą zachęcać do zwiększania wydatków. Ludzie mogą starać się utrzymać dotychczasowy poziom konsumpcji, nawet kiedy ich dochód spada. Jednostki mogą nie mieć wyraźnego motywu oszczędzania. Ludzie mogą nie oszczędzać czy nie inwestować, bo spodziewają się strat. Sieci społeczne mogą zniechęcić do oszczędzania i akumulacji aktywów poprzez wysokie zapotrzebowanie na środki finansowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Beverly, M. Sherraden, M. Zhan, T. R. W. Shanks, Y. Nam, R. Cramer, *Determinants of Asset Building, A Report in the Series Poor Finances: Assets and Low-Income Households*, DHHS/ASPE, CSD, New America Foundation, Washington 2008, s. 3, 5, 7, 11.

- „odwlekanie naiwne” – gdy jednostka zakłada, że jej funkcja użyteczności w przyszłości zmieni się w stosunku do obecnej; odkładanie na później związane jest z oczekiwaniem, że „jutro” jednostka zrealizuje swoje zamierzenie, choć jeszcze dziś tego nie zaczęła³³;
- „pochopność” – zakłada racjonalność oczekiwań w odniesieniu do swojej wizji w przyszłości; jutro jest ważniejsze niż dziś; skoro tak, to nie będę oszczędzać teraz, bo i tak potem wydam swoje oszczędności.

Richard Thaler i Shlomo Benartzi wskazują, że jest bardzo wiele przyczyn zbyt niskich oszczędności w stosunku do ich wysokości wynikającej z hipotezy cyklu życia. Zwracają uwagę na brak możliwości określenia poziomu czy stopy oszczędności odniesienia, czyli tych, które wynikałyby ze średniego poziomu dochodów w czasie życia danej jednostki. Ludzie do końca nie wiedzą, co to znaczy odpowiednie oszczędności dla nich. Inną przyczyną jest brak samokontroli. Oszczędzanie wymaga silnej woli, wytrwałości, ale też wyrzeczeń, które są odbierane jako przykrość. Ludzie chcieliby oszczędzać więcej, ale ostatecznie nie są w stanie temu podołać. Wskazuje się również na kunktorstwo. Odkładane oszczędności na przyszłość oznaczają odsuwanie przykrości na przyszłość. Duży odsetek ludzi, mimo planów zwiększenia oszczędności w niedługim czasie, po jego upływie wcale tego nie robi³⁴.

Innym wytłumaczeniem zbyt niskich oszczędności jest subiektywizm w ocenie swojego stanu posiadania. Ludzie porównują się do innych. Gdy dochody rosną, rośnie również poziom życia, w stosunku do którego porównują swoją sytuację. Ich oszczędności nie powiększają się, gdyż chcą osiągać coraz wyższy standard życia, zbliżony do osób uznawanych za wzorzec. W obliczu takich uwarunkowań wraz ze wzrostem dochodów ludzie będą skłonni raczej do zaciągania kredytów niż gromadzenia oszczędności. Rozmiary gromadzonych zasobów pieniężnych mogą wówczas ulegać uszczupleniu. Poza tym działa tzw. efekt rygła. Osiągnię-

33 Skoro dziś jednostka podjęła o czymś decyzję, to w wyznaczonym czasie ją zrealizuje, np. przysłowiowe „zaczę od jutra”. Wydaje się, że wynika to z postrzegania się jako lepszego w przyszłości, nawet już jutro, w porównaniu do dnia dzisiejszego.

34 R. H. Thaler, S. Benartzi, *Save More TomorrowTM: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*, „Journal of Political Economy” 2004, t. 112, nr 1, s. 167.

ty poziom konsumpcji nie zmienia się lub zmienia się nieznacznie wraz ze spadkiem dochodów³⁵.

Badania nad oszczędzaniem dotyczą również wskazania siły oraz kierunku zależności oszczędności – inwestycji. W gospodarce zamkniętej, zmianom w dynamice inwestycji muszą towarzyszyć zmiany oszczędności krajowych w tym samym kierunku (warunek równowagi makroekonomicznej). Można by zatem oczekiwać, że będzie występować wysoka dodatnia korelacja między nimi. Jednak gdy gospodarka jest otwarta, a kapitał jest mobilny, inwestycje mogą być finansowane z oszczędności zagranicznych, krajowe nie muszą być już ograniczeniem. Jednak jak wskazują dane empiryczne, taka korelacja jest nadal wysoka³⁶. Zależność między inwestycjami i oszczędnościami pochodzącymi ze źródeł krajowych w warunkach otwartości gospodarki została przedstawiona przez M. Feldsteina i Ch.Y. Horiokę (paradoks Horioki–Feldsteina). Doszli oni do wniosku, że mimo olbrzymiej ilości kapitału, który krąży w gospodarce światowej w poszukiwaniu najatrakcyjniejszych lokat inwestycyjnych, to i tak dominująca większość inwestycji krajowych finansowana jest z krajowych oszczędności. Korelacja między tymi wielkościami jest zaskakująco wysoka. Okazuje się, że nie jest to jednak nic odkrywczego, ponieważ podobne wątki odnaleźć można już w ekonomii klasycznej. Adam Smith argumentował, że przedsiębiorcy mają większą skłonność do zatrudniania kapitału krajowego niż zagranicznego, wynika to z dążności do wspierania przemysłu krajowego, jednak oczekiwane zyski nie mogą być w efekcie tego większe niż przeciętne. Decyzja ta jest również pochodną dążenia do zmniejszenia ryzyka. Przedsiębiorca ma większe rozeznanie dotyczące postaw i zachowań kontrahentów, lepiej zna procedury prawne i w razie czego łatwiej dochodzi swoich roszczeń w kraju macierzystym³⁷. Innymi słowy, znajomość krajowych instytucji jest ważną determinantą w procesie zatrudniania kapitału, ponieważ zmniejsza niepewność co do zachowań innych uczestników. Wysokie zyski nie muszą zatem przesądzać o wyborze miejsca wykorzystania kapitału, ponieważ

35 A. Graczyk, *Teoria perspektywy i hi perboliczna funkcja dyskonta...*, op. cit., s. 23-25.

36 C. C. Bautista, S. Maveyraud-Tricoire, *Saving-Investment Relationship, Financial Crisis and Structural Changes in East Asian Countries*, „Economie internationale” 2007, t. 111, s. 85.

37 A. Yasutomi, Ch. Y. Horioka, *Adam Smith's Answer to the Feldstein–Horioka Paradox: The Invisible Hand Revisited*, Discussion Paper No 778, The Institute of Social and Economic Research Osaka University, Osaka 2010, s. 1-2.

ich osiągnięcie może być obarczone wysokim ryzykiem (nieznajomość instytucji). Przedsiębiorca dąży raczej do osiągnięcia bezpieczeństwa.

3.2. SKŁONNOŚĆ DO OSZCZĘDZANIA JAKO INSTYTUCJA NIEFORMALNA

Poszukując najważniejszych wyznaczników oszczędności oraz ich dynamiki ekonomiści próbują analizować kierunek i siłę wpływu różnych zmiennych. Podejmowane badania wynikają z powszechnego przeświadczenia, że ludzie zbyt mało oszczędzają³⁸ i pożądane byłoby uruchomienie działań czy instrumentów, które zmobilizowałyby tę działalność. W teoriach oszczędności akcentowany jest poziom dochodów, stopy oprocentowania czy opodatkowania jako czynników wymiernych i zewnętrznych wobec jednostki czy podmiotu. Poza tym pojawiają się wzorce kulturowe czy zmiany w instytucjach, które mogą działać mobilizująco (bądź nie) na oszczędzanie³⁹. W ekonomii zauważalne jest rosnące „przekonanie naukowców o bogactwie motywów, jakimi kieruje się jednostka w działaniu, odrzucana jest też coraz częściej redukcja do motywacji instrumentalnej (interesów). Coraz silniej dostrzega się w zachowaniach ludzi wartości, normy, ogólniej wpływ kultury”⁴⁰.

Ujęcie instytucjonalne oszczędności pojawiało się wraz z pierwszymi pracami tego kierunku. W koncepcjach T. Veblena odnaleźć można analizę dążenia ludzi do powiększania bogactwa i konsumpcji oraz szereg czynników, wynikających z natury ludzkiej, które ten proces warunkują. Thorstein Veblen wskazał, że istnieją pewne formy zachowań, które są niezwykle trwałe, utrzymują się przez całe życie człowieka i na przestrzeni dziejów społeczeństw⁴¹. Skłonność do poprawy bytu, do lepszego zaspokajania potrzeb, popycha jednostki ku oszczędzaniu. Bódcem zachęcającym do odkładania dochodów jest chęć zdobycia dóbr luksusowych oraz zaistnienia, zaimponowania innym, wybicia się ponad

38 G. Akerlof, *Makroekonomia behawioralna a funkcjonowanie gospodarki...*, op. cit., s. 100.

39 M. Howard, *Public Sector Economics for Developing Countries*, University of the West India Press, Kingston 2001, s. 29.

40 W. Morawski, *Konfiguracje globalne. Struktury, agencje, instytucje*, WN PWN, Warszawa 2010, s. 63-64.

41 H. Wolozin, *The individual in economic analysis: toward psychology of economic behavior*, „Journal of Socio-Economics” 2002, t. 31, nr 1, s. 49.

innych w społeczeństwie i ostatecznie temu służą oszczędzane środki⁴². Można odnaleźć prąźródło takich zachowań u konsumenta, znajdujące się w okresie barbarzyństwa. Instynkty ludzkie, które kierują działaniem jednostek według T. Veblena, ukształtowały się w dalekiej przeszłości i są względnie trwałe. Natura ludzka jest zbiorem różnych instynktów, które określają zachowania, postawy, nawyki. W podobnych okolicznościach ludzie postępują podobnie. Człowieka cechuje swoista inercja psychiczna⁴³. Działa zgodnie z wewnętrznym przekonaniem o słuszności podejmowanych decyzji. To ukształtowany przez społeczeństwo system wartości ma swoje odzwierciedlenie w zakorzenionych w jednostkach schematach działania, wyuczonych bądź nieuświadamianych reakcjach na różne bodźce. Wyrazem tego są sposoby myślenia, postawy oraz aktywność jednostek (schemat 3.2). Podejmowane decyzje, wybierane działania nie są czymś przypadkowym. Ostateczny ich wymiar, skala, intensywność, kierunek, struktura wynikają z tego, że poddane są nieustającej społecznej kontroli, odzwierciadlają model kulturowy, w ramach którego te wybory są realizowane⁴⁴.

W teoriach instytucjonalnych podkreśla się znaczenie instytucji jako tych, które nadają sens ludzkiemu działaniu. W przypadku analizy oszczędzania kluczowe wydaje się wyjaśnienie przyczyn takiego zachowania. Jeśli postawimy sobie pytanie: dlaczego ludzie oszczędzają, to odpowiedzi można poszukiwać w wielu kierunkach. Badania nad determinantami określającymi poziom, dynamikę, strukturę oszczędności prowadzą do różnorodnych wniosków. Jednak wydaje się, że nie wyjaśniono ostatecznie, dlaczego występują duże różnice między krajami w rozmiarach i stopie oszczędności. Zmienne, którymi objaśnia się proces oszczędzania, mogą być podzielone na dwie grupy (schemat 3.3). Z jednej strony, chodzi o osiągnięcie przez daną osobę (podmiot lub gospodarke) zdolności (*ability*) oszczędzania. Określają ją dochody per capita i ich podział, stopa wzrostu gospodarczego, struktura demograficzna. Mają one oprócz swojej wartości obiektywnej również stronę su-

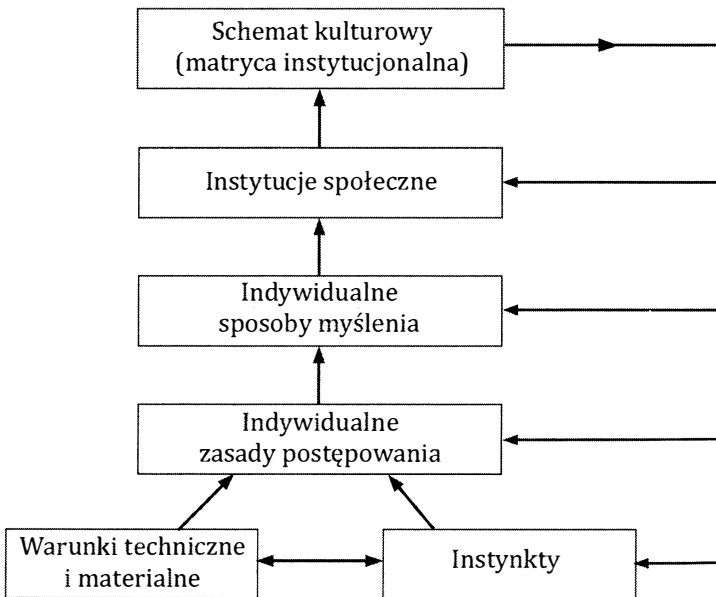
42 T. Veblen, *The Theory of the Leisure Class...*, op. cit., s. 20, 60-61.

43 Ibidem, s. 128.

44 J. Baudrillard, *Spółeczeństwo konsumpcyjne. Jego mity i struktury*, tłum. S. Królak, Sic!, Warszawa 2006, s. 77.

biektywną – ocenę wpływów finansowych przez jednostkę⁴⁵. Z drugiej zaś strony, uwzględnić należy również motywację czy chęć (*incentive, willingness*) do oszczędzania (tu wymieniane są np. stopy procentowe i inflacja oraz poziom rozwoju rynków finansowych)⁴⁶. Wydaje się, że jest to ta kategoria, która można utożsamiać ze skłonnością do oszczędzania. Można dyskutować, na ile wymienione bodźce wpływają na zachowania oszczędnościowe. Opierając rozważania na koncepcji racjonalnych oczekiwań można wskazać, iż przewidując deprecjację pieniądza ludzie dostosowują już wcześniej rozmiary oszczędności do inflacji⁴⁷. Pionierskie prace dotyczące zdolności i skłonności do wydatkowania pieniędzy oraz powstrzymywania się od tego były opublikowane przez G. Katona⁴⁸.

Schemat 3.2. Veblenowski proces instytucjonalnego wspomagania



Źródło: O. Brette, *Thorstein Veblen's theory of institutional change: beyond technological determinism*, „European Journal History of Economic Thought” 2003, t. 10, nr 3, s. 466.

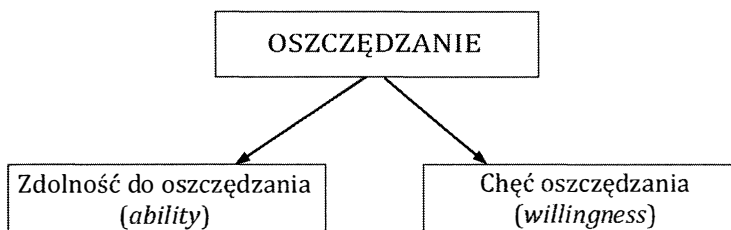
45 M. Goszczyńska, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, WN Scholar, Warszawa 2010, s. 90-91.

46 K.-E. Wärneryd, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 534; M. Swaleheen us, *Corruption and saving in a panel of countries*, „Journal of Macroeconomics” 2008, t. 30, nr 3, s. 1286.

47 A. Cudowska-Sojko, A. Dzun, *Skłonność do oszczędzania jako determinanta wielkości i struktury oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*, [w:] *Zachowania decyzyjne podmiotów gospodarczych*, (red.) D. Kopycińska, Wyd. US, Szczecin 2006, s. 148.

48 G. Katona, *Psychological Economics*, Elsevier Scientific Pub. Co, New York 1975.

Schemat 3.3. Części składowe decyzji o oszczędzaniu



Źródło: K.-E. Wärneryd, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 534.

W przypadku tej drugiej grupy czynników, wydaje się, że wymierny efekt przyniosłyby badania oddziaływania społeczeństwa na zachowania jednostek związane z oszczędzaniem. Istnieją i ciągle powstają różnorodne instytucje, wzorce postaw związane z podziałem dochodów porządkujących nasze życie, zachowań, które ujawniają korzyści z oszczędzania. Oddziałują one na decyzje podejmowane przez ludzi w zakresie gospodarowania środkami pieniężnymi i kształtują tym samym rozmiary zasobów przez nich odkładanych.

Podejście, że oszczędności są kształtowane przez czynniki nieformalne, zrodziło się jako efekt analizy wcześniejszych badań nad determinantami oszczędności. Wskazują one, że stopa oszczędności prywatnych wykazuje cechy inercji, kształtuje się zwykle na podobnej wysokości. Dopiero analiza długich okresów uwidacznia większe zmiany w poziomie oszczędzania⁴⁹. Czynniki krótkookresowe nie są zatem w stanie wpłynąć w sposób istotny na stopę oszczędności. Należy uwzględniać takie determinanty, których zmiany zauważalne są w dłuższej perspektywie. Wydaje się, że wyjaśnienie oddziaływania czynników instytucjonalnych – nieformalnych mogłyby uzupełnić tę lukę. Stopa oszczędności rośnie w dużej mierze jako efekt rozwiązań instytucjonalnych warunkujących podniesienie skłonności do oszczędzania. Duże znaczenie w tym procesie należy przypisywać normom społecznym, zmianom preferencji w czasie oraz czynnikom psychologicznym⁵⁰. Normy, zasady czy wzorce postępowania zmieniają się powoli, cechuje je swojego rodzaju oціężałość.

49 N. Loayza, K. Schmidt-Hebbel, L. Servén, *What drives private saving across the world?*, „The Review of Economics and Statistics” 2000, t. 82, nr 2, s. 180.

50 Z. Staniek, *System instytucjonalny a wzrost i rozwój gospodarczy*, [w:] *Szkice z dynamiki i stabilizacji gospodarki*, (red.) W. Pachó, SGH, Warszawa 2009, s. 155.

Ewolucja instytucji wpływa stopniowo na działania ludzi. Gospodarstwa domowe niechętnie zmieniają sposób podziału dochodu na konsumpcję i oszczędności. Efekty transformacji układu instytucjonalnego oraz ich wpływ na strukturę wydatków mogą być zauważone dopiero w długiej perspektywie⁵¹.

Wśród czynników psychologicznych należy wskazać dwie grupy, które szczególnie silnie determinują zachowania związane z oszczędzaniem⁵². Są to:

- czynniki wynikające z systemu wartości danego społeczeństwa. Wśród nich warto wymienić: stosunek społeczeństwa do oszczędzania i pieniędzy, tradycje związane z przekazywaniem dorobku swojego życia przyszłym pokoleniom (spadki, darowizny), a także dominujący styl życia (typu wystawność czy skromność, naśladownictwo bądź snobizm);
- postrzeganie przyszłości, nastawienie do przyszłych wydarzeń; ludzie mogą być optymistami lub pesymistami, mogą przewidywać, że wszystko idzie ku złemu i należy się przed tym zabezpieczyć (oszczędności); mogą pojawiać się obawy co do przyszłych wydarzeń politycznych czy ekonomicznych; może to być lęk przed inflacją, bezrobociem czy kryzysem, albo dotyczące jednostki lęk przed utratą zdrowia, życia; im większy pesymizm w ocenach przeszłości, tym większa skłonność do oszczędzania.

Elementem współczesnej kultury europejskiej jest pochwała oszczędności. Od dziecka uczy się dzieci, że „grosz do grosza, będzie pół trzosa”, albo „ziarnko do ziarnka, zrobi się miarka”, „kto za młodu oszczędza, ten na starość nie wie, co nędza” czy jeszcze „grosz oszczędzony przerabia się w miliony” (przysłowia ludowe)⁵³. Pochwałę oszczędzania odnaleźć także można w systemie wartości Amerykanów, gdzie powszechnie uznaje się, że „pens oszczędzony to pens zarobiony” (B. Franklin)⁵⁴. W młodych

51 A. Guariglia, M. Rossi, *Consumption, habit formation, and precautionary saving: evidence from the British Household Panel Survey*, „Oxford Economic Papers” 2002, t. 54, nr 1, s. 2.

52 A. Z. Nowak, K. Ryć, *Oszczędności w okresie transformacji*, „Studia Europejskie” 2002, nr 2, s. 30.

53 D. i W. Masłowski, *Księga przysłów polskich*, Wyd. Antyk, Kęty 2000, s. 151, 349, 576.

54 M. Schreiner i in., *Asset Accumulation in Low-Resource Households: Evidence from Individual Development Accounts*, Paper for the Federal Reserve System's Second Community Affairs Research Conference „Changing Financial Markets and Community Development” Center for Social Development, George Warren Brown School of Social Work, Washington University in St. Louis, 30 August 2001, s. 8.

ludzi wpajana jest zatem postawa prooszczędnościowa. Jej przejawem staje się „zbieranie” pieniędzy na różne wymarzone towary, których z bieżącego dochodu, ze względu na jego ograniczoność, nie udałoby się nabyć. Z upływem czasu motyw nabywania dóbr pożądaných przez jednostkę ustępuje motywacji przezornościowej czy chęci zabezpieczenia się na starość.

Oszczędzanie nie jest prostym zadaniem. Wymaga bowiem powstrzymania się od zwiększania wydatków bieżących, a może wymagać zmniejszenia konsumpcji („zaciskanie pasa”). Nie wszystkie kultury sprzyjają ponoszeniu takiego wysiłku. Podstawy kulturowe mogą nie sprzyjać oszczędzaniu. Afrykanie (za wyjątkiem niektórych grup etnicznych) niewielkie znaczenie przypisują sprawom finansowym i aspektom gospodarczym. Oszczędzanie w celu zabezpieczenia przyszłości znajduje się niżej w hierarchii wartości społecznych niż konsumpcja bieżąca. Akumulacja kapitału jest niepożądana, gdyż każdy kto otrzymuje stałe dochody jest zobligowany (wężami rodzinnymi) do utrzymywania mniej zamożnych członków rodziny, do finansowania edukacji dzieci i ważnych uroczystości w ich życiu, do podejmowania gościną bliższych i dalszych krewnych⁵⁵.

Podejście instytucjonalne wymaga, aby określić skutki postępowania zgodnie z daną instytucją: korzyści (nagroda) bądź w razie nieskuteczności działania zmniejszenie czy odbieranie korzyści (kara). Dzięki takim bodźcom, działanie ludzi kierowane jest na pożądane zachowania. Przynosi również większe korzyści, nawet, gdy jednostki nie rozumieją sensu działania określonych instytucji. Postępowanie wbrew zasadom ograniczałoby pozytywne efekty, a jednocześnie pojawiłyby się bodźce negatywne w postaci kary społecznej (np. marginalizacja) lub w przypadku instytucji sformalizowanych – kara wynikająca np. z kodeksu karnego. Wysoka skłonność do oszczędzania pozwala jednostkom czy gospodarstwom domowym na gromadzenie odpowiednio dużych oszczędności, dzięki czemu mogą one zwiększyć swój stan posiadania, poprawić stabilność strumienia dochodów, zabezpieczyć się przed nieoczekiwanymi pogorszeniami sytuacji gospodarczej. Dzięki temu możliwe jest kształtowanie wizji przyszłości (oraz zaplanowanie jej realizacji), w tym zabezpieczenie dzieci na przyszłość. Nagrodą za taką postawę jest możliwość

⁵⁵ D. Etounga-Manguelle, *Czy Afryce potrzebny jest program dostosowania kulturowego?*, [w:] *Kultura ma znaczenie...*, op. cit., s. 137.

utrzymania czy zwiększenia konsumpcji w przyszłości (swojej i dzieci). Efekt taki występuje niezależnie od poziomu dochodów. Nawet osoby o niskich dochodach mogą odkładać część swoich wpływów, mimo, że napotykają na duże przeszkody w oszczędzaniu (niska zdolność do oszczędzania). Poza niskim budżetem w przypadku tych grup społecznych, jako bariery w odkładaniu bieżącej konsumpcji podaje się także brak motywacji do oszczędzania spowodowany brakiem przewidywania, ostrożności, niechęcią pozostawienia czegoś w spadku, brakiem dyscypliny w oszczędzaniu⁵⁶.

Nagroda i kara za oszczędzanie ma również aspekt moralny. Religia może być silnym katalizatorem zmian w strukturze wydatków. Max Weber pokazał, że u źródeł rozwoju gospodarczego znajduje się rewolucja religijna, która zmienia powszechny system wartości. Pokazując sprzeczność między religią katolicką i protestancką wykazywał, że ta pierwsza (religia plebejska) wartościuje wyżej biednych niż bogatych, tym samym usprawiedliwia niski poziom dochodów, konsumpcji i oszczędności, ganiąc bogatych za grzech chciwości, aby czuli wyrzuty sumienia za swój stan posiadania i jego wykorzystanie. Religia protestancka (faryzejska) daje natomiast pierwszeństwo ludziom majątnym jako zwycięzcom, zaś biedakom nakazuje się starać, aby dążyli do poprawy swojego losu. Sprzyja to skłonności do powiększania oszczędności w przypadkach osób o wysokich, jak i niskich dochodach⁵⁷. „Duch kapitalizmu” jest w ujęciu M. Webera wspierany przez etykę protestancką, która wzmacnia wiele cech ludzi, sprzyjających oszczędzaniu. „Religia musi z konieczności rodzić pracowitość (*industrie*) i oszczędność (*frugality*), a te nie mogą nie stworzyć bogactwa⁵⁸”. Wskazywał na wstrzemięźliwość, pragmatyzm, zdroworozsądkowość, pracowitość, obowiązkowość jako na cnoty, które wspierają człowieka gospodarującego⁵⁹. Stoją one u podstaw wysokiej aktywności gospodarczej ludzi, dążenia do osiągnięcia zamierzonych celów, sprzyjają również oszczędzaniu. „Jeśli zaś ograniczenie konsumpcji

56 S. G. Beverly, M. Sherraden, *Institutional determinants of saving: implications for low-income households and public policy*, „Journal of Socio-Economics” 1999, t. 28, nr 4, s. 458.

57 M. Grondona, *Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego*, [w:] *Kultura ma znaczenie...*, op. cit., s. 105-106.

58 M. Weber, *Szkice z socjologii religii*, tłum. J. Prokopiuk, H. Wandowski, Książka i Wiedza, Warszawa 1984, s. 104.

59 Ibidem, s. 88-110; M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, tłum. D. Lachowska, Wyd. UW, Warszawa 2011, s. 162-186.

połączymy z wyzwoleniem dążenia do zarobku, to nieuchronny praktyczny rezultat jest oczywisty: jest nim tworzenie kapitału wskutek asceetycznego przymusu oszczędzania⁶⁰.

Ciekawe wyniki może dać analiza skłonności do oszczędzania ludzi, którzy wywodzą się z różnych kręgów kulturowych, a mieszkają w jednym państwie. Pojawia się swoista synergia kultur, której efektem jest stopniowe zbliżanie się wzorów zachowań⁶¹.

Badanie postaw wobec oszczędzania wymaga wskazania, na ile dane zachowanie mieści się wśród kryteriów wyboru jednostki. Gromadzenie środków finansowych w różnych postaciach jest działaniem wpisanym w sposoby realizacji celów poszczególnych osób. Można wskazać na grupy celów, które mogą być realizowane również dzięki oszczędzaniu⁶². Są to:

- przyjemność – oszczędzanie wiąże się z gratyfikacją – z osiągnięciem dodatkowych korzyści związanych np. z powiększeniem wydatków na różne dobra w przyszłości; można dzięki temu zwiększyć swoje zadowolenie;
- bezpieczeństwo – utrzymanie konsumpcji na zbliżonym poziomie, możliwość zabezpieczenia podstawowych potrzeb jednostki czy gospodarstwa domowego;
- osiągnięcia – zdobycie szacunku społecznego czy podziwu, dzięki oszczędzaniu można pozwolić sobie na zgromadzenie majątku;
- zorientowanie na siebie – oszczędności mogą pozwolić jednostce na samodzielność decyzji, na większą pewność siebie;
- dostosowanie się – oszczędzanie może wynikać z potrzeby respektowania norm społecznych, troski o dobro innych i umożliwienia osiągnięcia „dojrzałości społecznej”.

⁶⁰ M. Weber, *Szkice z socjologii religii...*, op. cit., s. 102.

⁶¹ Interesujące są badania dotyczące różnic rasowych, kulturowych czy historycznych skłonności do oszczędzania Amerykanów. W. Belton, R. Uwaifo Oyelere, *The Racial Saving Gap Enigma: Unraveling the Role of Institutions*, „Agricultural and Applied Economics Association Annual Meeting” 2008, July 27–29, Orlando, Florida, <http://www.econ.gatech.edu/files/papers/savingspaperfinal.pdf> [dostęp: 15.02.2013].

⁶² A. Sagan, G. Plichta, *Podejście środków-celów w ocenie regionalnego zróżnicowania wartości dla klienta w obszarze usług okołosprzedazowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2010, nr 608, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu, nr 15, Szczecin, s. 92–93.

Posiadając środki finansowe ludzie decydują, w jaki sposób za ich pomocą mogą realizować różne cele, a także które rozwiązania są przez nich najwyżej wartościowane. Rozmiary i struktura gromadzonych zasobów są więc pochodną przyjmowanego i wyznawanego systemu wartości. Ważne jest też waloryzowanie czasu – na ile jednostki są w stanie przesunąć w czasie osiągnięcie różnych celów, aby ostatecznie mieć szansę odnotować wyższy stopień ich realizacji.

Analizując instytucjonalne determinanty oszczędzania można wskazać na takie, które mają charakter bardziej formalny – wynikający z określonych rozwiązań stosowanych przez państwo (programy emerytalne), bądź nieformalny – niepisane reguły kierujące działaniami ludzi. W badaniach nad zachowaniami społeczeństw związanych z gromadzeniem zasobów i niewydawaniem ich na cele bieżące przedstawić można 4 grupy czynników – przesłanek, które wpływają na ich mobilizowanie ludzi⁶³. Są to:

- zinstytucjonalizowane mechanizmy oszczędzania;
- odpowiednia edukacja finansowa;
- atrakcyjne zachęty do oszczędzania;
- ułatwienia.

Badając rolę tych instrumentów w kreowaniu oszczędności gospodarstw domowych o niskich dochodach naukowcy wysuwają wnioski o pozytywnym ich oddziaływaniu na stopę i rozmiary oszczędności.

Mówiąc o zinstytucjonalizowanych mechanizmach oszczędzania autorzy mają na myśli indywidualne konta emerytalne, pracownicze programy emerytalne, sformalizowane plany oszczędnościowe (na wakacje czy święta). Dostęp do tych instrumentów podnosi stopę oszczędzania w porównaniu do sytuacji, kiedy brak jest takich rozwiązań. Wynika to z tego, że są to zwykle bezpieczne i wygodne sposoby oszczędzania (automatyczne przelewy pieniędzy z kont uczestników), często też dofinansowywane z różnych źródeł. Dzięki ich istnieniu ludzie niejako lepiej pamiętają o tym, aby oszczędzać i dlatego należy to robić oraz jakie korzyści w efekcie tego mogą osiągnąć⁶⁴. Mechanizmy te umożliwiają systematyczne oszczędzanie stosunkowo niewielkich kwot, pozwalając na utrzymanie strumienia środków odkładanych przez gospodarstwa domowe. Uczestnicy takich programów emerytalnych dokonują tzw.

63 S. G. Beverly, M. Sherraden, *Institutional determinants of saving...*, op. cit., s. 463-465.

64 Ibidem, s. 463-464.

oszczędzania kontraktowego. Podobnie jak w przypadku zaciągania kredytu, w późniejszym okresie kredytobiorca jest zmuszony do oszczędzania, aby spłacać raty. Termin oszczędzanie kontraktowe wprowadził G. A. Katona, który według kryterium motywu wyróżniał oszczędzanie kontraktowe, dobrowolne, resztowe (tabela 3.2). Naukowiec ten na podstawie swoich badań wnioskował, iż większość ludzi traktuje oszczędzanie jako coś pozytywnego, jako skutek wysiłku podejmowanego w kierunku realizacji ważnych celów życiowych⁶⁵.

Tabela 3.2. Rodzaje oszczędzania według motywów

Typ oszczędzania	Kontraktowe	Dobrowolne	Resztowe
Opis	(zbliżone do koncepcji dobrowolnego zniewolenia R. H. Strotza) Powstają na podstawie umowy z pracodawcą lub bankiem, w jej efekcie pieniądze uczestników są przelewane na fundusze np. emerytalne. Jednostka jest uwolniona od stałej kontroli wydatków, akceptuje ograniczenia i kontrolowanie jej zachowań konsumpcyjnych.	Są efektem rozdysponowania dochodu po zaspokojeniu potrzeb, najczęściej w jakimś celu (zakup domu, samochodu, dóbr luksusowych, nieprzewidziane okoliczności). Ich istnienie i skala jest wyrazem powściągliwości i samokontroli w konsumpcji. Mogą mieć charakter buforowy – zabezpieczający sytuację finansową.	Są efektem nieplanowanej nadwyżki dochodów nad wydatkami, powstają w efekcie braku harmonizacji dochodów i zakupów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E.-K. Wärneryd, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 534; M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 38.

Kolejną determinantą oszczędzania jest dostęp do informacji i edukacja z zakresu finansów. Umożliwiają one lepsze zrozumienie procesu oszczędzania, a zwłaszcza korzyści, jakie daje. Decyzja o oszczędzaniu staje się niemalże automatyczna, pozostaje jedynie kwestia wyboru rodzaju aktywów. Posiadając wiedzę o wadach i zaletach różnych produktów oferowanych na rynku pieniężnym ludzie łatwiej planują swoje strategie oszczędnościowe i nie boją się nieznanego, w przeciwieństwie do osób, które są pozbawione tych informacji. Motyw lepszej informacji o rynku pieniężnym powiększa oszczędności kontraktowe, a także dobrowolne. Waga tego motywu stała się jedną z przesłanek odpowiednie-

⁶⁵ M. Goszczyńska, *Transformacja ekonomiczna w umysłach...*, op. cit., s. 90.

go informowania klientów przystępujących do programów oszczędnościowych, pracowniczych, emerytalnych o korzyściach uczestnictwa⁶⁶.

Kolejne wymienione czynniki to zachęty promujące oszczędzanie. Ludzie są bardziej skłonni do podejmowania decyzji, jeśli wiąże się z odpowiednią gratyfikacją. Wzrost oczekiwanych dochodów z oszczędności (stopa procentowa) generuje silne bodźce na rzecz oszczędzania⁶⁷. Oczekiwane korzyści z odkładanych środków są większe niż wartość konsumpcji (użyteczność) zrealizowanej na podstawie takich samych środków – działa tu efekt substytucyjny. Z drugiej strony, większe dochody z aktywów dają szansę na zwiększenie konsumpcji dziś, ponieważ, przy mniejszych zamrożonych środkach można uzyskać podobną korzyść (efekt dochodowy). Zachęty mogą być uruchamiane w programach emerytalnych bądź różnych formach produktów oszczędnościowych (obniżka marż, zwolnienie z opodatkowania). Mogą też być mniej formalne, choć są dużo trudniejsze do uruchomienia. Mianowicie pochwała oszczędzania może mieć aspekt etyczny czy moralny, może być powiązana z pomocą charytatywną (przekazywanie wpłat na organizacje pożytku publicznego z udziału w zyskach)⁶⁸. Odkładanie środków może być też efektem przyswojenia postaw oszczędnościowych w sposób na tyle trwały, że staje się elementem zachowania, sposobem myślenia, czyli instytucją⁶⁹.

Pewnym czynnikiem motywującym do oszczędzania może być ułatwienie dostępu do korzystania z różnych programów oszczędnościowych, poprzez zapisywanie się do nich w miejscu pracy. Umożliwia to uśpienie pokus związanych z unikaniem oszczędzania. Ludzie wykazujący się cnotą oszczędzania, choć niezbyt wytrwali w swoich decyzjach, mogą przenieść obowiązek czuwania nad oszczędzaniem np. na pracodawcę, który co miesiąc automatycznie będzie potrącał im z konta ustaloną kwotę. Świadoma wola o odroczeniu konsumpcji ujawnia się

66 R. H. Thaler, *Psychology and Saving Policies*, „American Economic Review” 1994, t. 84, nr 2, s. 189.

67 Stopa procentowa nie jest najskuteczniejszym motywem oszczędzania, gdyż decyzja o wyborze formy oszczędzania zapada wówczas, gdy ludzie już mają odłożone środki i zakładają, że część bieżącego dochodu zapoczątkuje proces oszczędzania. M. Al-Kaber, *Rynek kapitałowy w Polsce*, Wyd. WSE, Białystok 2003, s. 259.

68 S. G. Beverly, M. Sherraden, *Institutional determinants of saving...*, op. cit., s. 464-465.

69 B. D. Bernheim, *Rethinking Saving Incentives*, BURCH Working Paper, University of California Department of Economics, Berkeley 1996, s. 5-6.

w momencie przystąpienia do programu i potem dana osoba nie musi się wykazywać bezpośrednio wytrwałością (bo płatności dokonują się automatycznie), ponieważ to tak jakby wyrzeczenie było ponoszone raz. Potem pojawia się „zinstytucjonalizowany nawyk oszczędzania”⁷⁰.

Oszczędności powstają w efekcie dążenia ludzi do zaspokajania potrzeb. Hierarchia tych potrzeb wskazuje na niejednoczesne realizowanie różnych celów. Kreuje się struktura czasowa motywów, które pojawiają się według pewnego porządku (schemat 3.4). Związane jest to także z fazami cyklu gospodarstwa domowego. Zarządzanie gotówką jest bazą dla wszystkich innych zachowań. Planowanie wydatków i dochodów staje się warunkiem zaspokajania kolejnych potrzeb np. zgodnie z hierarchią potrzeb Abrahama Masłowa. Efektem tego typu zachowań mogą być co najwyżej oszczędności resztowe – nieplanowane nadwyżki dochodów nad wydatkami.

Schemat 3.4. Model piramidy zachowań konsumenta



Źródło: K.-E. Wärneryd, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 555.

Kolejny etap to oszczędności buforowe, które mają zabezpieczyć jednostkę czy gospodarstwo domowe przed nieprzewidzianymi wydatkami („na czarną godzinę”). Gromadzone środki sprawiają, że jednostki czują się bezpieczniej niż w razie nieposiadania żadnych zgromadzonych za-

⁷⁰ S. G. Beverly, M. Sherraden, *Institutional determinants of saving...*, op. cit., s. 465.

sobów. Przyszłość jest niepewna, należy być więc ostrożnym, aby uniknąć sytuacji destabilizacji finansowej. Posiadając tego typu oszczędności, można z czasem ich część przeznaczać na planowane przyszłe wydatki. Wówczas gromadzone środki będą miały swój cel i prowadzić to będzie do poprawy standardu i zadowolenia z życia ludzi.

Ostatnim krokiem jest zarządzanie majątkiem, czyli inwestowanie, poszukiwanie optymalnej struktury oszczędności/inwestycji. Gromadzone zasoby mają przynieść dodatkowe dochody oraz umożliwić zwiększenie konsumpcji w przyszłości⁷¹. W gospodarstwach o niskich dochodach piramidy zachowań są płaskie, brak jest wówczas ostatnich etapów procesu oszczędzania. Im wyższy jest dochód, tym piramida staje się smuklejsza z coraz większym udziałem najwyższych grup. Podobnie piramidy dla krajów bogatszych różnią się od piramid zachowań konsumentów w krajach słabiej rozwiniętych.

Skłonność do oszczędzania jest postawą, w której wyrażają się oczekiwania ludzi dotyczące wartościowania zasobów dzisiejszych oraz przyszłych (schemat 3.5). Ocena rzeczywistości jest przeprowadzana w oparciu o wcześniejsze doświadczenia, zbiór teraźniejszych informacji oraz subiektywne prognozy. Skłonności ludzi wynikają z preferowania różnych wariantów zachowań, to element indywidualnych systemów wartości. Oszczędzający odkładają środki, bo wierzą, że to jest ważne dla nich i ich rodzin⁷².

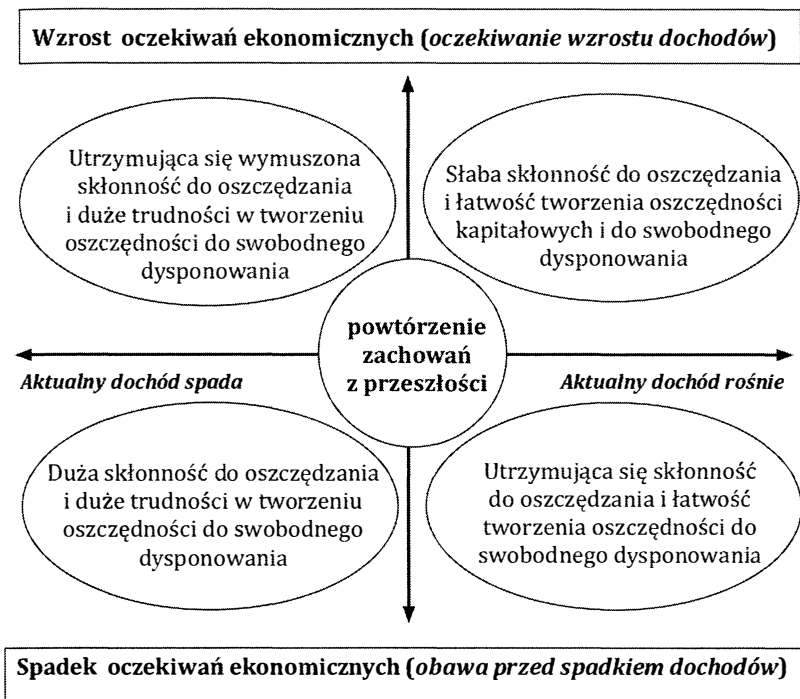
Każda jednostka chce osiągać coraz wyższy poziom użyteczności, lepiej zaspokajając potrzeby, chce być szczęśliwa i bezpieczna. Postawy związane z gospodarowaniem pieniędzmi są wyrazem określonego systemu wartości wyznawanego przez danego konsumenta, ale też społeczeństwa, które narzuca wzorce zachowań. Ludzie mogą w różny sposób oceniać oszczędzanie. Może być ono przykrością, gdy osoba wyznaje kult gotówki i konsumpcjonizm. Z drugiej strony, inne jednostki mogą wyżej preferować bezpieczeństwo finansowe ponad wydatki bieżące, mogą być wręcz niechętnie nastawione na wydawanie, które jest dla nich przykrą koniecznością (tzw. zło konieczne). Takie osoby wykazywać będą wyższą skłonność do gromadzenia aktywów w formie mniej płynnej. Oczekując

71 K.-E. Wärneryd, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 554-557.

72 W. B. Hildreth, S. J. Yeager, G. J. Miller, J. Rabin, *Finance Managers' Propensity to Save*, „Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management” 2012, t. 24, nr 2, s. 320.

lepszej kondycji finansowej gospodarstwa domowe oszczędzają mniej niż wtedy, kiedy ich dochód jest względnie wyrównany lub gdy ma tendencję spadkową.

Schemat 3.5. Oszczędzanie a zmienne oczekiwania ekonomiczne



Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 39.

Istnienie względnie trwałych zwyczajów dotyczących oszczędzania i wydawania sprawia, że działają one jak siła, która wpływa na rozmiary oszczędności. Stają się względnie spójnym systemem bodźców. Można porównywać różne układy instytucji pod kątem generowania zachęt do oszczędzania. Ciekawe może być badanie społeczeństw, w których instytucje nie są wsparciem dla gromadzenia zasobów. Modele procesów związanych z oszczędzaniem uwzględniające pewne elementy instytucji formalnych i nieformalnych mogą zostać porównane z takimi ujęciami, gdzie brak jest takich zmiennych instytucjonalnych. Działanie instytucji umożliwi osiągnięcie częściowej przewidywalności zmian konsumpcji (i oszczędności) w przyszłości, ponieważ odzwierciedlają po części przeszłe zmiany konsumpcji (i gromadzenia zasobów). Normy i reguły postępowania mogą stanowić ważny czynnik wzrostu oszczędności, a także

wyjaśnić korelację oszczędności – dochód⁷³. Wraz z powstawaniem nawyku oszczędzania tworzy się pozytywny obraz wzrostu oszczędności, który powiązany jest z przesunięciem konsumpcji na przyszłość⁷⁴.

Schemat 3.6. Instytucjonalny wymiar oszczędzania



Źródło: opracowanie własne.

Oczekiwania ekonomiczne są wyrazem postawy jednostek wobec otoczenia. Ocena rzeczywistości różni się w zależności od tego, kto jej dokonuje i jaki wyznaje system wartości. Suma tych preferencji i wynikających stąd postaw stanowi o instytucji skłonności do oszczędzania (schemat 3.6). Skłonność do oszczędzania jest postawą, która wynika ze splotu preferencji i oczekiwań związanych z⁷⁵:

- cyklem życia – oczekiwania spadku dochodów w okresie poprodukcyjnym (oszczędzanie długookresowe na emeryturę);

73 K. Schmidt-Hebbel, L. Servén, *World Saving: Trends and Theories*, „Estudios de Economía” 1998, t. 25, nr 2, s. 206.

74 N. Gruber, *Growth and Saving in an Open Economy Structural Change Life Cycle Model – an Investigation*, 7th Midwest International Economic Development Conference, McNamara Alumni Center – University of Minnesota 2010, s. 3-4; http://www.apec.umn.edu/faculty/pglewwe/Minncnf/papers_by_presenters_last_name/Gruber_03.24.10_Growth%20and%20Saving%20-%20MIEDC%202010%20paper.pdf [dostęp: 2.12.2012].

75 S. Lewis, F. Messy, *Financial Education, Savings and Investments: An Overview*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, nr 22, OECD Publishing, 2012, s. 12-13.

- motywem ostrożnościowym lub zapobiegliwością – oszczędności gromadzone są na pokrycie nieprzewidzianych wypadków takich jak: utrata pracy, choroba, uszkodzenia urządzeń domowych; wydatki te trudno przewidzieć co do rodzaju, czy wysokości;
- chęcią poprawy standardu życia – aby nabywać dobra poprawiające jakość życia; chodzi również o zdobycie wykształcenia własnego lub kogoś z rodziny;
- dążeniem do osiągnięcia wyższych dochodów – oszczędności mogą być wykorzystane dla pomnożenia bogactwa (dzięki inwestycjom);
- chęcią zabezpieczenia przyszłości najbliższych;
- braku chęci czy skłonności do wydawania – dochody pozwalają na zaspokojenie bieżących potrzeb, jeśli pozostają niewykorzystane środki – to jednostka może nie mieć pomysłu, jak je zagospodarować;
- pojawieniem się dodatkowych niespodziewanych dochodów – wówczas – oszczędności niejako czekają na rozważenie sposobu ich zagospodarowania w przyszłości;
- upłynianiem aktywów, np. w formie nieruchomości; wówczas jednostki mają do wyboru wiele form przechowywania środków finansowych i mogą chcieć je wykorzystać;
- utrzymaniem płynności; ludzie utrzymują doraźne oszczędności aby w być gotowym na dokonywanie systematycznych płatności związanych z bieżącymi wydatkami⁷⁶.

Efektom oddziaływania instytucji skłonności do oszczędzania (współ ze zdolnością do oszczędzania) jest poziom i dynamika oszczędności w danym społeczeństwie. Wynikiem zachowań związanych z oszczędzaniem jest określona wielkość zasobów gromadzonych przez gospodarstwa domowe. Analizując procesy powstrzymywania się od konsumpcji w skali makroekonomicznej obserwować można zmianę poziomu i dynamiki oszczędności zagregowanych w czasie. Są one skumulowanym wynikiem nałożenia się na siebie efektów decyzji indywidualnych.

Ludzie młodzi zarabiają zwykle więcej i oszczędzają w związku z tym więcej niż ludzie starsi w wieku poprodukcyjnym, kiedy występuje ujemny przyrost oszczędności (wraz ze spadkiem dochodów re-

⁷⁶ D. Korenik, *Oszczędzanie indywidualne w Polsce. Produkty różnych pośredników i ich atrakcyjność*, Wyd. AE, Wrocław 2003, s. 28-29.

latywna konsumpcja rośnie zmniejszając saldo odłożonych środków). Analiza oszczędzania obejmująca czas życia jednostki dawałaby wynik zerowej stopy oszczędności. Występuje jednak długookresowa tendencja do wzrostu dochodów w gospodarkach współczesnych, co skutkuje utrzymywaniem się stopy oszczędności ludności na poziomie większym od zera. Gdyby w długim okresie wzrosty i spadki dochodów kompensowały się, stopa oszczędności byłaby równa zeru⁷⁷. Jeśli jednak uwzględnimy motyw zabezpieczenia przyszłości najbliższych bądź przekazania spadku, to stopa oszczędności musiałaby być dodatnia. Utrzymująca się w długim okresie dodatnia stopa oszczędności świadczy o tym, że ludzie dążą nie tylko do wygładzenia konsumpcji, ale też do jej poprawy, bądź do zgromadzenia zasobu, który mógłby być wykorzystany przez inną osobę.

Wzrost oszczędności wynika z oczekiwania przyszłej gratyfikacji – wzrostu dochodów, konsumpcji czy zadowolenia. Już klasycy pisali o dążeniu ludzi do powiększenia bogactwa, do poprawy swojego standardu życia. Chęć lepszego zaspokojenia potrzeb czy chciwość staje się motorem napędowym decyzji inwestycyjnych, pobudza przedsiębiorczość, jest też podstawą myślenia o przyszłości jako czasie osiągnięcia większych dochodów⁷⁸. Dzięki dzisiejszym wyrzeczeniom można osiągnąć przyrosty korzyści finansowych, większy wzrost dochodów, konsumpcji, użyteczności. Oszczędzanie nie jest więc ukierunkowane tylko na wygładzenie konsumpcji, to oznaczałoby maksymalny ich poziom w momencie przejścia na emeryturę. Dotyczy też krótszych okresów, kiedy ludzie chcą osiągnąć poprawę standardu życia, oszczędzają aby nabywać samochody, domy, jachty, dobra luksusowe, odkładają, aby poczuć się szczęśliwymi⁷⁹.

Proces oszczędzania nie kończy się wraz przejściem na emeryturę, jak przedstawia model LCH. Analiza empiryczna wskazuje, że oszczędzają również ludzie w wieku emerytalnym. Co więcej, ich oszczędności są

77 Ibidem, s. 2-3

78 K.-E. Wärneryd, *Economics and psychology: Economic psychology according to James Mill and John Stuart Mill*, „Journal of Economic Psychology” 2008, t. 29, nr 6, s. 783-784.

79 W zasadzie całą hierarchię motywów oszczędzania można zwięźcić osiągnięciem samozadowolenia, ostatecznie ludzie chcą osiągnąć jak największą przyjemność z korzystania z dochodów, w różnej perspektywie czasu. L. Canova, A. M. Manganeli Rattazzi, P. Webley, *The hierarchical structure of saving motives*, „Journal of Economic Psychology” 2005, t. 26, nr 1, s. 30.

bardziej regularne i nawet mogą się powiększać (z wiekiem rośnie skłonność do oszczędzania). Jest to efekt swoistego przyzwyczajenia się do oszczędzania⁸⁰ i powstania wewnętrznego przekonania o jego konieczności. Skłonność do oszczędzania staje się ich nawykiem, automatycznie odkładają jakąś część swoich comiesięcznych wpływów. Odkładanie środków jest okupione walką pomiędzy chęcią wydania tych pieniędzy (skłonność do konsumpcji maleje) a ich odłożeniem, jak dzieje się w młodszym wieku. Z czasem staje się naturalnym procesem związanym z gospodarowaniem pieniędzmi. Zachowanie takie nie dotyczy oczywiście tylko ludzi starszych. Każda jednostka może wykazywać taką postawę, może mieć oszczędzanie „we krwi”. Odkładanie pieniędzy daje po prostu wzrost zadowolenia. John Stuart Mill pisał, że pieniądze są źródłem wszelkiej radości i mogą zmniejszać zmartwienia, rekompensować rozczarowania, smutki. Chęć posiadania pieniędzy może być większa niż skłonność do ich wydawania. Chodzi więc o umiłowanie samego gromadzenia zasobów⁸¹. W każdym społeczeństwie można wskazać ludzi z natury bardziej oszczędnych od innych. Nie do końca jednak można przypisać cechom wrodzonym, gdyż to zwłaszcza własne doświadczenie wraz z instytucjami formalnymi i nieformalnymi budują takie postawy. Może to również wynikać z obserwacji autorytetów.

Oszczędzanie związane jest z umiejętnością odkładania w czasie gratyfikacji i wstrzemięźliwością przed natychmiastowymi korzyściami (użyteczność). Społeczeństwa mniej cierpliwe, nastawione na życie dniem dzisiejszym, wykazują raczej mniejszą skłonność do oszczędzania. Ważniejsze są wydatki terażniejsze. Jeśli wspólnota wykazuje większą skłonność do wyczekiwania na efekty, wytrwałość w dążeniu do wytyczanych celów, wówczas odnotowywana jest też większa skłonność do oszczędzania⁸². Postawy w stosunku do pieniędzy i oszczędzania kształtowane są już w dzieciństwie⁸³. Są wynikiem świadomie i nieświadomie

80 Ibidem, s. 24.

81 K.-E. Wärneryd, *Economics and psychology...*, op. cit., s. 789-790.

82 A. Wildowicz, *Determinanty skłonności do oszczędzania w Polsce w latach 1991–2005*, [w:] *Zachowania decyzyjne podmiotów gospodarczych...*, op. cit., s. 70.

83 H. Cronqvist i S. Siegel twierdzą, że 33% skłonności do oszczędzania kształtowane jest w sposób wrodzony poprzez mechanizm genetyczny. H. Cronqvist, S. Siegel, *The Origins of Savings Behavior*, AFA 2011 Denver Meetings Paper, 2011, s. 26; http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1649790 [dostęp: 5.10.2012].

nabywanej wiedzy oraz doświadczenia o skuteczności powstrzymania się przed natychmiastową nagrodą na rzecz większych korzyści w przyszłości. Samokontrola i cierpliwość są bardzo ważnymi umiejętnościami wykorzystywanymi w procesie oszczędzania. Ludzie, którzy w dzieciństwie nabyli doświadczenie związane z oszczędzaniem niewielkich nawet sum pieniędzy, w dorosłym życiu wykazują się większą skłonnością do oszczędzania i odkładają więcej niż inni. Również dzieci rodziców, którzy oszczędzali więcej niż przeciętnie, kreują w dorosłym życiu jeszcze wyższe stopy oszczędności. Podobny efekt obserwowano badając wpływ polityki edukacyjnej dotyczącej zachowań konsumenckich. Kraje, które przystąpiły do programów (budżetowanie, zarządzanie ryzykiem kredytowym, konta bankowe, odsetki), wykazywały z czasem podniesienie tempa akumulacji aktywów, było ono też wyższe niż w tych, które nie przystąpiły do programów⁸⁴.

Podział dochodu dyspozycyjnego na konsumpcję i oszczędności zależy od wstrzemięźliwości, która może być kształtowana przez negatywny odbiór rzeczywistości. Pozytywny odbiór otoczenia sprawia, że rośnie swoboda jednostki w wydawaniu, zwiększają się możliwości gromadzenia środków brane pod uwagę, samokontrola ulega rozluźnieniu i oszczędności zmniejszają się⁸⁵. Inaczej rzecz ujmując ludzie mają różne zestawy preferencji, które mogą być względem siebie sprzeczne (konsumować teraz, czy oszczędzać), i to utrudnia decyzje. Jednak mają w sobie potencjał oszczędzania, który wynika z wartościującej oceny różnych wariantów zachowań. Działania dające korzyści krótkoterminowe mogą być skuteczniej odrzucane⁸⁶. Należy jednak zwrócić uwagę, że muszą działać jakieś bodźce, które będą zachętą do oszczędzania. Instytucje określają co wolno/nie wolno, co powinno się robić, a czego nie. Dysponują przy tym odpowiednimi narzędziami egzekwowania. W przypadku bodźców te ostatnie elementy nie istnieją. W takim rozumieniu nie powinno traktować się ich jako instytucji. Jednak mimo to stanowią one czynnik, który zmienia zachowanie ludzi.

Jednostki mogą same narzucać sobie kontrolę wstępując do programów oszczędnościowych czy emerytalnych. Regularne odkładanie nawet

84 P. Webley, E. K. Nygus, *Parents Influence on Children's Future Orientation and Saving*, „Journal of Economic Psychology” 2006, t. 27, s. 142-143.

85 M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie. Postawy i zachowania...*, op. cit., s. 38-39.

86 B. D. Bernheim, *Rethinking Saving Incentives...*, op.cit., s. 5.

niewielkich kwot daje w dłuższej perspektywie gromadzenie znacznych sum. Zwykle jednak ludzie planują dość niskie wpłaty. Może to wynikać z obawy przed potencjalnymi trudnościami z ich płaceniem w okresie obniżenia się dochodów⁸⁷. Ludzie niechętnie narzucają sobie zobowiązania systematycznego oszczędzania, stosunkowo niewielu dobrowolnie uczestniczy w dodatkowych programach emerytalnych. Okazuje się jednak, że po wprowadzeniu automatycznych zapisów w przedsiębiorstwach niewielu z nich rezygnuje. Wygląda na to, że mogą oszczędzać więcej niż wcześniej planowali⁸⁸.

Ludzie oszczędzają więcej, gdy przyszłość jest niepewna (motywnie przezorności)⁸⁹. Chcą uniknąć sytuacji, kiedy byliby zmuszeni do obniżenia standardu życia albo niekorzystnej zmiany struktury konsumpcji. Dotyczy to zwłaszcza utraty dochodów, bądź okresowego ich obniżenia spowodowanego np. chorobą. Pogorszenie sytuacji jednostki i grup może wynikać ze spadku realnej wartości pieniądza. Dążąc do osiągnięcia bezpieczeństwa finansowego ludzie odkładają nadwyżki, aby zabezpieczyć się przed różnymi wypadkami (nieplanowane wydatki). Większość pracowników nad motywem ostrożności koncentruje się na ryzyku spadku dochodu jako źródle oszczędzania i analizuje zależność między ryzykiem dochodowym a akumulacją wartości⁹⁰.

Kolejną cechą ludzi, która ma związek z oszczędzaniem, jest cierpliwość albo jej brak. Ludzie są zwykle niecierpliwi. Wyżej cenią wartości dzisiejsze niż jutrzejsze. Utrudnia to odkładanie pieniędzy, gdyż oznacza pozbywanie się cennych wartości teraźniejszych na rzecz niepewnych przyszłych (opóźnianie gratyfikacji). Kiedy podjęcie decyzji związane jest z wyrzeczeniem, skłonni są odłożyć to choć trochę w czasie (zaczynanie od jutra, poniedziałku, następnego miesiąca, roku). Z dzisiejszego punktu widzenia ludzie teraz wolą być niecierpliwi (osiągać korzyści natychmiast), zaś cierpliwość (która jest bardziej przykra, wiąże się z wyrzeczeniami) odkładają na dalszą perspektywę⁹¹. Fakt ten wynika

87 R. H. Thaler, S. Benartzi, *Save More Tomorrow*TM..., op. cit., s. 167.

88 S. Benartzi, R. H. Thaler, *Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior*, „Journal of Economic Perspectives” 2007, t. 21, nr 3, s. 83.

89 F. A. R. Gomes, *The effect of future income uncertainty in savings decision*, „Economics Letters” 2008, t. 98, nr 3, s. 274.

90 D. Schunk, *What Determines Household Saving Behavior? An Examination of Saving Motives and Saving Decisions*, „Jahrbücher f. Nationalökonomie und Statistik” 2009, Bd. 229/4, s. 474.

91 D. Laibson, *Impatience and Saving*, NBER Reporter 2005; <http://www.nber.org/reporter/fall05/laibson.html> [dostęp: 12.03.2013].

też z niepełnej informacji. Nie wiadomo, jakie korzyści i w jakiej skali osiągnięte zostaną z oszczędzania. Przyszłość jest niepewna, a dziś zbiór informacji, jakimi jednostka dysponuje, jest niepełny. Ludzie mają też ograniczoną zdolność do przetwarzania informacji⁹². Badania empiryczne wydają się potwierdzać tezę o przedkładaniu natychmiastowej gratyfikacji nad przyszłe korzyści. Im dłuższy okres, tym to zjawisko narasta. Wydaje się, że potwierdzeniem jest zbyt niska (w stosunku do pożądanej) stopa oszczędności konsumentów⁹³.

Przyszłość jest rzadko rozpatrywana z właściwej perspektywy. Aby to zilustrować, I. Fisher posłużył się przykładem farmera, który w żaden sposób nie mógł naprawić swojego przeciekającego dachu. Kiedy padało, nie był w stanie zatamować przecieku (bo deszcz to utrudniał). Kiedy zaś nie padało, nic nie ciekło, nie było potrzeby, aby likwidować dziurę⁹⁴. Podejmowanie decyzji o oszczędzaniu rozpatrywane jest w perspektywie życia jednostki. Motyw zabezpieczenia przyszłości potomkom zmienia nieco perspektywę, ale w niewielkim stopniu wpływa na skłonność do oszczędzania. Poza tym, ludzie w różnych momentach życia wykazują różną skłonność np. do pozostawienia spadku. Preferencje ludzi w czasie mogą się zmieniać, wobec tego wykazują różne postawy wobec oszczędzania w ciągu swojego życia⁹⁵.

Przedstawione instytucjonalne składowe skłonności do oszczędzania przyjmują w ankietowaniu bardziej przystępną postać do zrealizowania badań. Przedmiotem stają się często cele gromadzenia aktywów (tabela 3.3). Mogą być one pogrupowane i przypisane poszczególnym motywom/wyznacznikom procesu oszczędzania omówionym wcześniej. Jednakże nie jest to podział do końca rozłączny. W działaniach ludzi trudno jest w sposób kategoryalny oddzielić różne motywy od siebie. Możliwe jest to jedynie w modelowaniu. Ocena poszczególnych motywów nie może być dokonywana na szczeblu zagregowanym przy pomocy jedynie wartości czy stopy oszczędności. Lepszy obraz dają badania jakościowe np. ankietowe respondentów na dużej próbie.

92 K.-E. Wärneryd, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 547.

93 F. A. R. Gomes, *The effect of future income...*, op. cit., s. 273.

94 R. H. Thaler, *Irving Fisher: Modern Behavioral Economist*, „The American Economic Review” 1997, t. 87, nr 2, s. 440.

95 K.-E. Wärneryd, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 547-547.

Tabela 3.3. Cele oszczędzania

Cel	Opis
Autonomia.	Uzyskania niezależności od innych i od reszty świata.
Dostępność pieniędzy.	Dysponowanie zapasem pieniędzy w każdym momencie.
Spekulacja.	Możliwość osiągnięcia dodatkowych zarobków.
Zakupy.	Nabywanie dóbr konsumpcyjnych.
Zabezpieczenie.	Kształtowanie poczucia bezpieczeństwa ekonomicznego
Wakacje/hobby.	Możliwość spędzania wolnego czasu, uprawiania hobby.
Projekty.	Możliwość spełniania marzeń, realizacji projektów.
Ostrożność.	Posiadanie rezerw na nieprzewidziane okoliczności.
Nawyki oszczędzania.	Osobista skłonność do gromadzenia pieniędzy z powodów moralnych, kulturowych.
Poczucie własnej godności.	Możliwość spełniania się, poprawienia samooceny
Gospodarstwo domowe.	Finansowanie nieprzewidzianych wydatków gospodarstwa domowego.
Samozadowolenie.	Podnoszenie samopoczucia.
Emerytura.	Zapewnienie godnego życia w wieku poprodukcyjnym
Unikanie długów.	Unikanie zaciągania kredytów czy innych zobowiązań finansowych.
Starość/Choroby.	Posiadanie pieniędzy na zwiększone wydatki związane ze starzeniem się, np. na opiekę medyczną.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: L. Canova, A. M. Manganelli Rattazzi, P. Webley, *The hierarchical structure of saving motives...*, op. cit., s. 27-28.

Skłonność do oszczędzania różni się od skłonności do inwestowania w aktywa finansowe. Inne są motywy jednostek odkładających nadwyżki niż tych osób, którą chcą zainwestować pieniądze na rynku kapitałowym (tabela 3.4). Oszczędzanie związane jest raczej z postawą zachowawczą. Ludzie dążą do zabezpieczenia materialnego, do zgromadzenia środków na zakup pożądanego dóbr bądź usług, do utrzymania środków na nieprzewidziane okoliczności. Boją się też stracić to, co zgromadzili. Dlatego wyrazem skłonności do oszczędzania jest korzystanie z produktów sektora bankowego, a nie np. z oferty rynku kapitałowego.

Tabela 3.4. Oszczędzanie a inwestowanie

Cechy	Oszczędzanie	Inwestowanie
Postawa wobec przyszłości.	Bierna.	Aktywna.
Stosunek do ryzyka.	Awersja do ryzyka.	Akceptacja ryzyka.
Podstawowy cel.	Zgromadzenie rezerw/zabezpieczenie się na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń w przyszłości.	Lokowanie nadwyżek w celu uzyskania korzyści głównie finansowych.
Oczekiwania co do rentowności.	Ochrona kapitału przed inflacją.	Pomnożenie kapitału.
Typowe formy.	Gotówka, lokaty bankowe, ewentualnie obligacje skarbowe, polisy ubezpieczeniowe.	Papiery wartościowe, jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, produkty strukturyzowane, derywaty, nieruchomości i inne aktywa rzeczowe (metale szlachetne, kruszce, przedmioty kolekcjonerskie).

Źródło: J. Harasim, *Oszczędzanie i inwestowanie nadwyżek finansowych przez ludność*, [w:] *Oszczędzanie i inwestowanie w teorii i praktyce*, (red.) J. Harasim, NBP, PTE, Katowice 2010, s. 20.

W naturze jednostki gospodarującej leży chęć posiadania i pomnażania kapitału. Im wyższe ryzyko akceptuje, tym chętniej korzysta z różnych – na ogół bardziej dochodowych – instrumentów rynku finansowego, od dokumentów wiarytelnościowych po prawa majątkowe. Im ludzie są bardziej otwarci, mają większe zaufanie do otoczenia, a jednocześnie wykazują mniejszą awersję do ryzyka, tym szybciej ulegają zmianie ich preferencje w zakresie form lokowania nadwyżek finansowych. Zazwyczaj w pierwszej kolejności inwestycje przyjmują postać aktywności pośredniej np. zakupu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. Następnie inwestorzy podejmują decyzje o grze na giełdzie. Coraz częściej wówczas wykorzystują instrumenty agresywnego inwestowania rynku kapitałowego.

Może się pojawić pytanie, jaka powinna być skłonność do oszczędzania i wynikająca z niej stopa oszczędności. Odpowiedź nie jest łatwa. Na poziomie makroekonomicznym należałoby wykorzystać złotą zasadę akumulacji. Opiera się ona na substytucyjnym efekcie związanym

z podziałem dochodu na konsumpcję i oszczędności. Zwiększanie stopy oszczędności powoduje spadek stopy bieżącej konsumpcji. Można byłoby wyznaczyć taką wielkość oszczędności, a także kapitału per capita, która pozwoliłaby na osiągnięcie maksymalnej konsumpcji w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Będzie to właśnie wyraz złotej zasady akumulacji⁹⁶. Jest to taka stopa oszczędności, która spełnia następujące warunki:

- krańcowa produkcyjność kapitału wyrównuje się ze stopą wzrostu dochodu (powiększoną o stopę wzrostu liczby ludności);
- udział kapitału w produkcie równa się udziałowi oszczędności w dochodzie.

Jeżeli rzeczywista stopa oszczędności jest wyższa od stopy wynikającej ze złotej reguły, wówczas gospodarka znajduje się w stanie dynamicznej nieefektywności. Do osiągnięcia podobnego poziomu konsumpcji per capita wystarczy niższa skala odkładanych środków. Obecne pokolenie może zmniejszyć poziom oszczędności i zwiększyć konsumpcję bez obawy o przyszły dobrobyt. Gdy stopa oszczędności wykazywana przez gospodarkę jest niższa od złotej, wtedy zwiększenie rozmiarów zgromadzonych zasobów będzie zwiększało dochody i konsumpcję. Gospodarka znajduje się wówczas w stanie dynamicznej efektywności⁹⁷.

Natomiast w mikroskali posłużyć się można teorią LCH, choć nie jest ona doskonała. Odpowiednia stopa oszczędności to taka, która wystarczy, aby wygładzić konsumpcję w czasie. Chodzi o to, aby w okresie zaprzestania pracy i utraty dochodów z jej świadczenia, można było utrzymywać zbliżony do wcześniejszego poziom konsumpcji, standard życia, korzystając z nagromadzonych zasobów⁹⁸.

96 B. Liberda, *Oszczędności w teoriach konsumpcji i wzrostu*, „*Ekonomista*” 1996 nr 3, s. 335-336.

97 Ibidem.

98 E. M. Engel, W. G. Gale, C. E. Uccello, *The Adequacy of Household Saving: Comments and Discussion*, „*Brookings Papers on Economic Activity*” 1999, nr 2, s. 69-71.

3.3. SKŁONNOŚĆ DO OSZCZĘDZANIA A ROZMIARY OSZCZĘDNOŚCI W POLSCE

Skłonność do oszczędzania jest instytucją nieformalną określającą sposób myślenia i zachowania ludzi związany z pieniądzem, w aspektach teraźniejszości i przyszłości. Wyrazem skłonności do oszczędzania jest urzeczywistniana wartość środków odkładanych przez gospodarstwa domowe. Zdolność gospodarki do kreowania oszczędności w odpowiedniej skali oraz ich skutecznego transformowania w efektywne inwestycje jest strategiczną determinantą tempa wzrostu gospodarczego. Reprodukacja wymaga przynajmniej względnie stałego strumienia środków do powiększania istniejącego potencjału wytwórczego. Pomnażanie zasobów produkcyjnych: materialnych i niematerialnych nie byłoby możliwe bez oszczędzania. Już klasycy zwrócili na to uwagę⁹⁹. Kraje wysoko rozwinięte są bogate dlatego, ponieważ zgromadziły duży zasób kapitału trwałego w przeliczeniu na jednego zatrudnionego. Różnice w wielkości kapitału na pracownika w poszczególnych krajach powodują zróżnicowanie wytwarzanej produkcji.

Większe zasoby wytwórcze w jednych krajach, a mniejsze w innych, są wynikiem różnic w skłonności do oszczędzania w poprzednich okresach. Przy założeniu względnie stałej stopy oszczędności, kraj o wyższej stopie osiągać będzie przewagę w postaci wyższego PKB na jednego zatrudnionego¹⁰⁰. Duża część dochodu będzie przeznaczana na tworzenie nowych składników kapitału. Przy dynamice zatrudnienia bliskiej zeru oraz stosunkowo niskim zużyciu majątku duża część inwestycji będzie mogła być wykorzystana na tworzenie nowego kapitału, a nie tylko na reprodukcję prostą¹⁰¹. Pozostała wartość posłuży poszerzeniu potencjału wytwórczego. Warunkiem podniesienia stopy akumulacji jest przewaga skłonności do gromadzenia kapitału nad skłonnościami konsumpcyjnymi, przy odpowiedniej organizacji życia społeczno-gospodarczego¹⁰².

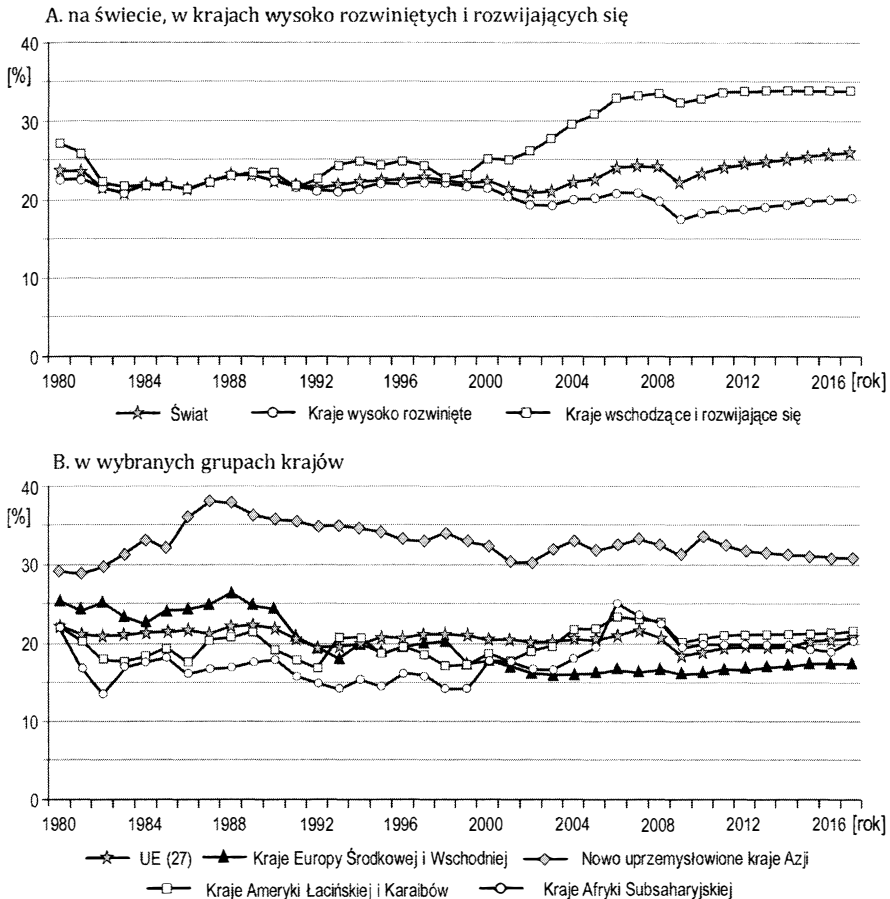
99 A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations...*, op. cit., s. 45.

100 E. C. Prescott, *Needed: A Theory of Total Factor Productivity*, Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department, Staff Report nr 242, Minneapolis 1997, s. 11.

101 G. M. Grossman, E. Helpman, *Endogenous Innovation in the Theory...*, op. cit., s. 28.

102 K. Meredyk, *Mechanizm ekspansji gospodarczej*, [w:] *Ekonomia ogólna...*, op. cit., s. 520.

Wykres 3.1. Stopa oszczędności brutto w latach 1980–2017*



* 2012–2017 szacunki i prognozy IMF.

Źródło: *World Economic Outlook Database 2013*, IMF; <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx> [dostęp: 30.04.2013].

Od początku lat osiemdziesiątych XX wieku jest zauważalna spadkowa tendencja stopy oszczędności w krajach o najwyższym poziomie rozwoju (wykres 3.1 A). Wydaje się, że przyczynami takiej tendencji jest większe bezpieczeństwo w tych społeczeństwach, wynikające ze stabilizacji makroekonomicznej gospodarek oraz spadku inflacji¹⁰³. Już deka-

103 G. Olszewska, *Stopy oszczędności wewnętrznych a wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowej na przykładzie Polski, Czech, Słowacji oraz Węgier*, [w:] *Wybrane problemy funkcjonowania Unii Gospodarczej i Walutowej*, (red.) J. Bilski, E. Feder-Sempach, Wyd. UŁ, Łódź 2010, s. 178.

dę wcześniej zbadano zagadnienie obniżających się stóp oszczędności (i stóp procentowych) w gospodarce światowej. Stwierdzono, że skłonność ludzi do oszczędzania jest wysoka, kiedy występują okresy wysokiej inflacji, zaś kiedy skala wzrostu cen jest niska, również oszczędności mają mniejszą dynamikę. Spadające tempo wzrostu cen może więc tłumaczyć obniżanie się stopy oszczędności w skali globalnej. Zmniejsza to poczucie niepewności i skłonność gromadzenia pieniędzy¹⁰⁴. W skali gospodarki światowej widoczne są niewielkie odchylenia tego wskaźnika, choć średnia stopa oszczędności brutto jest względnie wyrównana. W krajach rozwijających się natomiast obserwowane jest powiększenie stopy oszczędności. Społeczeństwa w tych krajach od początku XXI wieku powiększyły swoją skłonność do oszczędzania. Porównując różne grupy gospodarek wyraźnie wybijają się wśród nich grupy krajów nowo uprzemysłowionych Azji, w których osiągnięte oszczędności w relacji do PKB są zdecydowanie wyższe niż w pozostałych grupach krajów (wykres 3.1 B).

W 2011 r. stopa oszczędności brutto¹⁰⁵ w Polsce kształtowała się na poziomie 17,5%. Średnia stopa za okres 20 lat (1991–2011) była nieco niższa i wynosiła 17,2% PKB¹⁰⁶. Od początku XXI wieku jej wysokość w Polsce kształtuje się na podobnym poziomie, z niewielkimi odchyleniami. Szacunki MFW na następne lata wskazują na powolny jej wzrost (wykres 3.2).

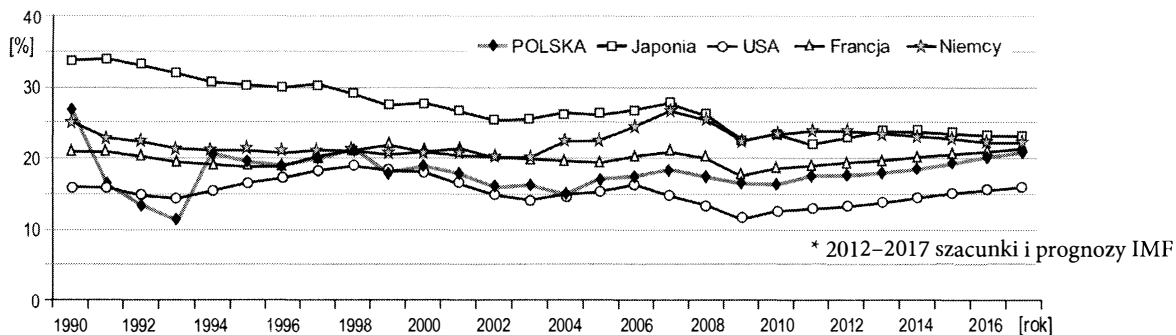
Kryzys finansowy sprawił, że od 2008 r. w krajach wysoko rozwiniętych stopa oszczędności zmniejszyła się o kilka punktów procentowych. Jeśli chodzi o oszczędności w Polsce, to kształtują się na poziomie niższym niż w Japonii, Francji czy Niemczech, ale wyższym niż w USA. W zasadzie można byłoby nie widzieć w tym nic niepokojącego. Stopa ta jest porównywalna do średniej relacji między oszczędnościami a dochodem w krajach wysoko rozwiniętych. Polska jednak jest krajem o niższym poziomie rozwoju w porównaniu do najwyżej rozwiniętych

104 *Akumulacyjna bariera rozwoju polskiej gospodarki*, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, MGIP, Warszawa 2004, s. 15.

105 Oszczędności brutto obliczane są jako różnica między dochodem a konsumpcją. Jeśli od tej wartości odejmiemy jeszcze amortyzację otrzyma się oszczędności netto. Amortyzacja reprezentująca wartość zużycia zasobu kapitału angażuje część oszczędności brutto na reprodukcję prostą zasobów kapitałowych. Wobec tego oszczędności netto mogą realnie powiększyć wartość kapitału wykorzystywanego w gospodarce.

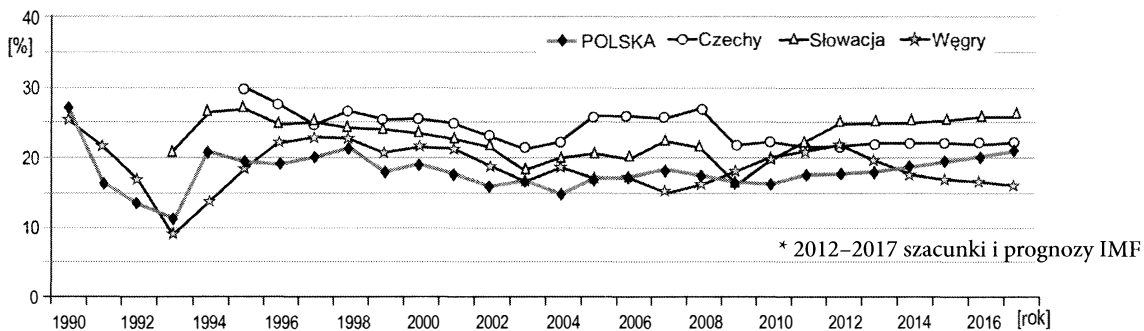
106 Obliczenia własne na podstawie danych z wykresu 3.2.

Wykres 3.2. Stopa oszczędności brutto w Polsce i wybranych krajach wysoko rozwiniętych w latach 1990-2017*



Źródło: *World Economic Outlook Database 2013*, IMF; <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx> [dostęp: 29.04.2013].

Wykres 3.3. Stopa oszczędności brutto w Polsce i krajach Europy Środkowej w latach 1990-2017*



Źródło: ibidem.

i wynika stąd przesłanka o konieczności generowania wyższego tempa tworzenia kapitału. Dotyczy to właściwie wszystkich krajów, które od około 20 lat przechodzą tzw. transformację ustrojową w kierunku rozwiniętej gospodarki rynkowej. Oszczędności w Polsce nie są wystarczające, aby sfinansować wszystkie nakłady na powiększanie kapitału w różnych formach. Świadczy o tym utrzymująca się w długim okresie luka kapitałowa. Niezbędne wydaje się podniesienie stopy oszczędności brutto przynajmniej do poziomu realizowanej stopy inwestycji, aby nie było konieczności korzystania z oszczędności zagranicznych, aby kraj nie powiększał zobowiązań w obliczu wciąż niespłaconych pożyczek z poprzednich okresów. Z takiej perspektywy ważnym zadaniem staje się pobudzenie skłonności do oszczędzania Polaków.

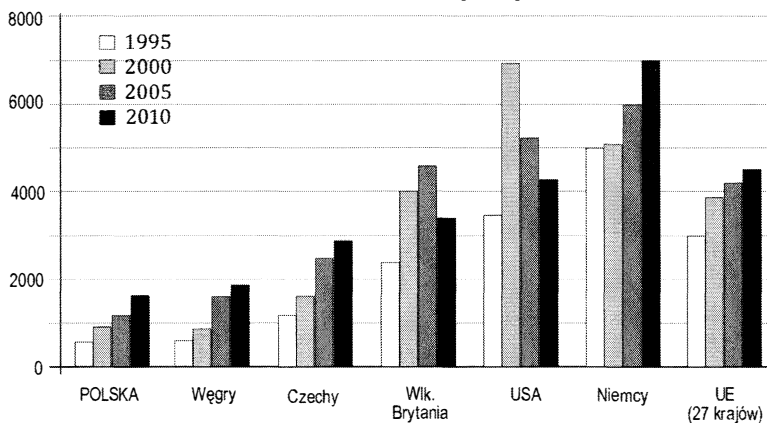
W porównaniu do krajów Europy Środkowej Polska nie wyróżnia się stopą oszczędności brutto (wykres 3.3). W ciągu 20 lat (1991–2011) była ona niższa niż w większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej i nadbałtyckich. Jedynie Litwa za ten okres wykazywała niższą średnią stopę oszczędności, wszystkie pozostałe społeczeństwa tych krajów wyprzedzały Polaków w skłonności do oszczędzania¹⁰⁷. Efektem tego był i jest szeroki strumień środków zewnętrznych, które w różnych formach zasilają Polskę i umożliwiają finansowanie inwestycji. Warto wobec tego przyrzeć się przyczynom relatywnie niskiego poziomu oszczędzania w Polsce, aby móc wskazać czynniki zwiększania skłonności do oszczędzania Polaków.

Potwierdzeniem niewielkiej skali oszczędności generowanych przez Polaków może być wskaźnik oszczędności brutto na jednego mieszkańca (wykres 3.4). Okazuje się, że rozmiary gromadzonych dochodów w Polsce są dużo mniejsze niż w krajach wysoko rozwiniętych oraz odbiegają in minus w stosunku do Węgier czy Czech. W 2010 r. oszczędności przeciętnego Polaka były prawie trzykrotnie mniejsze niż statystycznego obywatela Unii Europejskiej, ponadczterokrotnie mniejsze niż odkładane przez Niemca, ponaddwukrotnie mniejsze niż przypadające na jednego mieszkańca USA czy Wielkiej Brytanii. W stosunku do krajów przechodzących transformację Polacy oszczędzają mniej niż miesz-

107 Według rankingu średnie stopy oszczędności w procentach PKB za lata 1991–2011 wynosiły: Czechy (24,5%), Estonia (22,6%), Słowacja (22%), Łotwa (18,7%), Węgry (18,4%), Polska (17,2%), Litwa (14,6%); obliczenia własne na podstawie: *World Economic Outlook Database*, IMF 2012 [dostęp: 16.08.2012].

kańcy Słowenii (ponad 2 razy), Czesi (o ponad 80%), Estończycy (o ponad 60%), Słowacy (o 50%), Łotysze (o 25%), Węgrzy (o 18%). Jedynie niższe oszczędności na jednego mieszkańca gromadzą Litwini¹⁰⁸.

Wykres 3.4. Oszczędności brutto na jednego mieszkańca w Polsce i wybranych krajach w latach 1995–2010 [EUR]



Źródło: Eurostat Statistics Database; http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database [dostęp: 20.08.2012].

Stopa oszczędności ludności ma tendencję malejącą. Jest to szczególnie widoczne w krajach transformujących się, ale odnotowywane jest też w wysoko rozwiniętych (wykres 3.5 i 3.6). Polska jest krajem, w którym począwszy od 1995 r. spada stopa oszczędności netto, nawet szybciej niż w gospodarkach wysoko rozwiniętych czy transformujących się. Silne spadki odnotowywane są też w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Jest to niepokojące z powodu, iż to właśnie oszczędności netto są źródłem przyrostu kapitału. Zmniejszenie ich wielkości oznacza uszczuplenie krajowych środków, które mogłyby wpłynąć na zwiększenie potencjału wytwórczego.

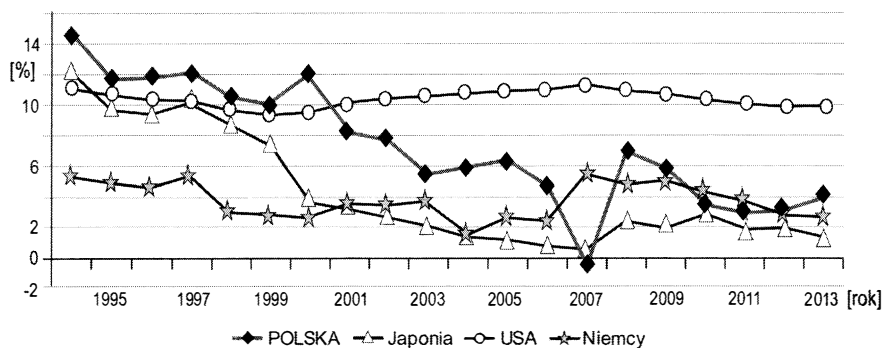
Źródła malejącej stopy oszczędzania ludności poszukiwać można wśród czynników związanych ze instytucją skłonnością do oszczędzania, również w czynnikach o naturze psychologicznej, socjologicznej, kulturowej¹⁰⁹. Poprawa standardu życia zwiększa skalę konsumpcji-

¹⁰⁸ Obliczenia własne na podstawie Eurostat Statistics Database; http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database [dostęp: 20.08.2012].

¹⁰⁹ Ch. D. Carroll, B.-K. Rhee, Ch. Rhee, *Are There Cultural Effects on Saving? Some Cross-Sectional Evidence*, „Quarterly Journal of Economics” 1994, t. 109, nr 4.

zmu. Bezpieczeństwo finansowe zapewniane z bieżących dochodów usypia ducha oszczędzania. Ludzie postrzegają swoją sytuację jako stabilną, z optymizmem patrzą w przyszłość. Ich oszczędności nie muszą być gwarancją przyszłego podobnego poziomu życia. Jest to jeden z mechanizmów, który działa w krajach osiągniętych coraz wyższy poziom rozwoju.

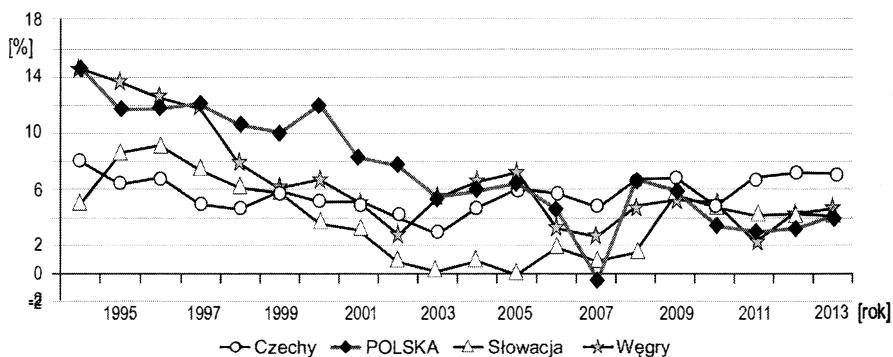
Wykres 3.5. Stopa oszczędności netto gospodarstw domowych (jako % dochodu dyspozycyjnego) w Polsce i wybranych krajach w latach 1995–2014*



* 2012–2014 szacunki i prognozy OECD.

Źródło: *OECD Economic Outlook 2012*, t. 92 (2), OECD, Paris 2012, s. 229.

Wykres 3.6. Stopa oszczędności netto gospodarstw domowych (jako % dochodu dyspozycyjnego) w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1995–2014*



* 2012–2014 szacunki i prognozy OECD.

Źródło: *ibidem*.

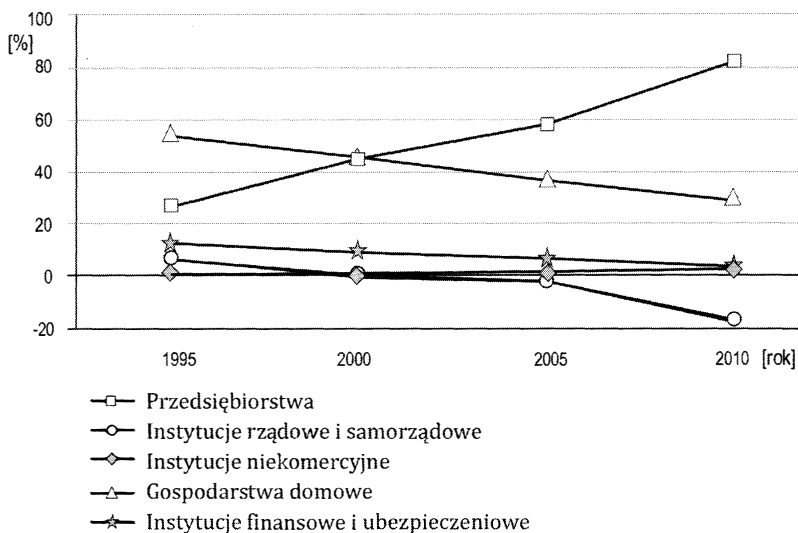
Tabela 3.5. Projekcje stopy oszczędności do 2045 r. [% PKB]*

Kraj Rok	Chiny	USA	Indie	Francja	Niemcy	Tajlandia	Turcja	Japonia	Brazylia
1980	34,9	19,8	15,5	22,7	20,7	22,9	11,4	31,7	21,1
1990	37,9	16,3	22,3	22,5	23,8	33,8	20,1	33,8	21,4
2000	35,2	16,6	21,9	22,3	22,1	31,4	17,0	27,7	20,0
2005	37,6	16,7	22,6	19,1	20,2	30,2	17,3	28,4	19,9
2010	33,2	15,9	20,2	17,8	20,2	27,8	15,6	27,8	19,2
2015	31,5	15,5	19,3	17,2	20,2	27,0	15,1	27,5	19,0
2020	30,7	15,3	18,9	16,9	20,1	26,7	14,9	27,7	18,8
2025	30,3	15,2	18,7	16,7	19,7	26,5	14,8	28,2	18,8
2030	30,1	15,2	18,6	16,5	19,1	26,3	14,7	28,3	18,7
2035	29,9	15,2	18,4	16,2	18,7	26,2	14,5	27,8	18,5
2040	29,8	15,2	18,3	15,9	18,6	26,0	14,3	27,1	18,4
2045	29,7	15,1	18,2	15,5	18,3	25,9	14,2	26,5	18,2

* do 2005 r. dane rzeczywiste.

Źródło: S. Poncet, *The Long Term Growth Prospects of the World Economy: Horizon 2050*, Working Papers, CEPII Research Center, 2000, nr 16, s. 22.

Wykres 3.7. Oszczędności według sektorów instytucjonalnych* w Polsce w latach 1995–2010 [jako % oszczędności ogółem]



* termin instytucje używany przez GUS oznacza raczej organizacje.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 1995–1999*, GUS, Warszawa 2001, s. 89; *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2000–2006*, GUS, Warszawa 2008, s. 85, 146; *Rachunki narodowe wg sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2007–2010*, GUS, Warszawa 2012, s. 64.

W swoich badaniach Ch. Horioka próbował pokazać, że przekonanie o istotnym wpływie kultury na oszczędzanie jest błędne¹¹⁰. Uważał, że na przykładzie Japonii można wykazać, że jest on nieistotnym czynnikiem jeśli chodzi o oddziaływanie na stopę oszczędności. Kraj ten i kilka innych azjatyckich społeczeństw osiągało w długim okresie wysokie stopy oszczędności. Problemem podnoszonym w tym badaniu jest dostrzegalne obniżenie się stopy oszczędzania Japonii po 1995 r. Według Horioki nie stało się to w efekcie zmian kulturowych, bo następują one

¹¹⁰ Była to próba falsyfikacji tzw. hipotezy neokonfucjańskiej H. Kahna (1979). Uważał on, że sukcesy gospodarcze krajów Azji Wschodniej należy przypisywać wartościom konfucjańskim, a także wspólnocie kulturowej tych krajów. System wartości konfucjańskich nadaje największe znaczenie oszczędności, zapobiegliwości i wytrwałości. Charakterystyczne dla tej kultury jest również nastawienie długoterminowe, a wartości etyczne, moralność i honor stawiane są nawet wyżej niż prawo. K. Klimek, *Życie to «kaisha». Specyficzne rozumienie japońskiej przedsiębiorczości*, [w:] *Rola przedsiębiorczości w kształtowaniu społeczeństwa informacyjnego*, (red.) Z. Zioło, T. Rachwał, Seria Przedsiębiorczość – Edukacja nr 5, Nowa Era, ZPGPIG, UP w Krakowie, Warszawa – Kraków 2009, s. 169-170.

powoli i są raczej czynnikiem utrzymującym skłonność do oszczędzania na względnie wyrównanym poziomie. Niepodważalne jest, że w Japonii nastąpiło obniżenie stopy oszczędności. Zmniejszenie stóp oszczędności ludności jest procesem, który dotyka cały świat. Autor podejrzewa mimo wszystko, że nałożyły się na to również zmiany kulturowe, których efektem jest zwiększenie skłonności do konsumpcji¹¹¹. Mimo to, Japonia ciągle pozostaje wśród krajów wykazujących wysokie stopy oszczędności (tabela 3.5).

Zmniejszająca się stopa oszczędności gospodarstw domowych nie oznacza, iż odkładają one coraz mniej. Poziom oszczędności stale podnosi się, ale w relacji do dochodów dyspozycyjnych obniża się. W Polsce można obserwować również coraz mniejszy udział oszczędności gospodarstw domowych w sumie odkładanych środków (wykres 3.7). Wskazuje to na względne pomniejszenie siły gospodarstw domowych jako dostarczyciela aktywów do gospodarki. Zauważalny jest trend wzrostowy udziału przedsiębiorstw w kreowaniu oszczędności. Na oszczędności przedsiębiorstw składa się suma niepodzielonych zysków i amortyzacja. Gospodarowanie nimi wynika z działania czterech bodźców: motywu dochodu (wyrównania międzyokresowych niedoborów i nadwyżek), ekspansji firmy, spekulacji oraz finansowej ostrożności (przezorności)¹¹². Niezależnie od motywów, jakimi kierują się przedsiębiorstwa, można znaleźć związek między stopą oszczędności gospodarstw domowych a przedsiębiorstw. Stopy wzrostu tych wielkości zmieniają się w przeciwnych kierunkach¹¹³. Wiele gospodarstw domowych może być źródłem finansowania małych firm czy przedsięwzięć *joint venture*. Przedsiębiorstwa zwiększają możliwości otrzymania kredytu konsumpcyjnego czy hipotecznego dla gospodarstw domowych¹¹⁴. Jeżeli sektor prywatny jest skłonny konsumować mniej i tym samym więcej zaoszczędzić, to zwiększenie nakładów inwestycyjnych jest możliwe, o ile te dodatkowe środki nie zostaną wchłonięte przez rosnący deficyt

111 Ch. Y. Horioka, *A Survey of Household Saving Behavior in Japan*, Discussion Paper nr 684, The Institute of Social And Economic Research, Osaka University 2007, s. 9-10.

112 J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, op. cit., s. 125-126.

113 B. Kauffmann, *Microeconomic Aspects of Saving*, [w:] *World Savings. An international survey*, (red.) A. Heertje, Blackwell, Cambridge 1993, s. 52-53.

114 R. Ruggles, *Distinguished Lecture on Economics in Government. Accounting for Saving and Capital Formation in the United States, 1947-1991*, „Journal of Economics Perspectives” 1993, t. 7, nr 2, s. 12-13.

budżetowy¹¹⁵. Zauważalny jest ujemny wpływ instytucji państwowych i samorządowych na oszczędności krajowe. Począwszy od 2000 r. zaobserwować można poszerzający się strumień środków gromadzonych w innych sektorach, a transferowany z sektora prywatnego do publicznego. Maleje również udział instytucji finansowych i ubezpieczeniowych w tworzeniu oszczędności.

3.4. UWARUNKOWANIA PODNIESIENIA STOPY OSZCZĘDNOŚCI A TWORZENIE KAPITAŁU W POLSCE

Skłonność do oszczędzania jest jedną z instytucji nieformalnych oddziałujących na decyzje ludzi związanych z zarządzaniem pieniędzmi. Od nich zależy ostatecznie, ile ludzie zaoszczędzą i jaka będzie stopa oszczędności. Jest to o tyle ważne, iż obserwuje się silny związek między stopą inwestycji a stopą oszczędności (wykresy 3.8, 3.9)¹¹⁶. Kraje, które osiągają wysoką relację oszczędności do PKB, są też w stanie wygenerować znaczne nakłady inwestycyjne¹¹⁷. Wówczas nie stoją w obliczu bariery akumulacyjnej i nie muszą pożyczać znacznych środków z zewnątrz.

Analiza prowadzona dla lat 1991–2011 wykazała, że zależność między stopą inwestycji brutto a stopą oszczędności brutto była najsilniejsza w przypadku Japonii. Współczynnik determinacji osiągnął tam wartość ponad 90%. Również w Niemczech po 2004 r. obliczony wskaźnik przekroczył 85% (przed 2004 r. zależność dopasowana była w 64%). W krajach wysoko rozwiniętych wzajemne oddziaływanie badanych wielkości jest silniejsze niż w krajach transformujących się. W Polsce również istnieje duża możliwość objaśniania wysokości stopy inwestycji przy pomocy stopy oszczędności. Zależność wykładniczą dopasowano przy

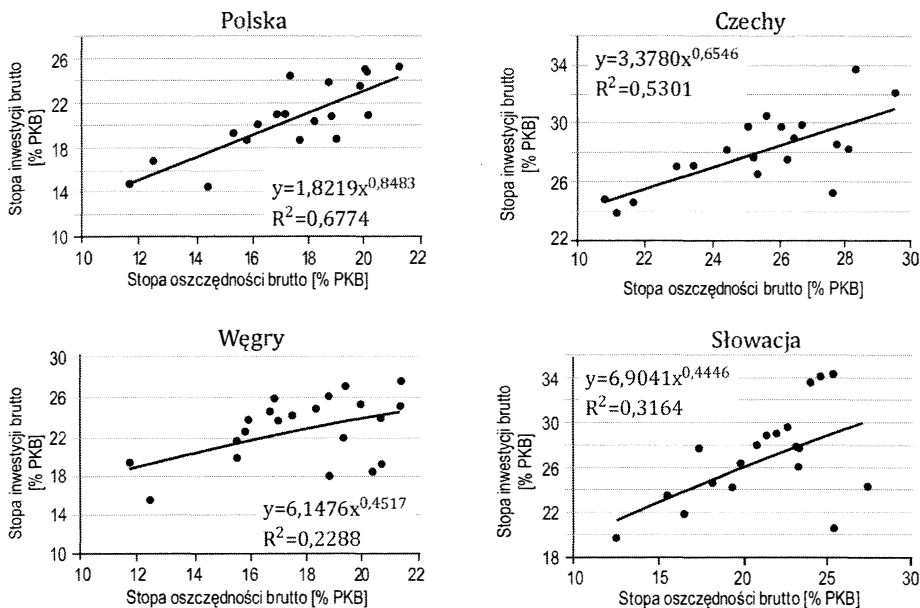
115 D. M. Gordon, *Putting the Horse (back) Before the Cart...*, op. cit., s. 70-71.

116 Badanie zależności zmiennych prowadzono w oparciu o różne modele: linowe, logarytmiczne, wykładnicze, potęgowe i wielomianowe poszukując najlepszego dopasowania. Wybrane i przedstawione w pracy wykresy prezentują modele o najwyższych z uzyskanych wskaźnikach determinacji.

117 Na podstawie budowanych tu zależności ilościowych nie sposób zbadać związku przyczynowego, nawet jeśli do badań przyjmie się dane z założonym opóźnieniem (np. 1–2 lata). Modele ujawniają, że badane kategorie współlistnieją. Gospodarki, które wykazują wysoką stopę oszczędności, jednocześnie też wydatkują relatywnie dużo w postaci nakładów inwestycyjnych. Dlatego na podstawie wyłącznie modelu ilościowego nie powinno się objaśniać zależności przyczynowej między wybieranymi zmiennymi. Związek powinien być wyjaśniony opisowo zgodnie z zasadami logiki na podstawie obserwowanych i opisywanych prawidłowości związanych z rozwojem gospodarczym.

współczynnika determinacji 67%. Natomiast w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej były one niższe. W przypadku Węgier i Słowacji można nawet uznać, że współzależność między stopą inwestycji brutto a stopą oszczędności brutto jest nieistotna, że działają inne czynniki, które lepiej objaśniają osiąganą stopę inwestycji.

Wykres 3.8. Stopa inwestycji brutto a stopa oszczędności brutto w Polsce i wybranych krajach transformujących się w latach 1991–2011*



* Czechy i Słowacja od 1993.

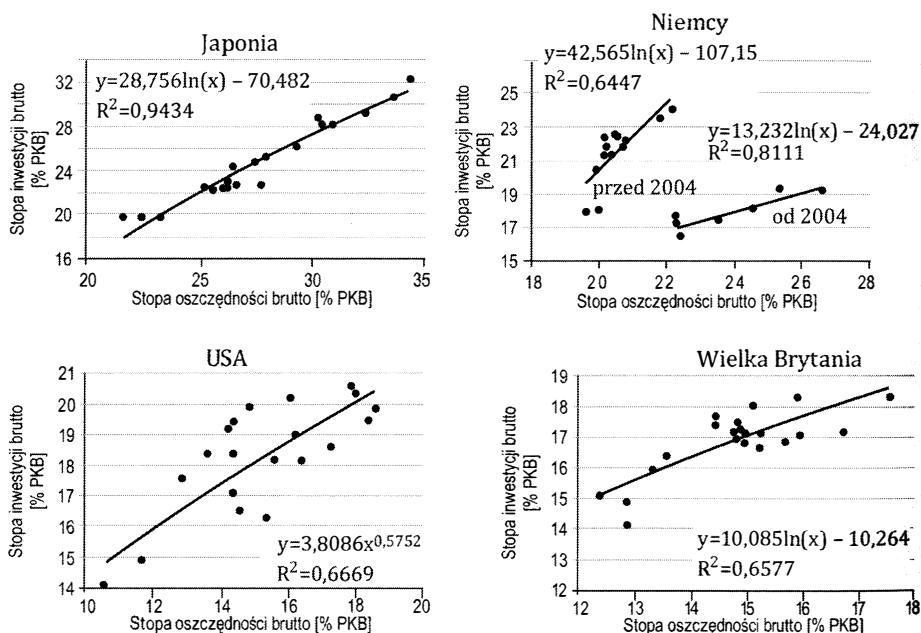
Źródło: *World DataBank (Beta)*, <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx> [dostęp: 18.04.2013].

Wydaje się, iż podstawowym, koniecznym (choć niewystarczającym) warunkiem transformacji oszczędności w realną siłę napędzającą gospodarkę, jest przekształcenie pieniądza gotówkowego w elektroniczny. Tylko wówczas mogą nastąpić transfery bankowe, które sprawią, że pieniądz zdeponowany w banku, będzie „pracować”. Fundamentalnym instrumentem wykorzystywanym w celu doraźnego odkładania nadwyżek wydatków nad wpływami są rachunki osobiste¹¹⁸. W ponad połowie spośród 27 krajów Unii Europejskiej 9 na 10 badanych osób posiada rachunek osobisty. Wskaźnik ten nazywany jest poziomem

¹¹⁸ Oczywiście, rachunków osobistych nie można traktować jako formy oszczędzania, a raczej jako warunek konieczny, aby oszczędności w gospodarce się pojawiły i były wykorzystywane.

ubankowienia (wykres 3.10). W 2008 r. w Polsce około 76% mieszkańców miało rachunek bankowy. Było to w przybliżeniu o 10 punktów procentowych mniej niż przeciętny wskaźnik dla mieszkańców Unii Europejskiej (27 krajów). Nieco niższy odsetek osób posiadających konto osobiste wykazywały Węgry, Łotwa i Włochy. Pod tym względem najbardziej odstawały Rumunia i Bułgaria. Należy zwrócić jednak uwagę na znaczny przyrost tego wskaźnika w Polsce w ostatnim okresie. Badania przeprowadzone 5 lat wcześniej (2003 r.) wykazywały, że jedynie 42% społeczeństwa Polski posiadało rachunek osobisty¹¹⁹. Oznacza to wzrost o 34 punkty procentowe w ciągu 5 lat. Można więc wysunąć wniosek o powiększającej się świadomości Polaków, co do zalet korzystania z konta bankowego¹²⁰. Jest to z pewnością jeden z koniecznych warunków, aby mogła ujawnić się skłonność do oszczędzania.

Wykres 3.9. Stopa inwestycji brutto a stopa oszczędności brutto w wybranych krajach wysoko rozwiniętych w latach 1991–2011*

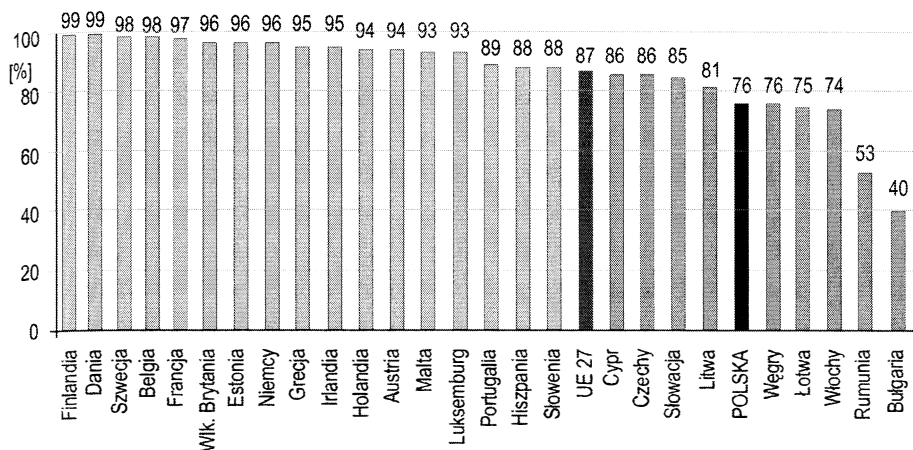


Źródło: World DataBank (Beta): <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx> [dostęp: 18.04.2013].

¹¹⁹ T. Kozłiński, *Porównanie wyników badań ubankowienia Polaków przeprowadzonych przez NBP w 2006 i 2009 r.*, DSP NBP, Warszawa 2009, s. 24.

¹²⁰ Należy jednak pamiętać, że ekspansja liczby rachunków bankowych jest powiązana z dążeniem firm do obniżania kosztów związanych z obsługą wynagrodzeń.

Wykres 3.10. Poziom ubankowienia* w krajach Unii Europejskiej w 2008 r.



* poziom ubankowienia to procentowy udział osób posiadających konto bankowe w populacji.

Źródło: *Consumers' views on switching service providers. Analytical Report, Flash Eurobarometer 243 – The Gallup Organization, European Commission 2009*, s. 31.

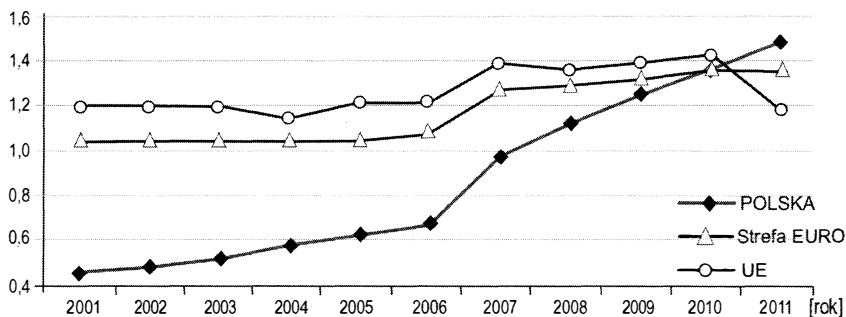
Ciągle jednak występuje duży odsetek osób, które nie mają zaufania do banków. W badaniach ankietowych spora grupa osób nie potrafi ocenić czy ma zaufanie do banków czy go nie ma (od 22–40%). Najmniejsze zaufanie do banków mają najmłodszy i najstarszy respondenci. W tej grupie zaufanie do banków potwierdza około 40% osób. Natomiast największy odsetek osób wykazujących zaufanie do banków to grupa wiekowa 25–34 lata (51%). Miejsce zamieszkania, czy płeć nie ma tu równie dużego znaczenia¹²¹. Brak zaufania do instytucji finansowych z pewnością wpływa na ograniczenie rozmiarów powierzanych im oszczędności. Duże znaczenie mogą mieć też czynniki natury psychologicznej: niechęć do zmian i przyzwyczajenie społeczeństwa do tradycyjnego sposobu przechowywania pieniędzy. Psychologowie wręcz twierdzą, że Polacy nie mają wyrobionego nawyku oszczędzania i nie myślą o zapewnieniu sobie dostatniej przyszłości¹²².

121 *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, (red.) J. Czapiński, T. Panek, *Rada Monitoringu Społecznego*, Wyd. WSFiZ, Warszawa 2009, s. 183, załącznik 2.

122 E. Wójcik, *Polskie gospodarstwa domowe na rynku oszczędności „Bank i Kredyt” 2007 nr 7*, s. 64.

Dane od 2006 r. wskazują, że w Polsce zakładanych jest coraz więcej rachunków (wykres 3.11). W latach 2006–2011 dynamika ta była wyższa niż w krajach Unii Europejskiej czy krajach Strefy EURO. Pozwoliło to na osiągnięcie w 2011 r. wyższego wskaźnika liczby rachunków bankowych na jednego mieszkańca. Ciągłe jednak wielu Polaków nie posiada konta w banku. Według badań z 2010 roku odsetek ten sięga 22% Polaków¹²³. Tę grupę cechuje niskie zaufanie do instytucji bankowych. W jej obrębie ujawnia się silne przywiązanie do gotówkowej formy pieniądza („kult gotówki”). Traktują oni pieniądze jako miarę wartości człowieka, a funkcjonowanie banków kojarzy im się z nieuczciwymi działaniami. W pewnych też grupach osób występuje bariera mentalna związana z założeniem konta. Dotyczy to głównie osób starszych, z niskim wykształceniem, o niskich dochodach bądź ich braku¹²⁴. Tylko około 60% Polaków uważa, że posiadanie konta bankowego to dobry sposób na oszczędzanie pieniędzy¹²⁵.

Wykres 3.11. Liczba rachunków bankowych na jednego mieszkańca w Polsce, Unii Europejskiej i Strefie EURO w latach 2001–2011



Źródło: *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów UE za 2011r.*, DSP NBP, Warszawa 2012, s. 8.

123 D. Maison, *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego*, Raport dla NBP, Warszawa 2010, s. 28; http://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/postawy_polakow_wobec_obrotu_bezgotowkowego_raport.pdf [dostęp: 10.08.2012].

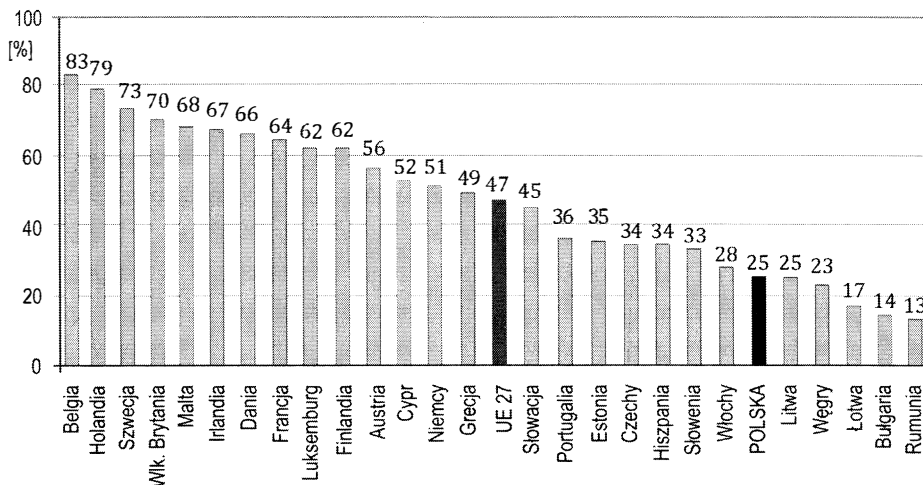
124 Wiele osób wśród nieposiadających konta twierdzi, że konto nie jest potrzebne dla osób w ich wieku, bądź, że posiadanie konta nie jest człowiekowi do niczego potrzebne. D. Maison, *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego...*, op. cit., s. 29-33, 47-48.

125 Ibidem, s. 45.

Należy pamiętać jednak, że zwiększanie liczby rachunków bankowych nie oznacza automatycznie wzrostu skłonności do oszczędzania. Jest to jeden z warunków bazowych czy technicznych, aby gromadzone środki mogły przekształcać się w pracujący kapitał. Maryla Goszczyńska twierdzi, iż coraz powszechniejszy wymóg (czy nawet przymus) posiadania konta nakładany przez zakłady pracy swoim pracownikom od połowy lat dziewięćdziesiątych sprzyjał pobudzaniu „nawyku” oszczędzania (motyw „rezydualny”)¹²⁶.

Konto osobiste jest narzędziem wykorzystywanym głównie do realizacji decyzji operacyjnych lub służy do odkładania oszczędności resztowych pojawiających się w sposób niezamierzony. Decyzja o oszczędzaniu dobrowolnym lub kontraktowym wymaga dokonania świadomego wyboru zakupu produktu oszczędnościowego bądź inwestycyjnego. Korzystanie z tych instrumentów jest mniej powszechne niż z konta bankowego (wykres 3.12).

Wykres 3.12. Odsetek osób korzystających z produktów oszczędnościowych/inwestycyjnych w krajach Unii Europejskiej w 2008 r.



Źródło: *Consumers' views on switching service...*, op. cit., s. 37.

W Polsce jedynie co czwarta osoba korzysta z takich produktów. Jest to wskaźnik prawie o połowę niższy niż średnio dla krajów UE 27 (47%). Polacy rzadko korzystają z innych produktów niż konta bieżące. Rząd-

¹²⁶ M. Goszczyńska, *Transformacja ekonomiczna w umysłach...*, op. cit., s. 102-103.

ko wybierają produkty oszczędnościowe czy inwestycyjne. Na przykład badania przeprowadzone w 2007 r. wskazują, że niespełna 5% członków społeczeństwa polskiego w wieku 25-64 lat zarobiło w roku poprzednim jakieś pieniądze na papierach udziałowych, dłużnych lub jednostkach funduszy inwestycyjnych. W pozostałych grupach wiekowych odsetek ten jest jeszcze niższy¹²⁷. Ciągłe duży odsetek ludzi przechowuje nadwyżki finansowe w gotówce. W 2009 r. było to prawie 42% osób posiadających oszczędności (w 2000 r. było to niespełna 33%)¹²⁸. Polacy mają niewielkie zaufanie do funduszy inwestycyjnych (10%), nieco większe do ZUS-u (21,7%)¹²⁹.

Niewielu Polaków oszczędza, mimo że dostrzegają zalety oszczędzania. W 2009 r. do odkładania nadwyżek finansowych przyznawało się jedynie 34% mieszkańców Polski. Co prawda w porównaniu do 1991r. odsetek ten wzrósł o około 13 punktów procentowych, to jednak z badań ankietowych w ramach *Diagnozy Społecznej* wynika, że ponad 67% osób w 2009 r. nie oszczędzało wcale¹³⁰. Wydaje się to zaskakujące, tym bardziej, że poziom oszczędzania deklaratywnego jest około dwukrotnie wyższy niż oszczędzanie faktyczne. To, że odkładanie pieniędzy jest niezbędną podstawą zwiększenia dobrobytu w przyszłości deklarowało 67% Polaków w 2011 r. Niepokojące jest to, że prawie 25% badanych uważało, że oszczędzanie nie ma sensu i preferuje bieżącą konsumpcję (wykres 3.13).

Wydaje się, że sprzeczność między oszczędnościami deklarowanymi a realnymi może wynikać z przyzwyczajenia ludzi do rosnących dochodów. W efekcie wzrostu dochodów rosną wydatki. Można to tłumaczyć po części chęcią osiągnięcia coraz wyższego statusu życia, podobnego do innych bogatszych ludzi. O przyczynie niskich oszczędności może świadczyć również struktura wydatków. Przeważająca ich część związana jest z bieżącym funkcjonowaniem jednostek i ich rodzin. Wydaje się

127 G. Rytlewska, A. Kłopocka, *Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 1, s. 60.

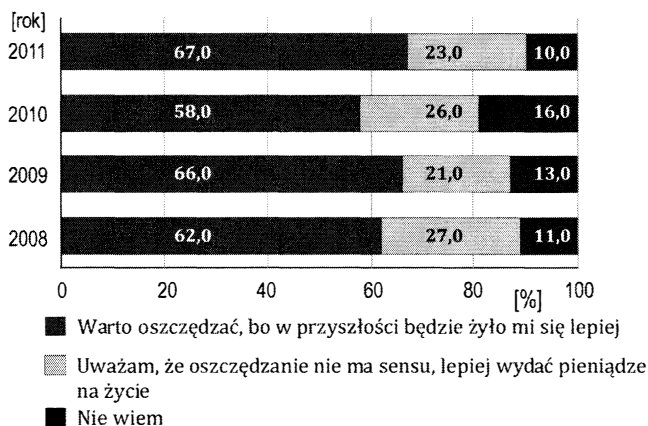
128 *Diagnoza społeczna 2009...*, op. cit., załącznik 1, s. 12; *Diagnoza społeczna 2000. Warunki i jakość życia Polaków oraz ich doświadczenia z reformami systemowymi po 10 latach transformacji*, (red.) J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, WSP TWP, Warszawa 2000, załącznik 2, s. 67

129 *Diagnoza społeczna 2009...*, op. cit., załącznik 1, s. 187, 191.

130 J. Czapiński, *Jakość życia Polaków w czasie zmiany społecznej 1991–1997. Raport końcowy z realizacji projektu badawczego: związek między obiektywnymi i subiektywnymi wskaźnikami jakości życia w okresie transformacji systemowej*, Instytut Studiów Społecznych UW, Warszawa 1998, s. 65; *Diagnoza społeczna 2009...*, op. cit., załącznik 1, s. 10

zatem, że również brak czy niewielka zdolność do oszczędzania jest jedną z przyczyn niskich oszczędności¹³¹. Jest to szczególnie widoczne wśród ludzi starszych, po 60 roku życia. W ich przypadku przepaść między oszczędzaniem deklaracyjnym a rzeczywistym wynika z niskiego statusu majątkowego, a z drugiej strony, z silnej potrzeby bezpieczeństwa ekonomicznego w związku z obniżeniem się dochodów w starszym wieku¹³².

Wykres 3.13. Deklaratywne oszczędzanie Polaków w latach 2008–2011



Źródło: *Postawy Polaków wobec oszczędzania. Raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, TNS Pentor, Warszawa 2011, s. 17.*

Większość polskich konsumentów jest przekonana o tym, że oszczędza zbyt mało. W razie zaistnienia sytuacji, kiedy odłożone środki są potrzebne, to okazuje się, że ich nie ma lub jest ich zbyt mało, aby wystarczyły na realizację tych oczekiwań. Przeciętna wielkość oszczędności zgromadzonych przez gospodarstwo domowe sięgała w 2011 r. 4,72 krotności dochodów¹³³. Polacy wyrażają przekonanie, że gdyby wcze-

131 W 2006 r. 58% gospodarstw domowych deklarowało brak możliwości pokrycia z własnych środków nieoczekiwanego wydatku w wysokości 500 PLN. Trzy lata później nieco mniej, bo 51% gospodarstw domowych określało niespodziewany wydatek w wysokości 680 PLN jako niemożliwy do sfinansowania z uzyskanych dochodów. *Dochody i warunki życia ludności Polski (Raport z badania EU-SILC 2006 r.)*, GUS, Warszawa 2008, s. 74; *Dochody i warunki życia ludności Polski (Raport z badania EU-SILC 2009 r.)*, GUS, Warszawa 2011, s. 74.

132 *Postawy Polaków wobec oszczędzania...*, op. cit., s. 10.

133 P. Białowolski, I. E. Kotowska, *Aktywność gospodarstw domowych na rynku finansowym*, [w:] *Warunki życia gospodarstw domowych. Diagnoza Społeczna 2011. Warunki i Jakość Życia Polaków – Raport*, (red.) P. Białowolski i in., „Contemporary Economics” 2011, t. 5, nr 3, wydanie specjalne, s. 82.

śniej oszczędzali więcej, mogliby osiągać większe dochody i zadowolenie po przejściu na emeryturę. Większość przyszłych emerytów godzi się z ograniczeniem wydatków i zmniejszeniem konsumpcji w przyszłości, bo są przekonani, że ich dochody z pewnością się obniżą¹³⁴. Analizy postaw społeczeństwa Stanów Zjednoczonych wskazują, że przyszli emeryci zakładają, że będąc w wieku poprodukcyjnym zmienią dom na mniejszy, ograniczą wydatki na obce usługi, dzięki czemu będą mogli utrzymać akceptowany przez nich standard życia, a i wielkość wydatków nie będzie tak duża, jak w czasie życia produkcyjnego¹³⁵. Dlatego mniejsze dochody nie muszą wpłynąć na drastyczne obniżenie konsumpcji czy zmianę stylu życia.

Co prawda w Polsce rośnie liczba rachunków bankowych, jednak nie oznacza to, że zasila je szeroki strumień środków, które stają się odłożone. W dominującej mierze oszczędności nie są efektem systematycznego, celowego działania. W 2011 r. jedynie 7% Polaków deklarowało, że oszczędza systematycznie¹³⁶. Mimo to skala odkładanych środków intensywnie rośnie. Oszczędności Polaków sięgnęły 106 mld EUR (2011 r.), to w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi jest to bardzo mało¹³⁷. Jest to widoczne, gdy zestawimy skalę oszczędzania przy pomocy głównego instrumentu: konta bankowego. Okazuje się, że rozmiary oszczędności przechowywane na lokatach w Polsce w przeliczeniu na jednego mieszkańca są niewspółmiernie małe w stosunku do innych krajów (wykres 3.14). Można to po części tłumaczyć krótkim czasem oszczędzania. Gospodarstwa domowe w Polsce akumulują środki dużo krócej w warunkach rynku w porównaniu do innych krajów i dlatego nie były w stanie czerpać dochodów z kapitału¹³⁸. Ale zdecydowanie nie wyjaśnia to, dlaczego np. Czechy wypadają dwukrotnie lepiej niż Polska. Świadczy to zdecydowanie o niskiej skłonności do oszczędzania Polaków.

134 Wydaje się, iż u podstaw takiego zachowania leży niskie zaufanie do systemu bankowego oraz innych instytucji, które umożliwiają lokowanie pieniędzy. Poniekąd wiąże się to z doświadczeniami Polaków, którzy z przeszłości zapamiętali radykalne obniżenie wartości oszczędności np. z powodu wysokiej inflacji.

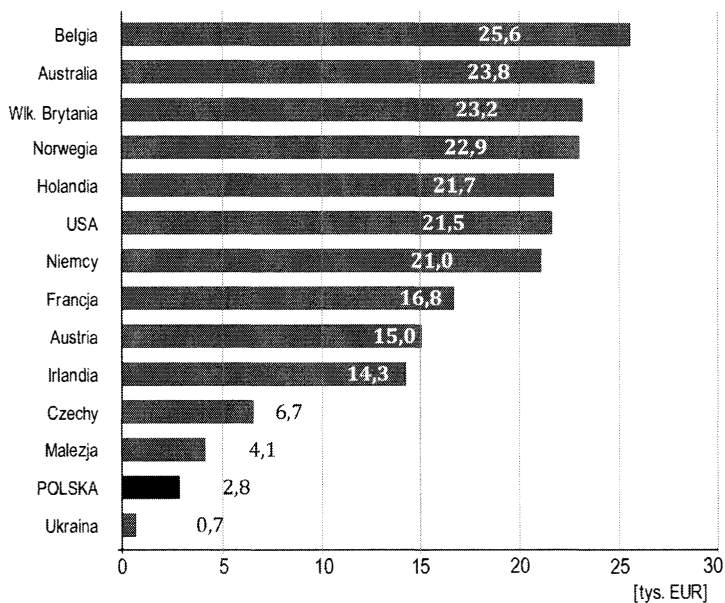
135 J. Skinner, *Are You Sure You're Saving Enough for Retirement?*, „Journal of Economic Perspectives” 2007, t. 21, nr 3, s. 59-60.

136 *Postawy Polaków wobec oszczędzania...*, op. cit., s. 16.

137 M. Bednarek, *Oszczędności Polaków rosną. W bankach mamy prawie 500 mld*; *Finanse. Wyborcza.biz*, 12.07.2012; http://wyborcza.biz/finanse/1,105684,12113202,Oszczednosci_Polakow_rosna__W_bankach_mamy_prawie.html [dostęp: 20.08.2012].

138 E. Wójcik, *Zjawisko oszczędzania indywidualnego w Polsce*, [w:] *Oszczędzanie i inwestowanie...*, op. cit., s. 67.

Wykres 3.14. Średnia wartość lokaty na jednego mieszkańca w wybranych krajach w 2011 r. [tys. EUR]



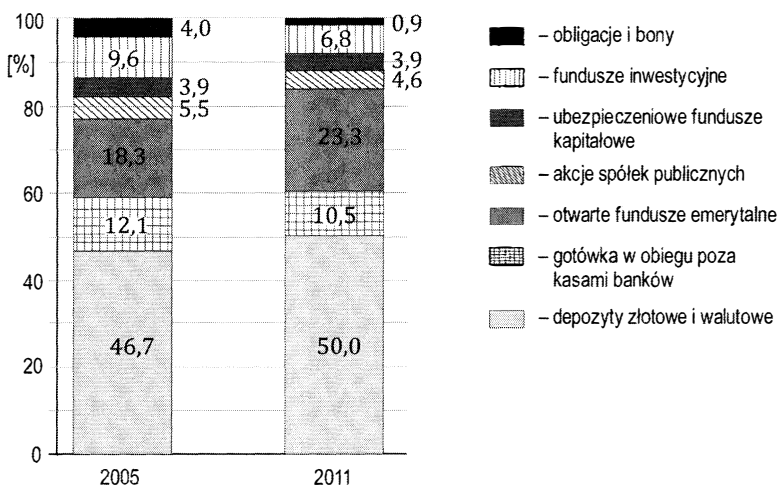
Źródło: M. Bednarek, *Oszczędności Polaków rosną...*, op. cit.

Struktura oszczędności w Polsce wyraźnie odbiega od tej, która obserwowana jest w krajach wysoko rozwiniętych. Niewielka grupa osób oszczędzających preferuje najbardziej ryzykowne formy gromadzenia środków. Świadczy to o niewielkiej skłonności do ponoszenia ryzyka Polaków oraz o silnie zakorzenionych tradycjach, co do form oszczędzania. Ciągłe utrzymuje się przewaga najbardziej podstawowych instrumentów przechowywania wartości: depozytów bankowych i gotówki poza obiegiem – ich udział w 2011 r. przekraczał w sumie 60% wszystkich oszczędności. Duża skala deponowanych środków dotyczy wąskiej grupy osób o najwyższych dochodach (duzi przedsiębiorcy, kierownicy wysokiego szczebla, elity władzy, urzędnicy państwowi, politycy)¹³⁹. W krajach Europy Zachodniej udział środków oszczędzanych na lokatach wynosi kilkanaście procent. Na przykład w Holandii czy Belgii kształtuje się na poziomie 14%, a w Niemczech i Francji stanowi niewiele ponad 20%. Preferowane są tam konta oszczędnościowe. W krajach za-

139 M. Goszczyńska, *Transformacja ekonomiczna w umysłach...*, op. cit., s. 106.

chodnich znacznie więcej odkładanych środków przyjmuje postać jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych czy bezpośrednio akcji. W Wielkiej Brytanii ponad 53% oszczędności stanowią wkłady w funduszach emerytalnych i ubezpieczeniowych funduszach kapitałowych. We Francji, Belgii czy Portugalii ponad 20 % stanowią środki ulokowane w akcjach¹⁴⁰.

Wykres 3.15. Struktura oszczędności w Polsce w 2005 i 2011 r.



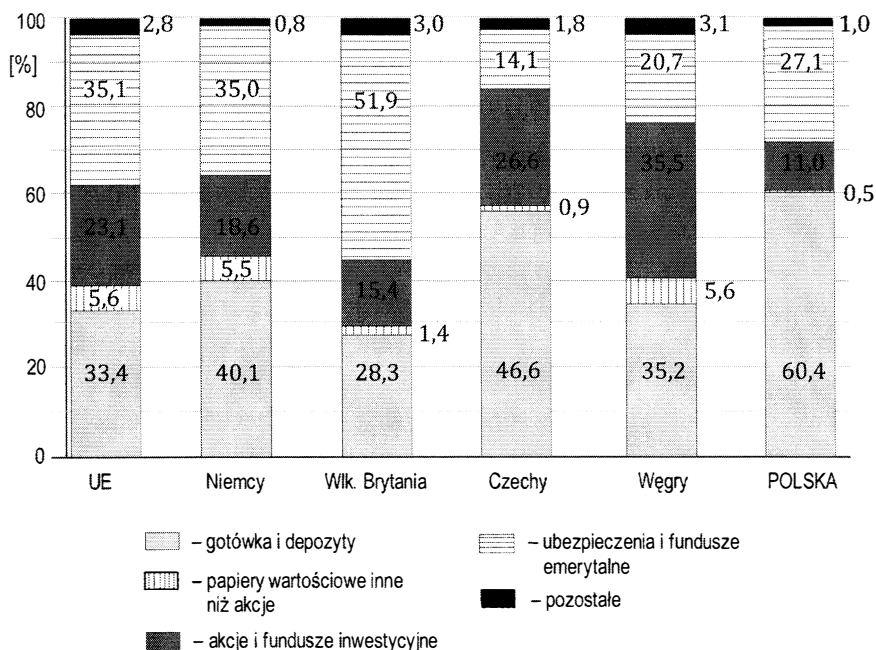
Źródło: *Raport 2006*. Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami, s. 10; http://www.izfa.pl/files_user/nowe/Raport%20roczny%20IZFiA%202006%20roku.pdf [dostęp: 22.08.2012]; *Raport 2011*. Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami, s. 19; http://www.izfa.pl/files_user/Raporty%20roczne%20i%20podsumowania%20roku/Raport%20IZFA%202011.pdf [dostęp: 22.08.2012].

W porównaniu do krajów Europy Zachodniej gromadzenie oszczędności przez Polaków odbywa się w sposób zachowawczy (wykresy 3.15, 3.16). Duży udział mają formy najbardziej płynne: gotówka i depozyty bankowe. Niewielki udział w oszczędnościach ogółem mają te formy oszczędzania, które obciążone są większym ryzykiem i są dobrowolne. Nieakceptowanie ryzyka związanego z nowszymi instrumentami rynku finansowego wydaje się być dużą barierą utrudniającą powiększanie gromadzonych środków. Wraz ze zmniejszaniem się skali awersji do ryzyka

¹⁴⁰ Polacy oszczędzają konserwatywnie, lubią szybkie zyski, bez podatku. *Raport BGŻ Optima*, lipiec 2012; <http://www.analizy.pl/fundusze/wiadomosci/12504/polacy-oszczedzaja-konserwatywnie%2C-lubia-szybkie-zyski%2C-bez-podatku.html> [dostęp: 25.01.2013].

rośnie wartość środków lokowanych w produktach rynku finansowego, które mogą generować znaczne zyski, ale też przynieść stratę. Polacy cechują się dużą ostrożnością w wyborze form oszczędzania, wolą raczej mniejsze profity, ale pewne¹⁴¹.

Wykres 3.16. Struktura oszczędności gospodarstw domowych w Polsce i wybranych krajach w 2010 r.



Źródło: Eurostat Statistics Database; http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database [dostęp: 20.08.2012]; Polacy oszczędzają konserwatywnie, lubią szybkie zyski, bez podatku..., op. cit..

141 Niska skłonność do podejmowania ryzyka przez Polaków została przedstawiona w wynikach raportu Pentor. W badaniach przeprowadzonych w 2011 r. okazało się że aż 68% Polaków wybrałoby nagrodę 2000 PLN (pewną w 100%), 13% preferowałoby 3000 PLN (pewne w 75%), 7% zdecydowałoby się na 4000 PLN (pewne w 50%), a 6% wolałaby 6000 PLN (pewne w 25%). *Postawy Polaków wobec oszczędzania...*, op. cit., s. 37-38. Podobne badanie przeprowadzono w 2005 r. w ramach Diagnozy Społecznej, w której zadano pytanie: Gdyby wygrał(a) Pan(i) jakiś zakład o 200 PLN i miał(a) do wyboru: wziąć od razu 200 PLN lub rzucić monetą i albo nic nie dostać, jeśli wypadnie reszka, albo dostać 400 PLN, jeśli wypadnie orzeł – to co by Pan(i) wybrał(a)? Dominująca grupa respondentów wolała zabrać oferowaną kwotę niż rzucać monetą. Odsetek tych osób wahał się od 66,7% (grupa wiekowa poniżej 24 lat) do 85,66% (osoby powyżej 65 lat). G. Rytelska, A. Kłopocka, *Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności...*, op. cit., s. 61.

Poziom świadomości finansowej Polaków jest niski. Wynika to z tego, że w krótkim okresie budowy rynkowego systemu bankowego i kapitałowego nie wykształciły się utrwalone postawy oparte o racjonalne reguły oszczędzania¹⁴². Większość oszczędzających działa na rynku w sposób intuicyjny, niewiele osób kieruje się rzetelnymi źródłami informacji¹⁴³. Istotnym czynnikiem zmiany postaw wobec oszczędzania wydawać by się mógł odpowiedni program edukacyjny, realizowany przez wiele rodzajów mediów, aby dotrzeć do wszystkich potencjalnych i obecnych oszczędzających. Nawet w porównaniu do Czechów czy Węgrów Polacy w znacznie większej skali przechowują swoje środki w postaci gotówki czy depozytów, a mniej lokują w jednostkach funduszy inwestycyjnych oraz w samych papierach wartościowych. Świadczy to o relatywnie dużej skali środków lokowanych krótkookresowo, co z pewnością jest utrudnieniem w systemie bankowym, a niewielkiej skłonności do odkładania środków na długie okresy. Duża skala lokowania środków w tradycyjne formy oszczędzania o niskich stopach zwrotu jest przejawem znacznego wpływu motywu zapobiegliwości i awersji do ryzyka. Takie cechy dotyczą osób, które przypisują pieniądзом wysoką użyteczność i zadowolają się w związku z tym niższym, ale pewnym oprocentowaniem. Im niżej ludzie cenią pieniądze, tym mniej są zainteresowani niskodochodowymi formami lokowania, preferują inwestowanie nadwyżek w bardziej zyskowe, choć ryzykowne instrumenty (w tym własną działalność gospodarczą). Te formy lokowania/inwestowania środków oceniane są przez nich jako atrakcyjniejsze, dodatkowo umożliwiają zaspokojenie chęci samorealizacji czy aktywności twórczej¹⁴⁴.

W stosunku do krajów wyżej rozwiniętych w Polsce mało środków odkładanych jest też na emeryturę; 75% Polaków nie oszczędza dodatkowo na emeryturę, a odprowadza jedynie obowiązkowe składki na

142 M. Goszczyńska, *Transformacja ekonomiczna w umysłach...*, op. cit., s. 107-108.

143 Z badań Pentor wynika, że w 2011 r. w wyborze form oszczędzania 54% Polaków nie kieruje się wiedzą fachową, a intuicją (dodatkowo 7% osób nie potrafi powiedzieć, skąd tę wiedzę czerpie), 21% polega na rodzinie bądź znajomych, 13% informację uzyskuje od pracowników instytucji finansowych, 9% z artykułów/audycji o oszczędzaniu i podobny odsetek z materiałów informacyjnych instytucji finansowych; *Postawy Polaków wobec oszczędzania...*, op. cit, s. 21.

144 M. Goszczyńska, *Transformacja ekonomiczna w umysłach...*, op. cit., s. 111-112.

ZUS¹⁴⁵. Potwierdzają to też badania Pentor. W 2011 r. 80% respondentów twierdziło, że nie oszczędza na emeryturę¹⁴⁶. Można więc wnioskować, że Polacy niechętnie podejmują się oszczędzania długookresowego. Według ankiet prawie 50% Polaków myśli maksymalnie o jednorocznym horyzoncie dla oszczędności, 15% odkłada pieniądze na okres od roku do 3 lat. Tylko 11% osób odkładających pieniądze na przyszłość gromadzi środki finansowe z myślą o okresie oszczędzania przekraczającym 3 lata, a w tym około 4% o czasie ponad 10-letnim¹⁴⁷. Świadczy to o orientacji krótkookresowej Polaków w oszczędzaniu. Nie dość, że niewielu oszczędza, to jeszcze odkładają pieniądze tylko doraźnie.

Być może jest to po części związane z oczekiwaniem wzrostu dochodów w przyszłości¹⁴⁸. W 2011 r. niespełna 10% gospodarstw domowych stwierdzało, że gromadzi oszczędności na przyszłość¹⁴⁹. W porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi jest to kilkakrotnie mniej. Z badań przeprowadzonych w latach 2005–2008 wynika, że w Polsce trzykrotnie mniej gospodarstw domowych oszczędzało niż w Niemczech, ponad dwa razy mniej niż w USA czy w Japonii (tabela 3.6). Można jeszcze dodać do tego, że jedynie 7% Polaków (2011 r.) oszczędzało regularnie¹⁵⁰. Znacznie większy był też odsetek gospodarstw domowych, które wykorzystywały zgromadzone wcześniej środki oraz zaciągały zobowiązania finansowe.

Osoby oszczędzające silnie akcentują potrzebę zabezpieczenia swojej sytuacji finansowej, co umożliwia im finansowanie planowanych i nieplanowanych wydatków. Największe znaczenie mają motywy ostrożności i przeczności. Mniejszy wpływ na oszczędzanie wywiera naturalna czy

145 *Emerytura po polsku. Czyli: jak sprawić, żeby Polacy oszczędzanie na emeryturę przestali odkładać na później*, Raport On Board PR – ECCO Network 2010; http://www.onboard.pl/data/file/pdf/Raport%20sektorowy_Emerytura_po_polsku.pdf [dostęp: 25.08.2012].

146 *Postawy Polaków wobec oszczędzania...*, op. cit., s. 29.

147 *Ibidem*, s. 19.

148 Polacy sądzą, że Polska jako gospodarka usiłująca osiągnąć poziom rozwoju jak kraje bogatsze będzie systematycznie zwiększać możliwości osiągnięcia wzrostu dochodów. W kolejnych latach większe dochody umożliwią wzrost konsumpcji, bez konieczności korzystania ze zgromadzonych oszczędności. P. Białowolski, I. E. Kotowska, *Obecność gospodarstw domowych na rynku finansowym*, [w:] *Rynek pracy i wykluczenie społeczne w kontekście percepcji Polaków – diagnoza społeczna 2011*, (red.) I. E. Kotowska, CRZL, Warszawa 2012, s. 139.

149 P. Białowolski i in., *Warunki życia gospodarstw domowych. Diagnoza Społeczna 2011. Warunki i Jakość Życia Polaków – Raport*, „Contemporary Economics” 2011..., op. cit., s. 52.

150 *Postawy Polaków wobec oszczędzania...*, op. cit., s. 18.

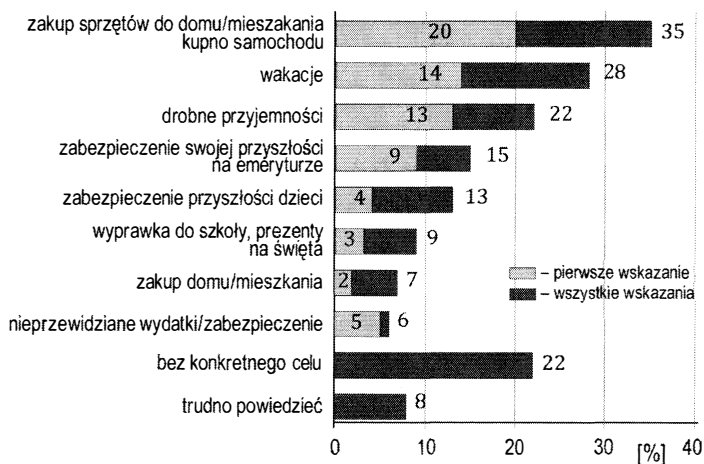
zamierzona wstrzemięźliwość (tabela 3.7). Zachowania Polaków związane z oszczędzaniem wskazują, że odkładanie środków finansowych pozwala im na podniesienie bezpieczeństwa materialnego, umożliwia finansowanie wydatków, zwykle dużych. Wpływa również na redukowanie obawy przed obniżeniem dochodów w przyszłości.

Tabela 3.6. Postawy polskich gospodarstw domowych wobec oszczędzania na tle Niemiec, Japonii i USA [%]

Postawa \ Kraj/rok	Polska (2005)	Niemcy (2006)	Japonia (2005)	USA (2006)
Oszczędzamy	14,1	42,8	32,4	35,2
Jakoś dajemy sobie radę (pokrywanie wydatków z bieżących dochodów)	48,8	39,4	30,1	41,3
Trochę korzystamy z oszczędności i pożyczamy	13,5	10,9	29,4	14,0
Wydamy oszczędności i pożyczamy	23,7	6,9	8,1	9,5

Źródło: *World Values Survey Databank (5 fala 2005-2008)*, <http://www.wvsvsdb.com/wvs/WVSAanalyzeStudy.jsp> [dostęp: 13.03.2013].

Wykres 3.17. Cele gromadzenia oszczędności przez Polaków w 2011 r.*



* badano osoby oszczędzające.

Źródło: *Postawy Polaków wobec oszczędzania...*, op. cit., s. 20.

Tabela 3.7. Zakres identyfikowania się respondentów z wyróżnionymi motywami oszczędzania*

Wyszczególnienie Rok	Chwilowy brak pieniędzy	Finansowanie poważnych zakupów i inwestycji	Finansowanie zaplanowanych wydatków	Zabezpieczenie przyszłości najbliższych	Zabezpieczenie okresu starości	Leży w naturze ludzkiej	Wyznawanie zasady wstrzeźliwości
1998	5,47	7,59	7,45	6,50	6,59	3,37	3,11
2001	7,08	8,05	8,10	8,09	8,08	5,36	5,53
2004	6,72	7,97	8,01	8,04	8,05	5,34	5,33
2006	6,10	7,50	7,60	7,60	7,40	5,30	4,90

* (ocena minimalna=1, ocena maksymalna=10), w tabeli ocena średnia.

Źródło: M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 105-106.

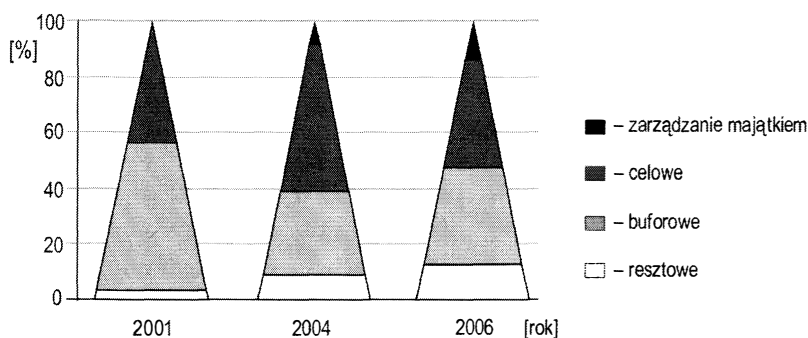
W 2011 r. największa grupa Polaków gromadziła oszczędności, aby przeznaczyć je na konkretne, planowane wydatki: zakup sprzętów do domu, samochodu, wakacje, drobne przyjemności (wykres 3.17). Są to zatem cele, których realizacja umożliwia podniesienie zadowolenia z życia, zdobycie społecznego prestiżu, a także dostosowanie się do stylu życia innych. Stosunkowo niewiele wskazań dotyczyło oszczędzania długoterminowego związanego z chęcią zabezpieczenia dochodów na późniejszy czas czy też dzieci (15% i 13%). Skala oszczędzania buforowego to środki przeznaczone na nieprzewidziane wypadki (6%) oraz bez wskazania celu (22%). Ich rolą jest zapewnienie bieżącego bezpieczeństwa finansowego. Natomiast oszczędności resztowe¹⁵¹ to te, w przypadku których respondenci nie potrafili określić ich przeznaczenia (8%). Stosunkowo mało Polaków oszczędzało, aby powiększyć swój majątek. Zarządzanie majątkiem można wskazać jako cel oszczędzania w przypadku zakupu domu/mieszkania (7%).

Motywy oszczędzania uzewnętrzniają się więc w strukturze odkładanych środków (wykres 3.18). Najwięcej gospodarstw gromadzi oszczędności tzw. buforowe oraz celowe. Oszczędności buforowe są wyrazem motywu ostrożności, ale wynikają też ze wstrzeźliwości i samokontroli.

¹⁵¹ Wynikają z sytuacji, kiedy w sposób nieplanowany powstała nadwyżka wpływów ponad wydatkami.

Ludzie muszą ograniczyć bieżącą konsumpcję do rozmiarów mniejszych niż wynoszą ich dochody. Przewidując, że ich sytuacja może się pogorszyć, gromadzą środki, aby utrzymać stabilizację finansową. Skala tego typu oszczędności w polskich gospodarstwach domowych zmniejszyła się od 2001 r., z 54,2% do 35,3% w 2006 r. Natomiast oszczędności celowe wynikają ze świadomego odkładania środków w związku z różnymi planowanymi wydatkami w przyszłości. Mogą być one również oparte na zaciąganych wcześniej pożyczkach czy kredytach. Ich relatywna wysokość wzrosła od około 40% (2001 i 2006 r.) do 53,6% w 2004 r. a 2 lata później znów obniżyła się do około 40%¹⁵².

Wykres 3.18. Piramida zachowań oszczędnościowych polskich konsumentów w latach 2001, 2004 i 2006



Źródło: opracowano na podstawie: M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 118.

Kolejna grupa oszczędności związana jest z zarządzaniem odkładanymi środkami i decydowaniem o lokowaniu ich w różnych formach produktów finansowych. W grę wchodzi również zarządzanie majątkiem, spekulacje, obrót nieruchomościami¹⁵³. Zauważalne jest powiększanie się oszczędności tego typu, z 3,9% zaoszczędzonych środków w 2001 r. do 12,8% w 2006 r.¹⁵⁴ Jest to związane ze wzrostem liczby gospodarstw o wyższych dochodach¹⁵⁵. Wynika również ze zmiany struktury oszczęd-

152 M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 118.

153 Ibidem, s. 27-28

154 Ibidem, s. 118.

155 Z badań wynika, że liczba gospodarstw domowych, które stosunkowo łatwo radzą sobie z wiązaniem „końca z końcem” rośnie. Odpowiedzi: dość łatwo, łatwo i bardzo łatwo zaznaczyło 21% gospodarstw w 2006 r. i 29,8% gospodarstw w 2009 r. *Dochody i warunki życia ludności Polski (Raport z badania EU-SILC 2006 r.)...*, op. cit., s. 74; *Dochody i warunki życia ludności Polski (Raport z badania EU-SILC 2009 r.)...*, op. cit., s. 105.

ności. Oszczędności buforowe związane z niepewnością przyszłych dochodów są przekształcane w inne aktywa. Środki te lokowane są w aktywach inwestycyjnych, a nie tylko przetrzymywane na rachunkach bieżących. Stosunkowo niewielka skala tych oszczędności związanych z zarządzaniem majątkiem wynika z tego, że Polacy boją się ryzyka. W bogatszych grupach społecznych, również krajach, piramida zachowań finansowych konsumenta jest smuklejsza (większy udział zachowań kształtowanych motywem spekulacyjnym znajdujących się na górze piramidy).

Dla porównania, motyw ostrożności przy różnych założeniach modelowych dotyczących struktury gromadzonego bogactwa generuje od 30 do 40% wszystkich oszczędności (Holandia, badania w latach 1994–2002)¹⁵⁶. W innych badaniach (USA) motyw zabezpieczenia się przed niestabilnymi dochodami wpływa na oszczędności w podobny sposób niezależnie od przedziału wiekowego czy statusu majątkowego generując od 23 do 32% oszczędności ogółem. W Stanach Zjednoczonych – kraju o niskiej stopie oszczędności ludności – te dwa motywy generują od 45 do 70% odkładanych środków. Wspomniany motyw nieprzewidywanych wydatków oraz zabezpieczenia na starość wzmacniają się. Ten drugi kreuje ponad 50% oszczędności (grupa osób w wieku 40–49 lat wykazujących wyższe niż średnie dochody)¹⁵⁷.

W wyniku zarządzania bieżącym dochodem mogą powstawać nieprzewidziane wcześniej nadwyżki wpływów nad wydatkami nazywane oszczędnościami resztowymi. Pojawiają się one w efekcie nieplanowanego niebilansowania wydatków z dochodami. Miały one najmniejszy udział w oszczędnościach gospodarstw domowych w Polsce, choć zauważalne jest znaczne zwiększenie ich odsetka (od 2% w 2001 do 12,1% w 2006 r.¹⁵⁸).

Mimo korzystniejszej zmiany w strukturze oszczędności, w tym zwiększania udziału oszczędności celowych oraz związanych z zarządzaniem majątkiem, skłonność do oszczędzania Polaków uzewnętrzniająca się w relacji oszczędności do PKB nie może być uznana za wysoką. Przesą-

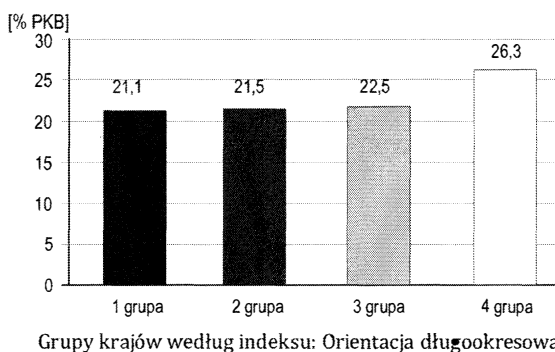
156 M. Mastrogiacommo, R. Alessie, *The Precautionary Saving Motive and Wealth Accumulation*, „CPB Discussion Paper” 2000, nr 159, s. 23.

157 T. L. Hungerford, *Saving Incentives: What May Work, What May Not*, CRS Report for Congress (33482) 2006, s. 4.

158 M. Rószkiewicz, *Oszczędzanie...*, op. cit., s. 118.

dza to o relatywnie niskich oszczędnościach w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Jak wykazano, wynika to w dużej mierze ze słabego przekonania o tym, że oszczędności są ważne dla zabezpieczenia doraźnych, ale zwłaszcza przyszłych potrzeb jednostki i jej rodziny. Wielu Polaków nie uważa odkładania pieniędzy za coś ważnego. Uznają również siebie za mało oszczędnych¹⁵⁹. Można wskazać, że dominuje orientacja krótkookresowa (a nie długookresowa) w podejmowaniu decyzji o gospodarowaniu pieniędzmi.

Wykres 3.19. Średnia stopa inwestycji według grup krajów o różnym poziomie indeksu orientacji długookresowej* w latach 1991–2012



* 1 grupa: 25% krajów o najniższym indeksie Orientacji długookresowej, poniżej 1 kwartyła (1 kwartył = wartość indeksu 30); 2 grupa: 25% krajów o indeksie w przedziale 1–2 kwartył (2 kwartył = wartość indeksu 39); 3 grupa krajów: 25% krajów o indeksie w przedziale 2–3 kwartył (3 kwartył = wartość indeksu 49); 4 grupa krajów: 25% krajów o najwyższym indeksie, powyżej 3 kwartyła.

Źródło: *World DataBank (Beta)*, <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx> [dostęp: 15.04.2013]; *National Culture Dimensions*, The Hofstede Centre, <http://geert-hofstede.com/countries.html> [dostęp 15.04.2013].

Orientacja długookresowa jest jednym z wyznaczników wysokiej stopy oszczędności. Im dłuższy jest horyzont czasowy planowania wydatków, tym większa skłonność do zabezpieczania finansowego tych potrzeb. Można argumentować, że społeczeństwa, które wykazują wysoką orientacją długookresową, oszczędzają więcej niż inne oraz odnotowują jednocześnie relatywnie duże rozmiary inwestycji. Natomiast społeczeństwa o orientacji krótkookresowej, do których zalicza się też Polska,

¹⁵⁹ *Postawy Polaków wobec oszczędzania...*, op. cit., s. 17.

inwestują zwykle mniejszy odsetek PKB (wykres 3.19). Jednak różnice w stopie inwestycji między kolejnymi grupami krajów o innej wysokości wskaźnika orientacji długookresowej nie są znaczne. Wyróżniają się jedynie te o największej wartości wskaźnika. Polska znalazła się pomiędzy 1 a 2 kwartylem krajów. Wzrost indeksu orientacji długookresowej pozwoliłby na osiągnięcie wyższej stopy inwestycji, nawet o 5 punktów procentowych (w 4 grupie krajów). Podniesienie skłonności do oszczędzania ma u swoich podstaw przyjęcie dłuższej perspektywy w podejmowaniu decyzji o zarządzaniu aktywami finansowymi.

Dominujące instrumenty wybierane w procesie oszczędzania świadczą o silnym zakorzenieniu tradycyjnego myślenia o oszczędzaniu. Postawy Polaków wobec oszczędzania umocowane silnie w normach i zwyczajach społecznych wyrażają awersję do ryzyka i niską orientację przyszłościową. Wydaje się też, że nie cechuje ich wytrwałość w dążeniu do celów. Wielu panicznie, wręcz nieracjonalnie, reaguje na zmiany koniunktury szybko wycofując środki i narażając się na straty nie do odrobienia¹⁶⁰. W obliczu dużej skali zachowawczości w oszczędzaniu wydaje się ważnym zwiększenie edukacji społeczeństwa, co do wagi oszczędzania, zwłaszcza na cele długookresowe, a także atrakcyjności różnych form gromadzenia nadwyżek finansowych. Będzie to sprzyjało wzrostowi skłonności do oszczędzania, a także przełoży się na większe rozmiary inwestycji w kraju.

160 M. Goszczyńska, *Transformacja ekonomiczna w umysłach...*, op. cit., s. 107.

Rozdział 4

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ A TWORZENIE KAPITAŁU

Przedsiębiorcy są typem szczególnym.
Joseph A. Schumpeter,
Teoria rozwoju gospodarczego

4.1. KATEGORIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W TEORII EKONOMII

Analiza przedsiębiorczości w gospodarce nie jest zagadnieniem nowym. Podejmowano wiele różnorodnych badań dotyczących uniwersalizacji tej kategorii. Przedsiębiorczość jednak nadal tworzy łamigłówkę o charakterze interdyscyplinarnym¹ i wciąż trudno stworzyć definicję tego pojęcia, która dookreśliłaby je w pełni². Mimo wielokierunkowości prowadzonych prac niewielkie znaczenie przypisuje się aspektowi instytucjonalnemu przedsiębiorczości. A przecież w warunkach gospodarki rynkowej bycie przedsiębiorczym jest swoistą normą wynikająca z logiki działania mechanizmu konkurencji, która urasta do rangi nakazu.

Pojęcie przedsiębiorczości pojawiło się w naukach ekonomicznych w okresie przedklasycznym³, choć już w okresie starożytnym podnoszo-

1 P. G. West III, *Connecting Levels of Analysis in Entrepreneurial Research: a Focus on Information Processing, Asymmetric Knowledge and Networks*, [w:] *New Movements in Entrepreneurship*, (red.) Ch. Steyaert, D. Hjorth, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Northampton 2003, s. 53.

2 G. Brownlow, Ch. Batstone, *Institutions, Entrepreneurship and Economic Performance: Reinterpreting Rogernomics*, „The Journal of Interdisciplinary Economics” 2007, t. 18, nr 4, s. 150.

3 Można sięgnąć też jeszcze wcześniejszych okresów, ponieważ przedsiębiorczość pojawiła się wraz z działalnością gospodarczą człowieka, pisano o niej w starożytności i wiekach średnich. O „prehistorii przedsiębiorczości”: R. F. Hébert, A. N. Link, *Historical Perspectives on the Entrepreneur*, „Foundations and Trends® in Entrepreneurship” 2006, t. 2, nr 4, s. 267-273.

no pewne elementy związane z racjonalnym działaniem. Jako pierwszy badaniem przedsiębiorczości zajął się Richard Cantillon, który też wprowadził termin przedsiębiorca⁴. Autor ten uważał przedsiębiorczość za istotny wyznacznik wzrostu gospodarczego i dobrobytu jednostek. Osoby zaś wykazujące się taką postawą są fundamentem działania gospodarki rynkowej. Uważał on, że wszyscy ci, którzy podejmują się działań w warunkach niepewności, co do wysokości dochodów czy zysków, mogą być określani jako przedsiębiorcy. Każdy z nich bowiem dąży do osiągnięcia nadwyżek ekonomicznych, a jest to działalność obciążona ryzykiem niepowodzenia. Przejawem przedsiębiorczości była według niego sprawna ekonomicznie alokacja czynników wytwórczych. Jej efektem miało być coraz lepsze zaspokojenie potrzeb ludzi dzięki wytwarzaniu większej ilości dóbr. Autor uważał, że przedsiębiorcy są odpowiedzialni za wszelkie zmiany i procesy (cyrkulacje) w gospodarce. W przeciwieństwie do pracowników najemnych czy właścicieli ziemskich, którzy otrzymują stałe dochody, zarobek przedsiębiorców jest niepewny i niestabilny. Jest nim różnica między pewną ceną zakupu oraz nieznaną i niepewną ceną sprzedaży⁵.

Cantillon wskazywał, że w swoim interesie przedsiębiorcy dostosowują podejmowaną działalność do wymagań konsumentów. Uwzględnianie oczekiwań nabywców w decyzjach przedsiębiorców pozwala na osiągnięcie korzystnych cen i zysków⁶. Ponieważ przedsięwzięcia gospodarcze okupione są jednak ryzykiem niepowodzenia, przedsiębiorcy powinni mieć je w kalkulować w swoje działania. Zmiany pogody, wahania popytu czy wzrost siły konkurencji są czynnikami, które mogą popchnąć firmę ku bankructwu⁷. Cantillon zwracał również uwagę na nowości, które powinien wprowadzać przedsiębiorca; jest to nierozzerwalnie związane z jego działaniem⁸. Autor zauważył również, że postawa przedsiębiorcza nie musi być łączona tylko z procesem produkcji. Może poja-

4 C. M. Praag van, *Some Classic Views on Entrepreneurship*, „De Economist” 1999, t. 147, nr 3, s. 313.

5 J. Iversen, R. Jørgensen, N. Malchow-Møller, *Defining and Measuring Entrepreneurship*, „Foundations and Trends” in Entrepreneurship” 2008, t. 4, nr 1, s. 4.

6 M. Thornton, *Cantillon and the Invisible Hand*, „The Quarterly Journal of Austrian Economics” 2009, t. 12, nr 2, s. 30, 40.

7 J. F. Berdell, *Interdependence and Independence in Cantillon's Essai*, „European Journal of the History of Economic Thought” 2009, t. 16, nr 2, s. 239.

8 R. Bartkowiak, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2003, s. 163.

wiać się na różnych polach działalności firmy. Według tego prekursora ekonomii klasycznej funkcje kapitalisty i przedsiębiorcy różnią się od siebie. „Przedsiębiorczość to kwestia przewidywania i gotowości do podejmowania ryzyka, co wcale nie musi wiązać się z zatrudnieniem pracy w takim czy innym procesie wytwórczym”⁹.

W ekonomii klasycznej osnową koncepcji przedsiębiorcy był interes egoistyczny. Gospodarka rynkowa nie rozwijałaby się, gdyby ludzie nie byli chciwi, gdyby nie dążyli do osiągnięcia większych dochodów¹⁰. Koncepcja egoizmu jako motoru napędowego działań ludzkich pozwoliła A. Smithowi na przedstawienie znaczenia jednostki w procesach gospodarczych. Ludzie z natury dążą do osiągnięcia coraz większego stanu posiadania, poszukują coraz to nowych sposobów na zdobycie dochodów i poprawę swojego bytu, w tym na wzrost konsumpcji dóbr oraz usług. Dążenie do powiększenia korzyści komercyjnych jest realizowane według jednego kluczowego schematu, który nazwano działaniem racjonalnym. Stosowanie zasady racjonalnego działania było traktowane jako istota gospodarowania. Żądza zysku jest siłą popychającą przedsiębiorców ku coraz bardziej efektywnym decyzjom, które przynoszą korzyści również całej gospodarce. W osobie przedsiębiorcy ucieleśnia się modelowy *homo oeconomicus*, który kierowany jest „niewidzialną ręką”. Koncepcja „niewidzialnej ręki” kierującej rynkiem po części zwolniła A. Smitha z wgłębiania się w istotę przedsiębiorczości. Wystarczyło, że przedsiębiorca dostosowuje się w swoich działaniach do zmian w otoczeniu, odbiera bodźce z niego płynące i realokuje na ich podstawie swoje zasoby. Nowatorskie podejście R. Cantillona do przedsiębiorcy nie było niestety kontynuowane w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*¹¹. Również u D. Ricardo odnaleźć można przedsiębiorcę jedynie w funkcji kapitalisty, właściciela kapitału. Klasyk ten przedstawiał przedsiębiorcę w automatycznej roli, jako podejmującego jednakowe decyzje w jednakowych okolicznościach. Nie ma tu miejsca

9 M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne...*, op. cit., s. 468.

10 Kapitalizm nie był pierwszym ustrojem, w którym ludzie wykazywali chęć osiągnięcia zysków. Dążenie do osiągnięcia bogactwa, pogoń za profitami cechowała wielu ludzi różnych zawodów we wszystkich okresach historycznych. Kapitalizm należy wiązać z ograniczaniem, a raczej z racjonalizowaniem tego irracjonalnego popędu. M. Weber, *Etyka protestancka i duch kapitalizmu*, op. cit., s. 52-53.

11 M. Thorton, *Cantillon and the Invisible Hand...*, op. cit., s. 36, 41, 43.

na żadne odstępstwo, kreatywność, oryginalność¹². Przedsiębiorca działa jak sprawna machina (a raczej jak trybik w wielkiej maszynie). Znacznie większe znaczenie przedsiębiorcy przypisywał J. B. Say. Według niego przedsiębiorca odgrywa ważną rolę w koordynowaniu produkcji i dystrybucji. Podkreślał kierownicze funkcje przedsiębiorcy, który pełni rolę koordynatora, lidera i menedżera, przy tym podejmuje wielki wysiłek związany z organizacją procesu produkcji i ponosi ryzyko. Aby osiągnąć sukces wymagana jest jego szeroka wiedza, doświadczenie, a także umiejętność gromadzenia odpowiednich funduszy na działalność¹³.

W nurcie neoklasycznym przedsiębiorstwo badane było jako element rynku, całkowicie zależny od warunków wewnętrznych, które na nim panują. Teoria przedsiębiorstwa stała się niejako wpleciona w teorię rynku. W określonych warunkach rynkowych przedsiębiorstwa dążą do stanu równowagi charakterystycznej dla danej struktury rynkowej. Równość utargu krańcowego i kosztu krańcowego stała się wyznacznikiem działania każdej firmy, niezależnie od wielkości, organizacji wewnętrznej, obszaru działania. Według Alfreda Marshalla decyzje podejmowane przez przedsiębiorców prowadzą do dynamicznego rozwoju firm. Osoba przedsiębiorcy wyposażona jest w szczególne talenty, jednak trudne do dookreślenia¹⁴. Powinien być „naturalnym przywódcą”, a zatem posiadać pewne umiejętności wrodzone czy kształtowane na bazie relacji rodzinnych czy reakcji po części wyuczonych. Powinien wykazać się zdolnością oceny sytuacji na rynku, prognozowania, wyszukiwania okazji rynkowych, oceny ryzyka¹⁵. Aby osiągnąć sukces, przedsiębiorca powinien szybko reagować na bodźce generowane przez otoczenie i dostosowywać się do tych zmian (np. poprzez innowacje). Skuteczne przewidywanie, umiejętność wnikliwej obserwacji, wytrwałość w działaniu to przejawy jego zdolności, talentów czy przygotowania do kierowania firmą¹⁶. Do gotowości ponoszenia ryzyka oraz funkcji zarządczych (przedstawianych wcześniej w ekonomii przedklasycznej i klasycznej) A. Marshall dodał innowacyjność, która związana jest z nieustannym poszukiwa-

12 M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne...*, op. cit., s. 468.

13 C. M. Praag van, *Some Classic Views on Entrepreneurship...*, op. cit., s. 314-315.

14 T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 58.

15 C. M. Praag van, *Some Classic Views on Entrepreneurship...*, op. cit., s. 318.

16 M. Nawojczyk, *Przedsiębiorczość. O trudnościach w aplikacji teorii*, NOMOS, Kraków 2009, s. 64.

niem okazji do obniżania kosztów działania. Według niego przedsiębiorca powinien posiadać umiejętność przesuwania granicy możliwości wytwórczych, a także krzywej kosztów¹⁷.

Tabela 4.1. Taksonomia idei przedsiębiorczości

Element koncepcji	Zgoda	Opozycja
Ponoszenie ryzyka.	R. Cantillon, J. B. Say, F. H. Knight (L. von Mises, C. Menger, G. Shackle).	J. A. Schumpeter, I. M. Kirzner.
Posiadanie kapitału.	Fizjokraci, A. Smith (A. R. Turgot, L. von Mises).	L. Walras, J. B. Clark, J. A. Schumpeter, I. M. Kirzner.
Wyjątkowość.	J. B. Say, J. S. Mill, A. Marshall (G. Shackle).	I. M. Kirzner.
Przywództwo.	A. Marshall.	J. A. Schumpeter, L. Walras, J. B. Clark.
Dobór czynników wytwórczych (ale nie przywództwo).	L. Walras, J. B. Clark.	A. Marshall, J. B. Say, J. S. Mill.
Kreowanie równowagi.	L. Walras, J. B. Clark (T. W. Schultz).	J. A. Schumpeter.
Kreowanie nierównowagi.	J. A. Schumpeter (G. Shackle).	L. Walras, J. B. Clark.
Innowacyjność.	J. A. Schumpeter (J. H. von Thünen, M. Weber).	J. B. Say.
Duża czujność.	R. Cantillon, J. B. Clark, I. M. Kirzner (C. Menger).	Fizjokraci.

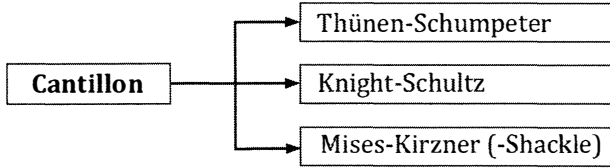
Źródło: R. L. Formaini, *The Engine of Capitalist Process: Entrepreneurs in Economic Theory*, „Economic and Financial Review” Federal Reserve Bank of Dallas, 4th Quarter 2001, s. 9.

Ekonomiści z różnych szkół próbowali określić istotę przedsiębiorczości. W badaniach zajmowali się poszczególnymi częściami tej kategorii, dzięki czemu jej obraz przedstawiano z rozmaitych perspektyw. W pracach wskazywano na cechy, które są częściami struktury pojęciowej przedsiębiorcy, a także zwracano uwagę na funkcje pełnione przez tę osobę (tabela 4.1). Rozwój myśli ekonomicznej dotyczący przedsiębiorczości nie wydaje się prostą kontynuacją zagadnień podjętych w rozważaniach przez R. Cantillona. Warto wskazać trzy drogi dociekań nad istotą tej kategorii podejmowanych przez badaczy (schemat 4.1). Te

17 J. Iversen, R. Jørgensen, N. Malchow-Møller, *Defining and Measuring Entrepreneurship...*, op. cit., s. 4-5.

poszukiwania można w sposób dość luźny powiązać z nurtami reprezentowanymi przez szkoły historyczne, chicagowską i austriacką.

Schemat 4.1. Trzy drogi poszukiwania istoty przedsiębiorczości



Źródło: R. F. Hébert, A. N. Link, *In Search of the Meaning of Entrepreneurship*, „Small Business Economics” 1989, nr 1, s. 41.

Przedstawiciel historycznej myśli niemieckiej J. H. von Thünen poszerzył rozważania dotyczące przedsiębiorczości o zagadnienie zysku jako motywacji działań przedsiębiorców. Oddzielił zyski wynikające z przedsiębiorczości od profitów kapitalistów. Zysk przedsiębiorcy powstaje, gdy od wygenerowanego zysku odejmiemy odsetki od zainwestowanego kapitału, ubezpieczenie od strat gospodarczych i wynagrodzenia zarządcy¹⁸. Osiągany udział w dochodach jest złożeniem dwóch elementów: premii za ryzyko oraz wynagrodzenia za kreatywność. Od skuteczności rozpoznania ryzyka oraz od pomysłowości w rozwiązywaniu różnych problemów zależy wysokość profitów za wkład przedsiębiorcy. Rynek staje się „poligonem doświadczalnym” dla przedsiębiorcy, gdzie po kolei sprawdza swoje pomysły, nowe idee. Rozpatruje on różne rozwiązania, przemysłiwuje koncepcje działania, tworzy plany, aby uniknąć niepowodzenia na rynku. Poprzez błędy, straty, czy nietrafne decyzje uczy się więcej i dzięki temu jest coraz skuteczniejszy. Dostarcza nowych, sprawnych rozwiązań menedżerom, i ten wkład pracy musi być odpowiednio wynagradzany¹⁹. W swoich rozważaniach von Thünen połączył ujęcie R. Cantillona, dotyczące roli niepewności w działaniu przedsiębiorców, z koncepcjami N. Baudeau, który przedstawiał przedsiębiorcę w roli innowatora – dążącego do obniżania kosztów (jako drogi do zwiększenia zysku). Stworzył przy tym koncepcję kosztów alternatywnych²⁰. Johann H. von Thünen szeroko przedstawiał różnicę między działalnością przedsiębiorcy a zarządzaniem i administrowaniem. Uważał, że

¹⁸ R. F. Hébert, A. N. Link, *Historical Perspectives on the Entrepreneur...*, op. cit., s. 310.

¹⁹ Ibidem, s. 311-312.

²⁰ L. S. Josien, *Antecedents of Entrepreneurial Orientation: A Contingency Approach*, College of Business Louisiana Tech University, ProQuest, Louisiana 2008, s. 9-10.

najważniejszą rolą przedsiębiorcy jest podejmowanie ryzyka oraz wprowadzanie zmian innowacyjnych²¹.

Znaczenie przedsiębiorczości oraz innowacyjności było podkreślane przez Josepha A. Schumpetera, który zrewolucjonizował teorię przedsiębiorczości. Widział w przedsiębiorcy kluczowy podmiot, który dokonuje zmian w gospodarce, i szerzej – w społeczeństwie. Bez postaw przedsiębiorczych niemożliwe byłoby zmienianie świata. Przemiana jest istotą życia gospodarczego. Bez przedsiębiorców i ich działań mechanizm zmian byłby sparaliżowany, a gospodarka wykazywałaby stagnację²². Aby mógł być inicjowany i realizowany rozwój gospodarczy, niezbędny jest przedsiębiorca, a nie tylko kierownik, zarządca czy administrator. Przedsiębiorca nie jest bowiem tylko zwykłym biznesmenem kierującym swoim przedsiębiorstwem. Tak jest z pozoru²³. Jest on kreatorem nowego porządku, ale przy tym też destrukctorem starego świata. Bez burzenia dotychczasowego stanu nie można dokonać postępu. Postęp wymaga niszczenia dotychczasowych metod wytwarzania dóbr i usług, zastępowania wysłużonych organizacji nowymi, sprawniejszymi, skuteczniejszymi. „Twórcza destrukcja” jest istotą zmian współczesnego świata. Nowe metody wprowadzane przez przedsiębiorców na miejsce starych dokonują zakłóceń równowagi rynkowej i są jednocześnie źródłem zysków. Innowacje stają się więc niewyczerpalnym źródłem destrukcyjnych zmian rynków, sektorów, gospodarek. Dzięki temu gospodarka kapitalistyczna przypomina „kameleona”²⁴. Twórcza destrukcja to „proces przemysłowej mutacji (...) który nieustannie rewolucjonizuje od środka strukturę gospodarczą, nieustannie burzy starą i ciągle tworzy nową”²⁵.

Wszelkie modyfikacje, transformacje, zmiany są według J. A. Schumpetera inicjowane przez przedsiębiorców²⁶. Rewolucja, jakiej dokonał

21 R. L. Formaini, *The Engine of Capitalist Process...*, op. cit., s. 5.

22 M. McCaffrey, *Entrepreneurship, Economic Evolution, and the End of Capitalism: Reconsidering Schumpeter's Thesis*, „The Quarterly Journal of Austrian Economics” 2009, t. 12, nr 4, s. 6.

23 A. Glapiński, *Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy, czyli skąd się bierze pies*, „Konsumpcja i Rozwój” 2012, nr 1(2), s. 7.

24 G. Jones, R. D. Wadhvani, *Schumpeter's Plea: Rediscovering History and Relevance in the Study of Entrepreneurship*, „HBS Working Papers Collection” 2006, nr 2, s. 5.

25 J. A. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja...*, op. cit, s. 102.

26 D. G. Aydin, „Destructive” and „Creative” Results of Dynamic Analytical Frameworks of Marx and Schumpeter, „Business and Economics Research Journal” 2010, t. 1, nr 2, s. 21.

ten naukowiec w teorii ekonomii, zmieniała sposób postrzegania przedsiębiorcy i rynku. Rynek prowadzi co najwyżej do równowagi (względnej stabilizacji), ale ruch w górę musi być inicjowany przez coś lub kogoś innego. Mechanizm rynkowy sam z siebie nie generuje bodźców do wzrostu, a tylko do dopasowania się do siebie elementów obszaru transakcyjnego. To przedsiębiorca wytrąca rynek z równowagi, aby wprowadzać nową jakość, która będzie elementem stanu doskonalszego niż obecny. Przedsiębiorca przerywa normalną cyrkulację aktywnie kierując gospodarkę na nowe ścieżki, otwiera ją na nowe, nieznane dotąd możliwości²⁷.

Postawy przedsiębiorców, ich wysiłek wkładany w dążenie do realizacji celów, przekłada się na intensywność zmian w otoczeniu. Dynamika gospodarki oparta jest o ekspansywność w działaniu przedsiębiorców. Jednak nie chodzi tylko o kontynuację takich samych działań. Joseph A. Schumpeter wskazywał, że rozwój przedsiębiorstw musi się opierać o nieciągłość. Trwanie i stabilność nie są cechami nowoczesnego przedsiębiorstwa. Istotą zmian gospodarczych jest proces upadania i odradzania się firm. Schumpeter pisał, że „żadna terapia nie może powstrzymać wielkiego ekonomicznego i społecznego procesu deklasowania się i ostatecznego upadku przedsiębiorstw, indywidualnych stanowisk, form życia, wartości i ideałów kulturowych. W społeczeństwie, w którym istnieje własność prywatna i konkurencja, proces ten jest koniecznym uzupełnieniem ciągu pojawiania się nowych form ekonomicznych i społecznych oraz nieustannego wzrostu realnych dochodów wszystkich warstw społecznych”²⁸. Przedsiębiorczość według J. A. Schumpetera jawi się jako dynamiczna maszyna działająca w sercu kapitalizmu. Powinna być zatem badana jako zjawisko historyczne wraz z analizą struktury rynków, przemysłu, społeczeństwa, całych gospodarek, systemów politycznych oraz razem z ich zmianami²⁹.

Przedsiębiorca w koncepcjach J. A. Schumpetera nosi na swoich barkach ciężar przemian gospodarczych. To on jest inicjatorem postępu technicznego, dzięki niemu odbywa się wzrost i rozwój gospodarczy.

27 M. T. Brouwer, *Weber, Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development*, „Journal of Evolutionary Economics” 2002, t. 12, nr 1, s. 89.

28 J. A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, tłum. J. Grzywicka, PWN, Warszawa 1960, s. 405.

29 G. Jones, R. D. Wadhvani, *Schumpeter's Plea: Rediscovering History...*, op. cit., s. 5-6.

Według tego autora przedsiębiorca powinien być śmiały, pomysłowy i kreatywny. Te specyficzne cechy pozwalają na osiągnięcie sukcesów³⁰. Duże nasilenie postaw przedsiębiorczych w gospodarce umożliwia osiągnięcie wysokich dochodów. W rezultacie uzewnętrzniania się ekspansywnych i kreatywnych zachowań podmiotów tworzone są nowe wartości. Zmiany techniczne przyspieszają dynamikę gospodarczą. Jest to wynik działania nie tylko samego przedsiębiorcy – inicjatora, ale też imitatorów, którzy chcą najszybciej, jak można, czerpać korzyści z osiągnięć lidera. Z punktu widzenia pierwotnego innowatora prowadzi to do obniżenia korzyści z jego oryginalnych rozwiązań, zmusza do ciągłych działań zabezpieczających prawa do innowacji, ale też stwarza presję na rzecz kreowania coraz to nowych pomysłów i ich wdrażania. Pojawia się proces powiązanych zdarzeń, który napędza zmiany techniczne, technologiczne, organizacyjne. Tworzy się swoisty cykl zależności, który jest motorem postępu³¹. Ciąg następujących po sobie inwencji, innowacji i imitacji daje ostatecznie efekt w postaci rozpowszechniania nowości w procesach i produktach w skali przedsiębiorstw, gałęzi, gospodarek czy świata³². Jest jak *perpetuum mobile*, w którym źródłem energii jest przedsiębiorca, jego postawa uzewnętrzniająca się w działaniu.

Kolejny nurt w badaniach przedsiębiorczości to tzw. chicagowski, a w jego ramach istotnym elementem jest analiza niepewności i ryzyka oraz tego, jak przedsiębiorcy uwzględniają je w swoich decyzjach. Te zagadnienia podjął F. Knight. Pokazał on, że w celu osiągnięcia nadwyżek przedsiębiorca wykonuje trzy grupy zadań³³:

- inicjowanie korzystnych zmian, w tym innowacji;
- adaptacja do zmian w otoczeniu gospodarczym;
- ponoszenie konsekwencji niepewności związanej z działalnością firmy.

Istotnym czynnikiem określającym działania przedsiębiorcy jest niepewność i ryzyko. Odpowiednia kalkulacja ryzyka staje się kluczowa

30 I. M. Kirzner, *The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification*, „Small Business Economics” 2009, t. 32, nr 2, s. 146.

31 T. Knudsen, R. Swedberg, *Capitalist Entrepreneurship: Making Profit Through the Unmaking Of Economic Orders*, „Capitalism And Society” 2009, t. 4, nr 2, s. 15-18.

32 R. Ciborowski, *Wpływ zmian w polityce ekonomicznej i globalizacji na postęp techniczny i konkurencyjność gospodarki Wielkiej Brytanii*, Wyd. UwB, Białystok 2004, s. 17.

33 Ibidem, s. 7.

w drodze do sukcesu na rynku. Frank Knight wyróżniał trzy rodzaje niepewności:

- gdy wyniki są niepewne, ale można ich przewidzieć z pewnym prawdopodobieństwem;
- gdy nie da się obliczyć prawdopodobieństwa osiągnięcia efektów;
- „autentyczna” niepewność, której nie da się ocenić, wymierzyć, jest nierozpoznawalna (wszystko się może zdarzyć).

Przedsiębiorczość pojawia się, gdy ludzie podejmują działania w obliczu tego trzeciego rodzaju niepewności. Tylko w tym przypadku pojawiają się realne okazje do osiągania zysków. Profity z działalności przedsiębiorców generowane mogą być więc wówczas, gdy nie można przewidzieć efektów, a ich faktyczna skala zależy od umiejętności radzenia sobie z niepewnością³⁴. Uczestnicząc w podziale przychodów, przedsiębiorca otrzymuje część pozostałą po spłaceniu pozostałych czynników wytwórczych uczestniczących w wytwarzaniu. Gdy jego decyzje okazują się skuteczne w obliczu nieprzewidzianych zmian na rynku, osiąga większą część przychodu. Ma do tego prawo, ponieważ to przedsiębiorca odpowiada za firmę i efekty jej funkcjonowania³⁵. Im lepiej przedsiębiorca „wyczuje” rynek, tym otrzymuje większą nagrodę za podjęcie danej działalności. Niepewność staje się więc siłą pobudzającą przedsiębiorczość. Dzięki niej ludzie mają skłonność do tworzenia firm, do poszukiwania coraz to nowych rozwiązań, które zaowocują w osiągnięciu nadwyżek³⁶. Umiejętność akceptowania i kalkulacji ryzyka dotyczącego wybranego obszaru działania firmy daje przedsiębiorcom możliwość ochrony również innych interesariuszy przed ryzykiem. Dzięki swoim działaniom, podejmowanym decyzjom, mogą zabezpieczać interesy innych osób³⁷. F. Knight wymagał od przedsiębiorców, aby wykazywali się specyficznymi umiejętnościami, wynikającymi po części z natury psychicznej.

W ujęciu Ludwiga von Misesa przedsiębiorcą jest każdy, ponieważ wszystkie jednostki w swoich działaniach napotykają niepewność i muszą stawić jej czoła. Popycha je do tego chciwość. Każdym kieruje chęć

34 H. Landström, *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*, Springer, New York, Dordrecht, Heidelberg, London 2010, s. 31.

35 M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne...*, op. cit, s. 473-474.

36 R. S. Frantz, *Two Minds Intuition and Analysis in the History of Economic Thought*, Springer Science+ Business Media, Inc., New York 2005, s. 110.

37 J. Iversen, R. Jørgensen, N. Malchow-Møller, *Defining and Measuring...*, op. cit., s. 7.

pozyskania dodatkowych dochodów, przedsiębiorców motywuje szansa osiągnięcia zysków. Mimo to Mises uważa, że pełnią oni funkcje usługowe w stosunku do konsumentów. W warunkach dużej zmienności rynku muszą stale poszukiwać nowych szans na kreowanie nadwyżek, mogą je osiągnąć przez działania na korzyść innych. W wyniku tego możliwy jest wzrost dobrobytu całego społeczeństwa. Podniesieniu skuteczności tych działań służy konkurencja³⁸. Autor rozpatruje przedsiębiorcę nie w kategoriach konkretnych osób, ale raczej roli, jaką ma do spełnienia w społeczeństwie³⁹. Ludwig von Mises podkreślał, że „funkcja przedsiębiorcy, polegająca na dążeniu do osiągnięcia zysku, jest siłą napędową gospodarki rynkowej”⁴⁰. Prywatna własność jest narzędziem pobudzania przedsiębiorców do wysiłków, aby ich umiejętności tworzyły korzyści dla wszystkich ludzi⁴¹. Tylko prawni posiadacze mogą ponosić ciężar niepewności. Przedsiębiorcy jednak nie tylko biernie ponoszą konsekwencje niepewności, ale też (bądź zwłaszcza) w sposób świadomy i aktywny wykorzystują pojawiające się możliwości. Dostosowują procesy wytwórcze do oczekiwanych przez nich zmian, wykazują inicjatywę i mają bystre oko na bodźce zewnętrzne⁴². Jeśli przedsiębiorca potrafi rozpoznać zmiany w otoczeniu sprawniej niż inni, przewiduje przyszłe tendencje skuteczniej niż pozostali przedsiębiorcy, wówczas może osiągnąć sukces, umocnić swoją pozycję na rynku, wygenerować akceptowalny zysk⁴³. Kluczowym elementem przedsiębiorczości w tym ujęciu jest umiejętność rozpoznania momentu podjęcia odpowiednich działań lub ich zaniechania. Chodzi o uchwycenie luki cenowej pomiędzy wejściem a wyjściem (a właściwie ceną wejścia i ceną wyjścia). I choć przedsiębiorca musi przy tym wykazywać odwagę i kreatywność, to nie są najważniejsze jego cechy⁴⁴.

38 E. Butler, *Ludwig von Mises – a Primer*, IEA, London 2010, s. 56.

39 L. von Mises, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, tłum. W. Fałkowski, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007, s. 218-219.

40 Ibidem, s. 258.

41 L. von Mises, *Wolność i własność*, tłum. K. Wojewódzka, Fundacja Ludwiga von Misesa, IBE, 2009, s. 13; http://mises.pl/pliki/upload/Mises_Wolnosc_i_wlasnosc.pdf.

42 J. T. Salerno, *The Entrepreneur: Real and Imagined*, „Quarterly Journal of Austrian Economics” 2008, t. 11, nr 3, s. 193-194.

43 L. von Mises, *Ludzkie działanie...*, op. cit., s. 254.

44 I. M. Kirzner, *Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur*, „Review of Austrian Economics” 1999, t. 11, nr 1-2, s. 11.

Interesujące podejście do przedsiębiorczości przedstawił I. Kirzner. Traktował on przedsiębiorczość jako pewien dodatkowy komponent, który „nieobecny w wąskich granicach zachowania ekonomicznego” jest „czujnością na możliwe nowe, wartościowe cele i możliwe nowe, dostępne zasoby (...), odpowiada za nasze postrzeganie ludzkiego działania jako aktywnego, kreatywnego, a nie pasywnego, automatycznego i mechanicznego”⁴⁵. Dzięki przedsiębiorczości ludzie w podobnych warunkach podejmują różne decyzje i nie wynikają one tylko wyłącznie z chłodnej kalkulacji (jak w *homo oeconomicus*). Obserwacja otoczenia pozwala na dostrzeżenie zmian i dostosowanie do nich kolejnych decyzji. Przedsiębiorcy muszą umieć znacznie wcześniej niż inni, dostrzeżać okazje osiągania korzyści ekonomicznych. Uczą się tego na swoich błędach, ale też na błędach innych. Jednak wykorzystanie możliwości zarobienia, w przeciwieństwie do ich odkrycia, wymaga pewnych dodatkowych cech. Przedsiębiorca musi wychwycić te okazje przez innowacje, zmiany i tworzenie nowości. Potrzebne są więc umiejętności kreowania zmian oraz przywództwo⁴⁶. W pracach I. Kirznera przedsiębiorczość ma dwa znaczenia czy też przejawy. Po pierwsze, jest to czujność na sygnały z rynku, na nowe okazje, których pojawienie się daje szansę na osiągnięcie dodatkowych korzyści. Jest to cecha przedsiębiorców, która zmusza ich do pilnego obserwowania i analizowania obszaru transakcyjnego. W drugim aspekcie przedsiębiorczość oznacza wychwytywanie okazji i wykorzystywanie ich dzięki działaniom innowacyjnym. Kluczową aktywnością jest kreowanie i wdrażanie innowacji. Jeżeli pojawiają się realne możliwości, przedsiębiorcy powinni je wykorzystywać. Czujność prowadzi nieuchronnie do działań innowacyjnych, takich jak zakładanie nowych firm⁴⁷. Israel Kirzner jednak nie uważał, że innowacje burzą równowagę rynkową. Wskazuje raczej, że przedsiębiorca jest siłą, która pobudza procesy gospodarcze w kierunku równowagi. Nie jest kreatorem (jak u J. A. Schumpetera), a raczej jest odpowiedzialny za równo-

45 I. Kirzner, *Konkurencja i przedsiębiorczość*, tłum. K. Śledziński, Fijorr Publ, Warszawa 2010, s. 38, 41.

46 C. M. Praag van, *Some Classic Views on Entrepreneurship...*, op. cit., s. 326.

47 R. Koppl, M. Minniti, *Market Processes and Entrepreneurial Studies*, [w:] *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, (red.) Z. J. Acs, D. B. Audretsch, Springer, New York, Dordrecht, Heidelberg, London 2010, s. 218.

ważenie sił na rynku. Pełni istotną rolę w arbitrażu. I nie kreatywność jest najważniejszym elementem przedsiębiorczości, która prowadzi do sukcesu. Ważniejsza jest czujność na zmiany, które nie zostały dostrzeżone przez innych⁴⁸.

Z kolei G. Shackle podkreślał, że ekonomia neoklasyczna opiera się na mało realnym założeniu pełnej informacji, w rzeczywistości żadna jednostka takiej wiedzy nie posiada. Oczywiście jest, że wszyscy działają w obliczu w niepewności i nikt nie może zdobyć wystarczającej wiedzy, która pozwalałaby na zastosowanie uniwersalnego schematu do podejmowania każdej decyzji. Brak informacji uniemożliwia zastosowanie rachunku prawdopodobieństwa. Poza tym większość działań gospodarczych wywołuje takie skutki, że zmieniają się wcześniejsze uwarunkowania oceniane w momencie podejmowania decyzji. Otoczenie przypomina Puskę Pandory, nie da się przewidzieć, jakie nowe okoliczności się pojawiają. Nie ma możliwości, aby zapoznać się ze wszystkimi wariantami rozwiązań, bo to zabrałoby zbyt dużo czasu⁴⁹. Co zatem pozostaje przedsiębiorcy? George Shackle uważał, że nieodzownym elementem procesu podejmowania decyzji jest wyobraźnia i intuicja. Pozwalają one oswoić przyszłość. Problem z wyborem polega na tym, że przedsiębiorca nie podejmuje decyzji na podstawie tego, co wie, bo jego wiedza dotyczy przeszłości. Decyzje związane są z przyszłością, o której nie można wiedzieć nic na pewno⁵⁰.

4.2. W KIERUNKU INSTYTUCJONALNEJ KONCEPCJI PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Jedną z podstawowych przeszkód w budowie koncepcji przedsiębiorczości jest trudność w wypracowaniu definicji⁵¹. W zasadzie o przedsiębiorczości pisano głównie przez pryzmat zachowań przedsiębiorców – kim są i jak działają. Zakładano występowanie jednocześnie dwóch zjawisk: obiecujących możliwości oraz obecności przedsiębiorczych jed-

48 I. M. Kirzner, *The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification...*, op. cit. s. 147.

49 M. Basili, C. Zappia, *Shackle and Modern Decision Theory*, „Metroeconomica” 2009, t. 60, nr 2, s. 249-250, 253.

50 R. S. Frantz, *Two Minds Intuition and Analysis...*, op. cit., s. 128.

51 B. Glinka i S. Gudkova określają definiowanie przedsiębiorczości jako „karkołomne zadanie”. B. Glinka, S. Gudkova, *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 18.

nostek⁵². W efekcie takiego podejścia powstające definicje przedsiębiorczości są niepełne i krytykowane przez kolejnych badaczy⁵³.

Badania na temat istoty przedsiębiorczości można podzielić na trzy główne kategorie:

- co się dzieje, gdy przedsiębiorcy działają;
- dlaczego działają;
- jak działają.

W pierwszym ujęciu naukowcy zajmują się badaniem konsekwencji działań przedsiębiorcy, ale nie ich działaniami samymi w sobie. Można podać tu przykłady badań J. A. Schumpetera, I. Kirznera czy M. Cassona. Druga kategoria badań określana jest jako podejście psychologiczno-socjologiczne, począwszy od analiz D. C. McClellanda (1961) czy O. F. Collinsa i D. G. Moore'a (1964). Największy nacisk jest tu położony na motywy działań przedsiębiorców – wynikające z oddziaływania otoczenia, zakładanych celów, systemów wartości. Poszukuje się bodźców aktywizujących jednostki wynikających głównie z relacji przedsiębiorca – środowisko działania. Ostatni nurt związany jest z badaniem procesów. Naukowcy analizują to, w jaki sposób ustalane są cele oraz jak przedsiębiorcy są w stanie je realizować. Ważnym elementem tych badań staje się też identyfikacja cech przedsiębiorców⁵⁴.

W badaniach nad przedsiębiorczością podejmowanych w różnych naukach społecznych odnaleźć można kilka perspektyw jej rozpatrywania⁵⁵:

- Perspektywa 1 – Cechy – poszukiwanie cech, które charakteryzują osoby przedsiębiorcze.
- Perspektywa 2 – Osobowość – badanie układu wymiarów psychologicznych osobowości przedsiębiorczej.

52 Przedsiębiorcy istnieli od zarania ludzkości. W każdym okresie w dziejach można wskazać wybijające się jednostki, które określić można jako liderów przedsiębiorczości. Ciekawą analizę przedsiębiorców i ich cech w aspekcie historycznym zawiera artykuł: S. J. Arthur, R. D. Hisrich, *Entrepreneurship through the Ages: Lessons Learned*, „Journal of Enterprising Culture” 2011, t. 19, nr 1.

53 S. Shane, S. Venkateraman, *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*, „Academy of Management Review” 2000, t. 25, nr 1, s. 218.

54 H. H. Stevenson, J. C. Jarillo, *A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management*, „Strategic Management Journal” 1990, t. 11, nr 4, s. 18.

55 K. Kwarciak, *Psychologiczne wyznaczniki skutecznego przedsiębiorcy*, [w:] *Psychologiczne wyznaczniki sukcesu w zarządzaniu*, (red.) S. A. Witkowski, t. 6, Wyd. UW, Wrocław 2003, s. 146-147.

- Perspektywa 3 – Zachowania – analiza zachowań przedsiębiorczych, akcentowanie działania, a nie tego kim są osoby podejmujące tę aktywność.
- Perspektywa 4 – Kompetencje – analiza porównawcza osób o różnych „stopniach” przedsiębiorczości (nisko i wysoko przedsiębiorczych).
- Perspektywa 5a – Ekonomiczna kompilacja – badania wyznaczników przedsiębiorczości oparte o główny nurt teorii ekonomii (F. H. Knight, J. A. Schumpeter, I. M. Kirzner).
- Perspektywa 5b - Ekonomiczna kompilacja – synteza – badania wyznaczników przedsiębiorczości związane z podejściami wieku szkół i dające w efekcie holistyczny punkt widzenia (M. C. Casson, M. Binks, P. Vale, G. S. Omura, P. F. Drucker).
- Perspektywa 6 – Zarządzanie strategiczne – kompilacja – identyfikowanie i opisywanie relacji przedsiębiorczości i zarządzania strategicznego.

W badaniach podjętych w niniejszej pracy poszukiwania zależności przedsiębiorczość - tworzenie kapitału oparte są na ujęciach przedsiębiorczości reprezentujących trzecią perspektywę, choć przedmiotem analizy jest również spojrzenie na przedsiębiorcę ze strony jego cech i osobowości. Przedsiębiorczość jest tu bowiem traktowana jako sposób myślenia o aktywności jednostek w gospodarce oraz związanymi z tym postawami ludzi. Uzewnętrznia się ona w podejmowaniu działań gospodarczych skierowanych na osiągnięcie korzyści indywidualnych oraz zbiorowych. taki sposób analizowania przedsiębiorczości wymaga wykorzystania szerokiego podejścia wywodzące się z badań interdyscyplinarnych. Istota tej kategorii jest wieloaspektowa i wieloprzekrojowa, tak jak inne instytucje, które oddziałują na ludzi w zróżnicowany sposób. Skłonność do działania, ekspansywność, indywidualizm będące nierozzerwalnymi częściami przedsiębiorczości popychają jednostki ku zakładaniu firm i rozpoczynaniu różnych projektów, które mogą umożliwić wygenerowanie zysków. W takim rozumieniu przedsiębiorczość należy uznać za element konstrukcyjny człowieka racjonalnie gospodarującego, w sensie klasycznym. „Jest nieodłącznie związana z każdym działaniem i dotyczy każdego działającego podmiotu”⁵⁶. Każdy człowiek jest w jakimś stopniu przedsiębiorczy – poszukuje coraz lepszych zastosowań

56 L. von Mises, *Ludzkie działanie...*, op. cit., s. 219.

swoich zasobów i dąży do osiągnięcia zysków oraz poprawy swojego bytu⁵⁷. Osoby przedsiębiorcze są niezależne w podejmowaniu decyzji, starają się samodzielnie poszukiwać oryginalnych rozwiązań starych i nowych problemów. Kreatywność tych jednostek nie wydaje się jednak wyłącznie cechą wrodzoną. Oczywiście osoby obdarzone z natury takimi cechami stosunkowo łatwo podejmują aktywność na rynku. Jednostki o odpowiednich predyspozycjach łatwiej stają się przedsiębiorcami. Ważne jest jednak również i to, aby otoczenie sprzyjało tym działaniom, a bariery nie były zbyt duże, by mogłyby zakłócić bądź uniemożliwić aktywność gospodarczą. Powinny wystąpić odpowiednie warunki zewnętrzne, w tym bodźce instytucjonalne, które będą zachęcać do podejmowania starań. Przedsiębiorczości można się po części nauczyć. Na każdego człowieka w każdym czasie oddziałuje wiele norm, zasad, reguł myślenia i postępowania. Do działania mogą pobudzać silne motywacje, bodźce zewnętrzne. Przedsiębiorczość jako sposób myślenia może zostać zasiana w umysłach ludzi, zwłaszcza młodych, dzięki korzystnemu oddziaływaniu innych składników systemu instytucjonalnego. Wydaje się jednak, że są też takie osoby, które mimo oddziaływania korzystnych zachęt zewnętrznych, przedsiębiorcami nie zostają. Stawanie się przedsiębiorcą może być procesem niezgodnym z ich naturą. Brak odwagi, umiejętności przywódczych, ekspansywności może skutecznie utrudniać podejmowanie wyzwań gospodarczych.

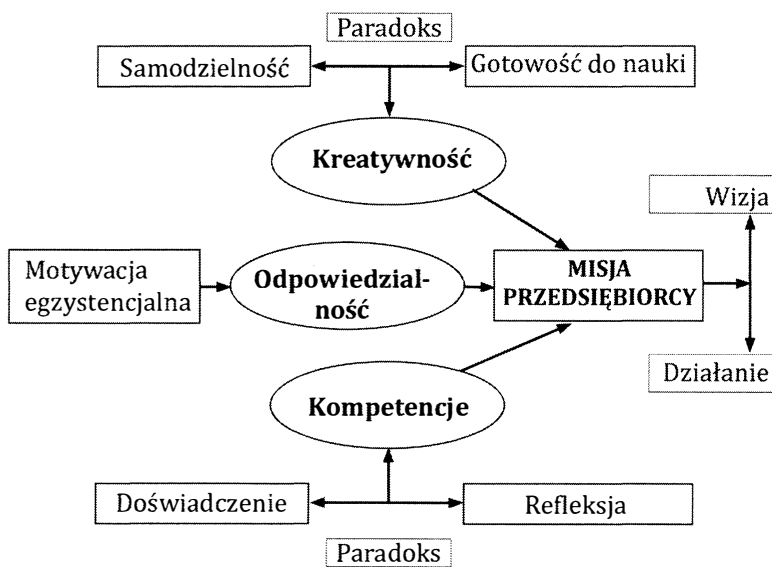
W ujęciu instytucjonalnym przedsiębiorca to nie modelowy *homo oeconomicus* wyzuty z uczuć, czy też niemalże automat, który wyłania się z prac klasyków ekonomii. Wręcz przeciwnie, jest istotą o określonych preferencjach, zasadach działania, posiadającą własny kodeks postępowania. Jego działania nie wynikają wyłącznie z interesu egoistycznego. Jednostki nie kierują się wyłącznie kryteriami ekonomicznymi. Ważnym ograniczeniem działań ludzi stają się normy, regulacje, prawa – rozwiązania formalne, ale też nieformalne. Przedsiębiorczość staje się w tym ujęciu swoistym sposobem myślenia zakorzenionym w umysłach ludzi, postawą duchową, koncepcją czy filozofią życia⁵⁸. Działa jak instytucja – jest to skłonność ludzi, która skierowana jest na powiększenie korzyści komercyjnych czy społecznych. Składnikami przedsiębiorczości są zdolności poznawcze ludzi oraz ich motywacje. Przedsiębiorczość

57 E. Butler, *Ludwig Von Mises – A Primer...*, op. cit., s. 53.

58 T. Veblen, *The Theory of the Leisure Class...*, op. cit., s. 127.

jest splotem umiejętności i talentów ludzi, które uzewnętrzniają się w podejmowanych zadaniach. Bez umiejętności czujnego spostrzegania i obserwowania obszaru transakcyjnego, zdolności do wykrywania okazji rynkowych oraz odwagi i ekspansywności w wykorzystywaniu tych możliwości, koncepcja przedsiębiorczości byłaby niepełna⁵⁹. “Przedsiębiorczość to manifest umiejętności i gotowości jednostek do indywidualnego bądź grupowego, wewnątrz i na zewnątrz organizacji, dostrzegania i kreowania nowych okazji gospodarczych (nowych produktów, nowych metod wytwarzania, nowych schematów organizacyjnych i nowych relacji produkt-rynek), a także wdrażania swoich pomysłów na rynek w obliczu niepewności i innych przeszkód przy podejmowaniu decyzji o alokacji, formie i wykorzystaniu zasobów gospodarczych”⁶⁰.

Schemat 4.2. Logika przedsiębiorczości



Źródło: H. Landström, *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*, Springer, New York, Dordrecht, Heidelberg, London 2010, s. 18.

Przedsiębiorczość jako instytucja kształtuje zachowania ludzi. Wyraża się w umiejętności postrzegania i interpretowania otoczenia (sche-

59 M. Henrekson, T. Sanandaji, *The interaction of entrepreneurship and institutions*, „Journal of Institutional Economics” 2011, t. 7, nr 1, s. 49.

60 M. A. Carree, A. R. Thurik, *The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth*, [w:] *Handbook of Entrepreneurship Research...*, op. cit., s. 441.

mat 4.2). Źródła przedsiębiorczości poszukuje się w „ekonomicznej wyobraźni społeczeństwa”⁶¹. Na bazie doświadczenia oraz pod wpływem różnych instytucji formalnych i nieformalnych kształtuje się percepcja świata oraz zdolność do przewidywania, które są ważnymi składowymi umożliwiającymi podejmowanie decyzji. Przedsiębiorców cechuje więc wyobraźnia, kreatywność i ekspansywność, czujność, otwartość czy odwaga w stosunku do otoczenia. Umieją wyczuwać potrzeby konsumentów, nawet te jeszcze niewyrażone. Wyobrażają sobie produkty rynkowe, które spełniać mogą te ukryte pragnienia. Tworzą nowe i kreatywne rozwiązania istniejących problemów oraz potencjalnych⁶². Przedsiębiorcy to nie jednostki, które tylko dostosowują się do zmian na rynku, ale też sami inicjują przemiany. Śmiało eksplorują nieznaną im wcześniej część rynku. W sposób oryginalny próbują rozwiązywać problemy, poszukują nowych obszarów działania i kreowania zysków. Tworzą też nowe możliwości, otwierają nowe rynki dóbr i usług oraz czynników produkcji. Istotą przedsiębiorczości jest nie tylko dostosowywanie się do turbulentnego otoczenia, a inicjowanie jego zmian, kreowanie „nowego porządku” (jak to określał J. A. Schumpeter).

Wykorzystanie „okazji” pojawiających się na drodze przedsiębiorcy jest warunkiem proefektywnych zmian, bez tego sukces nie byłby możliwy. Postawy przedsiębiorcze ucieleśniają się również w weryfikacji możliwości realizacyjnych. Nie wszystkie szanse mogą być wykorzystane. Posiadane zasoby, wiedza, techniki, umiejętności wykonawców mogą być niewystarczające, aby można było wykorzystać daną okazję. Zadaniem przedsiębiorcy staje się rozpoznanie zdolności podmiotu do efektywnego działania w danych warunkach, sprawdzenie, czy uda się znaleźć skuteczny sposób na wykorzystanie okazji. Z pomocą przychodzi tutaj wiedza i doświadczenie zakumulowane w przedsiębiorcach w efekcie uczestniczenia w poprzednich procesach – pozwala to na zdobycie tzw. kapitału niematerialnego. Wykorzystanie tej wiedzy staje się kluczowe w poszukiwaniu nowych rozwiązań. Pozwala ona na porównanie dostrzeżonych nowych szans i możliwości, ocenę ich w aspekcie wykonal-

61 Ekonomiczna wyobraźnia społeczeństwa jest sposobem postrzegania gospodarki oraz interpretowania kategorii i procesów w niej zachodzących. J. Duraj, M. Papiernik-Wojdera, *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Difin, Warszawa 2010, s. 58.

62 R. A. Buchholz., S.B. Rosenthal, *The Spirit of Entrepreneurship and the Qualities of Moral Decision Making: Toward a Unifying Framework*, „Journal of Business Ethics” 2005, t. 60, nr 3, s. 307.

ności, a potem na wybór najkorzystniejszej. Można zatem wskazać następującą równość:

$$\text{WIEDZA} + \text{KREATYWNOŚĆ} = \text{SUKCES}$$

Bez wiedzy o rynku, która jest efektem oddziaływania otoczenia instytucjonalnego oraz kreatywności jako wyrazu instytucji tkwiących w samym człowieku niemożliwe jest osiągnięcie spektakularnych wyników. Przedsiębiorcy dokonują więc wyboru z całego spektrum możliwości, który daje szansę na uzyskanie najlepszego wyniku oraz pozwala na rozwój w dłuższym czasie⁶³.

Kreatywność w działaniu jest ceniona, bo staje się źródłem potencjalnych dochodów. Przedsiębiorcy samodzielnie poszukują rozwiązań, a dzięki talentom mogą odnaleźć skuteczne warianty postępowania. Z drugiej strony, są też gotowi do nauki. Ciągłe uczą się poprzez działanie i ocenę efektów. Pozwala to na stworzenie zasobów wiedzy do wykorzystania w odpowiednim momencie. Na przedsiębiorczość składa się także odpowiedzialność za podejmowane decyzje.

Z koncepcji klasyków i innych ekonomistów zajmujących się przedsiębiorczością wyłania się pojemność i wieloskładnikowość tego pojęcia (tabela 4.2). W wielu pracach podkreślano zdolność przedsiębiorców do ponoszenia ryzyka i radzenia sobie z niepewnością, umiejętność oceny stanu i perspektyw rynku, ambicję i zdolności przywódcze.

Przedsiębiorczość może być analizowana jako cecha ludzi, która wyznacza ich postawy wobec wyzwań, jakie stawia otoczenie. Ucieleśnia się w ekspansywności, skłonności do podjęcia ryzyka (akceptacja), w innowacyjności i kreatywności oraz motywacji osiągnięć. Każda osoba, która przekształca rzeczywistość i dąży do osiągnięcia swoich celów w przyszłości, powinna być nazwana przedsiębiorczą. Jej działanie polega na odkrywaniu możliwości realizacji celów (osiągania zysków) oraz wykorzystywaniu sposobności pojawiających się w otoczeniu⁶⁴. Przedsiębiorczość wyraża się w gotowości do⁶⁵:

63 Q. Miao, L. Liu, *A Psychological model of entrepreneurial decision making*, „Social Behavior and Personality” 2010, t. 38, nr 3, s. 358.

64 J. H. de Soto, *The Austrian School: Market Order and Entrepreneurial Creativity*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA 2008, s. 16-17.

65 A. Bird, H. Mitsuhashi, *Entrepreneurs and Entrepreneurial Processes: Historical and Theoretical Perspectives on Entrepreneurship in the Japanese Contextes*, „Asian Perspective” 2003, t. 27, nr 3, s. 128-129.

- poszukiwania okazji i wykorzystywania różnych możliwości;
- tworzenia i rozwijania nowych wartości;
- inwestowania, aby sprawnie alokować zasoby narażając się na ryzyko;
- organizowania zasobów: technologii, pracy, kapitału;
- zerwania z dotychczasowym porządkiem lub destrukcji aktualnego stanu.

Tabela 4.2. Uwarunkowania przedsiębiorczości i sukcesu w teorii ekonomii*

Uwarunkowania Autor	Start w roli przedsiębiorcy	Osiąganie sukcesów (jako przedsiębiorca)	Start i osiągnięcie sukcesów (jako przedsiębiorca)
R. Cantillon			Czułość i umiejętność przewidywania. Ponoszenie ryzyka.
J. B. Say	(Wystarczająca reputacja do zdobycia) kapitał.	Zdolność do krytycznej oceny, wytrwałość, znajomość świata, działalności gospodarczej i zawodów.	Ponoszenie ryzyka.
A. Marshall	(Młody) miłośnik ryzyka.	Inteligencja, ogólne zdolności (zależne od podstaw – rodzinnych i edukacji). Wiedza o handlu. Ponoszenie ryzyka. Zdolności przywódcze. Własny kapitał.	Szczęście. Ojciec przedsiębiorca.
J. A. Schumpeter	Gotowość do rozpoczęcia (wyższa, gdy jest mniej dróg awansu społecznego, większe ambicje, więcej energii i kreatywności).		Zdolności przywódcze.
F. H. Knight	Zdolność do zdobycia kapitału. Waga gotowości / motywacji.	Zdolność radzenia sobie z niepewnością, pewność siebie, umiejętność przewidywania, zdolności intelektualne.	Powodzenie.
I. M. Kirzner	Czułość.	Kreatywność i zdolności przywódcze by wykorzystywać okazje do zarobienia.	

* Puste pola dotyczą przekroju, który jest trudny do wyraźnego wyodrębnienia z teorii danego ekonomisty.

Źródło: C. M. Praag van, *Some Classic Views on...*, op. cit., s. 329.

Tabela 4.3. Cechy ułatwiające i utrudniające działania przedsiębiorcom

Cechy ułatwiające	Kategorie	Cechy utrudniające
Tendencja do dominowania. Skłonność do posiadania. Dążenie do własności i autonomii. Orientacja na osiągnięcie sukcesu.	POTRZEBY PSYCHICZNE	Liczenie głównie na opiekę i wsparcie ze strony innych. Uległość. Odrzucenie i izolacja.
Tendencja do dominowania. Skłonność do posiadania i tendencja do powiększania tego stanu. Dążenie do własności i autonomii. Orientacja na osiągnięcie sukcesu.	MOTYWACJA	Lęki i obawy. Chęć utrzymania tego, co się posiada, a nie jego pomnażania.
Zdecydowanie Decyzje adekwatne do sytuacji. Konsekwencja w realizacji postanowień.	DECYZJE	Trudności w podejmowaniu decyzji. Chwiejność, brak konsekwencji w działaniu. „Wyuczona bezradność”.
Traktowanie sytuacji ryzykownych jako szansy na sukces. Podejmowanie decyzji obciążonych ry- zykiem.	RYZYKO	Unikanie sytuacji i decyzji ryzykownych.
Odporność psychiczna, wytrwałość. Niski próg stresu i frustracji. Umiejętność działania w sytuacjach trud- nych i podejmowania trudnych decyzji.	SUKCES I NIEPOWODZENIE	Brak odporności psychicznej. Wysoki próg stresu i frustracji.
Postawa pioniera. Zdolność kreatywnego myślenia. Intuicja.	INNOWACYJNOŚĆ I TWÓRCZOŚĆ	Postawa zachowawcza. Konformizm. Brak zdolności twórczych.
Ekstrawersja. Zdolności przywódcze. Twórcze kierowanie. Zaufanie u innych ludzi. Umiejętności negocjacji i mobilizowania innych. Znajomość potrzeb innych.	WSPÓŁPRACA	Introwersja. Trudności w kontaktach i współpracy z innymi. Brak zdolności przywódczych.
Optymizm i aktywność. Znajomość siebie.	BARIERY	Lęki i obawy. Lenistwo. Pesymizm.
Sangwinik. Duża energia i zrównoważenie.	TEMPERAMENT	Melancholik.

Źródło: A. P. Wiatrak, *Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje*, [w:] *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, (red.) K. Jaremczuk, PWSZ, Tarnobrzeg 2003, s. 31.

Splot wielu czynników stwarza warunki i kreuje możliwości do zaistnienia jednostek przedsiębiorczych w gospodarce. Sukces jest pochodną dwóch głównych determinant, które muszą zadziałać w kierunku kreowania ducha przedsiębiorczości. Chodzi o wyposażenie danej jednostki w cechy sprzyjające przedsiębiorczości (oddziaływanie instytucji nieformalnych) oraz o pozytywne, zachęcające działanie otoczenia zewnętrznego (instytucje formalne). Swoista presja wewnętrzna może być na tyle silna, że popchnie jednostkę ku skutecznym gospodarczo działaniom, nawet gdy warunki otoczenia temu nie sprzyjają. Jednak nie każdy jest wyposażony w cechę obowiązkowości, dlatego reguły postępowania są kształtowane społecznie i oddziałują na jednostki. Przedsiębiorczość z punktu widzenia jednostki stanowi presję wewnętrzną lub społeczną, zewnętrzną, która wymaga aktywności. Oddziaływanie to sprawia, że ludzie wychodzą na zewnątrz ze swoimi pomysłami, chcą urzeczywistnić marzenia. Przymus ten wynika z wpływu otoczenia, które pozytywnie ocenia jednostki, które radzą sobie same i osiągają sukcesy. Bezczynność jest postrzegana negatywnie. Oddziaływanie instytucji nie zawsze jednak wywiera oczekiwany efekt. Nie wszyscy ludzie są przedsiębiorczy. Złożenie różnych cech, zdolności, skłonności ludzi, które można określać jako przedsiębiorczość, występuje w jednostkach z różnym nasileniem (tabela 4.3).

Jeśli ludzie mają predyspozycje do stania się przedsiębiorcami, to ujawnienie się postaw i aktywności przedsiębiorczych zależy od zadziałania jeszcze wielu czynników. W początkowym okresie rodzenia się inicjatywy, na drodze zakładania przedsiębiorstw bardzo ważne jest nastawienie jednostek do działań: odwaga i motywacje osobiste oraz inne aspekty emocjonalne. W człowieku, aby mógł zaistnieć jako przedsiębiorca, muszą ujawnić się postawy ekspresyjne, skłonność do aktywności, ponoszenia ryzyka, wchodzenia w nowe obszary. To instytucje modelują takie sposoby myślenia, to one w umysłach ludzi kształtują percepcję świata. Siła woli, umiejętność forsowania własnego zdania, opór wobec przeciwności, wytrwałość stanowią solidne podstawy inicjowania działalności gospodarczej. Z czasem jednak dochodzą do tego aspekty kompetencyjne, związane z umiejętnością uczenia się i wykorzystywania wiedzy dla swoich celów. Ważne są też zdolności w kierunku budowa-

nia sieci współpracy (więzi społeczne). Odpowiednie relacje z innymi uczestnikami rynku umożliwiają utrzymanie ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstw⁶⁶.

Zestaw cech wymaganych u przedsiębiorcy nie prowadzi od razu do właściwego ich wykorzystania i nie przynosi w efekcie pozytywnych wyników gospodarczych. Ostatecznie działalność gospodarcza wynika z decyzji podejmowanych przez jednostki i uwarunkowana jest strukturą osobowości⁶⁷. Człowiek wspierany siecią zależności nieformalnych ma większe szanse na sukces i dłuższe utrzymanie na rynku. Wybór ekonomiczny jest po części sterowany przez działanie instytucji nieformalnych, a także formalnych⁶⁸. Jednak, gdy jednostka nie jest wyposażona w sposób hojny w cechy sprzyjające przedsiębiorczości, wówczas czynniki wewnętrzne mogą być niewystarczające, aby zainicjować działania gospodarcze. Niezbędne są też odpowiednie warunki zewnętrzne, stymulanty, które pobudzą aktywność jednostek.

Zintensyfikowanie wymaga postaw przedsiębiorczych wobec otoczenia, wzmacniania tych cech, których pojawienie się i uzewnętrznienie ułatwia stawanie się przedsiębiorcą. Chodzi o potęgowanie „pożądanych właściwości człowieka nowoczesnego, czyli takiego, który aktywnie uczestniczy w procesie zmian społecznych, gospodarczych i politycznych, z pełną świadomością i bez obaw funkcjonuje w permanentnie zmieniającym się świecie, systematycznie przekraczając swoje dotychczasowe możliwości”⁶⁹. Można mówić o istnieniu tzw. predyktorów przedsiębiorczości jako o pewnych wyznacznikach postaw przedsiębiorczych (aneks, załącznik 5).

Przedsiębiorca ma zrywać ze starymi rozwiązaniami, opierać się zwyczajowej rutynie, schodzić z utartych ścieżek. Powinien być silny

66 V. M. J. Nassif, A. N. Ghobril, N. S. de Silva, *Understanding the Entrepreneurial Process: a Dynamic Approach*, „Brazilian Administration Review” 2010, t. 7, nr 2, s. 223.

67 S. Kołodziej, *Determinanty i przejawy przedsiębiorczości polskiej młodzieży*, [w:] *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych. Przedsiębiorczość-Pieniądze-Konsumpcja*, (red.) M. Goszczyńska, M. Górnik-Durose, Difin, Engram, Warszawa 2010, s. 90.

68 S. Manic, „Puzzle” of entrepreneurship: some methodological perplexities, „Economic Themes” 2009, t. XLVII, nr 4, s. 143.

69 S. A. Witkowski, *Psychologiczne predyktory przedsiębiorczości*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, (red.) A. Strzałęcki, Academica Wyd. SWPS, Warszawa 2011, s. 25.

psychicznie, mieć silną wolę i determinację, aby móc sprostać oporowi otoczenia. Nowe rozwiązania nie muszą być bowiem akceptowane z łatwością. Przedsiębiorca często naraża się na opór, ataki, dezaprobatę, ostracyzm, tym silniejsze, im bardziej radykalne są jego propozycje⁷⁰. Wskazać można sześć klas cech ludzi o osobowości sprzyjającej podejmowaniu i rozwijaniu przedsięwzięć gospodarczych⁷¹:

1. Klasa: giętkość poznawcza

Przejawy: innowacyjność zachowań, otwartość na nowe pomysły i ich wykorzystywanie w działaniu.

2. Klasa: ciekawość poznawcza

Przejawy: dążenie do poszerzania wiedzy, w tym o mechanizmach gospodarczych, zdolność rozumienia i interpretacji zjawisk gospodarczych w aspekcie ogólnospołecznym, a w mniejszym stopniu interesu własnego.

3. Klasa: orientacja temporalna

Przejawy: obiektywna ocena procesów gospodarczych, w tym realizacji zamierzeń jednostki, punktualność, terminowość, zainteresowanie efektami własnych działań, umiejętność planowania i organizacji pracy.

4. Klasa: poczucie sprawstwa.

Przejawy: odpowiedzialność za rezultaty działań, kontrola wykonywania czynności gospodarczych, przekonanie o wpływie na procesy, organizację, wyniki.

5. Klasa: ufność wobec innych i świata

Przejawy: zaufanie do pracy innych, do ich uczciwości w przestrzeganiu kontraktów, zaufanie do instytucji formalnych i organizacji.

6. Klasa: poczucie godności i wzajemnego szacunku

Przejawy: przekonanie o możliwości realizacji swojej wizji działań, wzajemny szacunek w pracy (przełożony – podwładny).

Cechy te występują w różnych jednostkach z różnym nasileniem. Można wskazać też pewne wyznaczniki przedsiębiorczości – wartości wspólne dla danego społeczeństwa. Porównując różne wspólnoty można wyróżnić takie, które w większym stopniu niż inne wykazują

70 A. Głapiński, *Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy...*, op. cit., s. 8.

71 S. A. Witkowski, *Psychologiczne predyktory przedsiębiorczości...*, op. cit., s. 26.

się np.: otwartością na zmiany, indywidualizmem, odpowiedzialnością czy poczuciem godności. Systemy uznawanych wartości zmieniają się bowiem nie tylko w jednostkach, ale zwłaszcza w grupach. Jednak fakt, iż dane cechy wyróżniają przedsiębiorców, nie pozwala na sprawdzenie, na ile sprzyjają one odkrywaniu i wykorzystywaniu nowych możliwości w trakcie aktywności tych właśnie jednostek⁷².

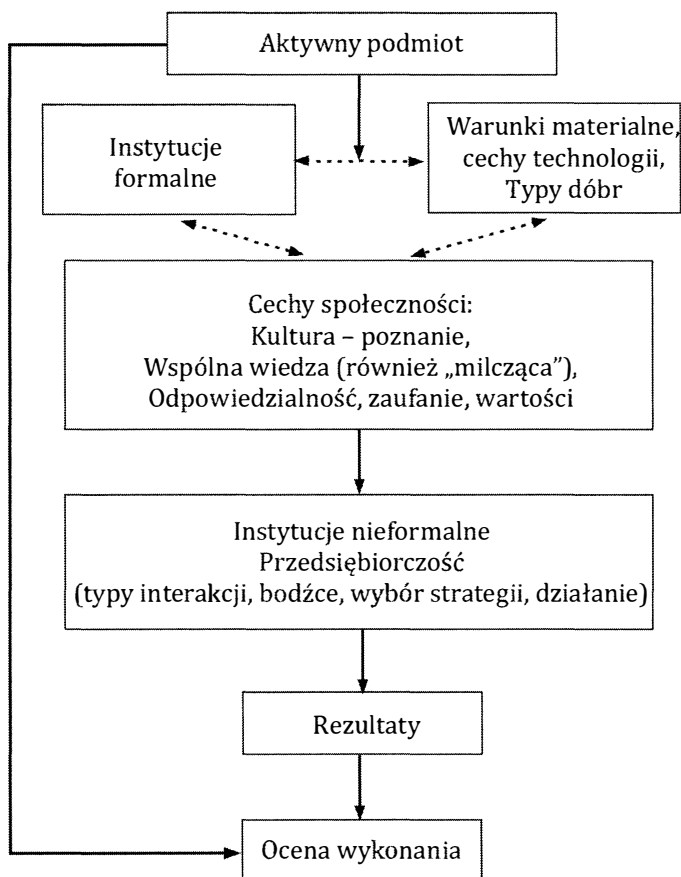
Przedsiębiorczość jako element systemu instytucjonalnego jest kształtowana przez relacje dwustronne między ludźmi i instytucjami. Jako nieformalna norma zachowania, sposób myślenia i działania jest wpleciona w układ instytucji (schemat 4.3). Jest uwarunkowana szeregiem towarzyszących czynników instytucjonalnych – formalnych i nieformalnych. Wspólnie ze strukturą mentalną społeczeństwa, cechami indywidualnymi jednostek, poziomem zaufania, wyznawanymi wartościami decyduje o intensywności aktywności gospodarczej.

W badaniach poszukuje się takich elementów systemu instytucjonalnego, które pozytywnie oddziałują na poziom przedsiębiorczości. Systemy wartości i instytucje nie zawsze kreują takie postawy, które można określać jako przedsiębiorcze. Wykazywanie się zachowawczością, dużym przywiązaniem do tradycji czy posłuszeństwem nie wpływa dynamizująco na aktywne działania. Ludzie w takich wspólnotach z trudnością akceptują konieczność podejmowania decyzji innych, niż wynikających ze znanych tradycyjnych wzorców. Nie powinno się traktować przedsiębiorczości jako czegoś, co jest całkowicie zewnętrzne, niezależne wobec instytucji. Wieloaspektowe zależności instytucji i przedsiębiorczości sprawiają, że ona sama powinna być traktowana jako instytucja. „Przedsiębiorczość nie tyle *jest-w-kulturze*, co raczej *jest-kulturą*” oznacza to, że nie składa się na zamkniętą, autonomiczną całość, zjawisko kulturowe o określonej ciągłości historycznej, ale stanowi serię, kulturową wielorakość, charakteryzującą się nieskończonym potencjałem rozwidłania i wariacji w ramach otwartej całości, jaką tworzą systemy ludzkich wypowiedzi. W tym kontekście, nie stałość, ale fluktuacja – ciągłe „stawanie się” i „rozpraszanie” – stanowią o istocie przedsiębiorczości⁷³.

72 M. Łąguna, *Osobowościowe uwarunkowania podejmowania działalności przedsiębiorczej*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość...*, op. cit., s. 247.

73 A. Szarecki, *Przedsiębiorczość jako forma kultury*, „Problemy Zarządzania” 2008, nr 2, s. 189.

Schemat 4.3. Przedsiębiorczość w nowej analizie instytucjonalnej



Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Chmielewski, *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*, Wyd. Poltext, Warszawa 2011, s. 437.

Przedsiębiorczość jako instytucja nie ujawnia się z jednakową siłą w wszystkich częściach gospodarki i nie musi dotyczyć wszystkich zawodów. Ludzie zajmujący się działalnością gospodarczą mogą wykazywać się przedsiębiorczością tylko na pewnych etapach swojej kariery, albo w odniesieniu do pewnej części działań⁷⁴. „Nie ma ludzi, którzy przez całe swoje życie zawodowe są przedsiębiorcami, jak też nie ma raczej biznesmena, który choć przez krótką chwilę nie był przedsiębiorcą.

74 M. A. Carree, A. R. Thurik, *The Impact of Entrepreneurship on Economic...*, op. cit., s. 565.

Bycie przedsiębiorcą nie jest stanem trwałym⁷⁵. Przedsiębiorczość ujawnia się jednak w wielu działaniach i nadaje przedsiębiorcom różne role. W piśmiennictwie ekonomicznym identyfikuje się ich kilkanaście. Przedsiębiorca jest przedstawiany jako⁷⁶:

- osoba podejmująca ryzyko powiązane z niepewnością (R. Cantillon, J. H. von Thünen, H. K. E. Mangoldt, J. S. Mill, F. B. Hawley, F. H. Knight, L. von Mises, A. Cole, G. Shackle);
- dostarczyciel kapitału finansowego (A. Smith, A. R. J. Turgot, E. von Böhm-Bawerk, F. Edgeworth, A. C. Pigou, L. von Mises);
- innowator (N. Baudeau, J. Bentham, J. H. Thünen, G. von Schmoller, W. Sombart, M. Weber, J. A. Schumpeter);
- osoba podejmująca decyzje (R. Cantillon, C. Menger, A. Marshall, F. Wieser, A. Walker, F. Walker, J. M. Keynes, L. von Mises, G. Shackle, A. Cole, T. W. Schultz);
- lider przemysłowy (J. B. Say, C. H. Saint-Simon, A. Walker, F. Walker, A. Marshall, F. von Wieser, A. Sombart, M. Weber, J. A. Schumpeter);
- menedżer lub kurator (J. B. Say, J. S. Mill, A. Marshall, C. Menger);
- organizator i koordynator zasobów gospodarczych (J. B. Say, L. Walras, F. von Wieser, G. Schmoller, W. Sombart, M. Weber, J. B. Clark, H. J. Davenport, J. A. Schumpeter, R. H. Coase);
- właściciel przedsiębiorstwa (F. Quesnay, F. von Wieser, A. C. Pigou, F. B. Hawley);
- osoba zatrudniająca czynniki produkcji (A. Walker, F. Walker, F. von Wieser, J. M. Keynes);
- kontraktor (J. Bentham);
- arbiter (R. Cantillon, L. Walras, I. M. Kirzner);
- osoba dokonująca alokacji zasobów wśród wielu zastosowań (R. Cantillon, I. M. Kirzner, T. W. Schultz).

Każdy obszar działania organizacji gospodarczej może być miejscem, gdzie przedsiębiorczość może się ujawnić, jednak nie wszędzie z jednakową siłą. Z szerszej perspektywy osiągnięty poziom czy skala przedsiębiorczości jest wynikiem działania szeregu różnych czynników instytucjonalnych i społecznych. Postawy przedsiębiorcze mimo wiel-

75 A. Głapiński, *Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy...*, op. cit., s. 8.

76 R. F. Hébert, A. N. Link, *Historical Perspectives...*, op. cit., s. 291-292.

kiej różnorodności podejmowanych funkcji i zadań mają wspólną część, podstawy w układzie instytucjonalnym gospodarki. Analizując wiele możliwych przejawów przedsiębiorczości, które wyrażane są w zróżnicowanych działaniach, uzewnętrzniających się w przyjmowaniu różnych ról przez uczestników gospodarki, zauważyć można wspólną oś tych działań. Zawsze chodzi o dążenie do osiągnięcia oczekiwanego wyniku, o lepsze niż dotychczasowe rozwiązania problemów, o podniesienie sprawności. Jest to więc zewnętrzny wyraz naturalnych pragnień ludzi – mieć więcej dóbr zaspokajających potrzeby, osiągać większe zadowolenie. Przedsiębiorczość jest swoistą wrażliwością na zmiany w otoczeniu – które mogłyby wpłynąć na zmniejszenie wyników gospodarczych lub okazać się szansą na ich zwiększenie. Czujność ta pozwala na odkrycie i wytłumaczenie, że takie zmiany w ogóle zachodzą⁷⁷. Ważną sprawą jest też wykorzystanie dostrzeżonych okazji dla realizacji własnych celów. Inicjatorami zmian są bowiem sami przedsiębiorcy. Transformacja rynków i gospodarki jest wynikiem pomysłowości samych aktorów procesów gospodarczych.

System rynkowy wyróżnia ludzi przedsiębiorczych. Logika rynku narzuca konieczność „bycia przedsiębiorczym”, „brania spraw w swoje ręce”, „dbania o swój interes”. Staje się to niepisana zasada działania podmiotów na rynku. Nowi producenci wchodzący w przestrzeń transakcyjną zaczynają odczuwać presję na swoje działania, ich intensywność, kierunek i charakter. Ten przymus dotyczy stawiania się lepszym od innych, bardziej wydajnym, szybszym. Nagrodą są zyski, dochody bądź inne: wymierne i niewymierne korzyści z działalności gospodarczej. Można powiedzieć, że wykazywanie postaw przedsiębiorczych staje się drogą do sukcesu. Podejmowanie odważnych decyzji, inicjowanie i realizowanie śmiałych zadań krok po kroku zmienia świat gospodarczy. Przedsiębiorca, który nabywa upadającą firmę, potem ją restrukturyzuje, zmienia profil produkcji, organizację pracy i osiąga sukces, otrzymuje nagrodę w postaci wypracowywanych nadwyżek, a także własnej satysfakcji⁷⁸. Z kolei działania niezgodne z instytucją przedsiębiorczości są przejawem niesprawności, nieskuteczności i za to grozi „kara” – spadek przychodów i nadwyżek, eliminacja z rynku. Presja ta ma charak-

77 L. von Mises, *Ludzkie działanie...*, op. cit., s. 45.

78 G. Mendelcka, *Twórcza przedsiębiorczość jako sposób zarządzania*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość...*, op. cit., s. 397.

ter ekonomiczny, jednak tworzy się i psychologiczny jej odpowiednik. Jeśli osiągnane wyniki są słabe, w porównaniu do wcześniej zakładanych, bądź w stosunku do innych podmiotów, to jednostki mogą to traktować jako niepowodzenie osobiste. Ludzie weryfikują swoje działania przez pryzmat względnych wyników. Konieczność bycia lepszym, rywalizacja jest elementem współzycia zbiorowego⁷⁹. Presja na bycie dobrym i dążenie do doskonałości jest wpajana od dzieciństwa, a z pewnością od okresu szkolnego, kiedy młodzi ludzie są oceniani w skali punktowej i porównują między sobą uzyskane wyniki. Również presja rodziców, aby osiągać lepsze wyniki w nauce, ustawia przyszłych uczestników gry rynkowej jako potencjalnych konkurentów.

Można zadać pytanie, dlaczego ludzie stają się przedsiębiorcami; czy wykazują postawy przedsiębiorcze. Równie dobrze można by zapytać o motywy podejmowanych działań. Odpowiedź nie musi być skomplikowana. Można posłużyć się słowami klasyków, że chodzi o interes egoistyczny, o dążenie do posiadania większej ilości dóbr. Zachłanność, chciwość, pożądanie nowych rzeczy to skłonności nierozzerwalnie związane z ludźmi i ich instynktami. Jednak jeśli spojrzeć na współczesnego przedsiębiorcę, to bardziej pasuje do niego pasja jako motor napędowy jego aktywności. Pasja motywuje zarówno do zdobywania bogactwa, jak i władzy. Pasje takie jak ambicja, zazdrość, poczucie własnej wartości, a więc związane ze statusem, odgrywają ogromną rolę w życiu gospodarczym. Ważnymi bodźcami działania są też odpowiedzialność, solidarność, identyfikacja z grupą, lojalność⁸⁰. Skutki identyfikacji grupowej i lojalności w zachowaniach gospodarczych są może mało widoczne, jednakże warto podkreślić, że bez tego „ducha zbiorowości” niemożliwe byłoby koordynowanie dużych grup ludzkich. Wydajność pracy jest podnoszona przy współdziałaniu zespołowej⁸¹. Według D. C. Northa „odwoływanie się do kontekstu instytucjonalnego pozwala wyjaśnić istnienie określonych i opartych na „wspólnej wiedzy” standardów zachowań gospodarczych jednostek na rynku i w or-

79 Takie ujęcie pozwala postrzegać przedsiębiorczość w sposób zbliżony do tradycyjnego – klasycznego.

80 Należy również uwzględnić nienawiść i oportunizm.

81 R. W. Grant, *Passions and interests revisited: the psychological foundations of economics and politics*, „Public Choice” 2008, t. 137, nr 3-4, s. 452, 457.

ganizacji, a także dostrzec przyczyny istniejących w tym zakresie różnicowań, odchyleń czy naruszeń”⁸².

Przedsiębiorczość to postawa, dzięki której ludzie mogą wyrażać i urealniać swoje pasje. Gdyby operować wizją klasyczną czy neoklasyczną, to przedsiębiorca bardziej przypominałby robota niż istotę ludzką. Racjonalizacja działań oparta na rachunku zysków nie pozwala na żadne ludzkie odruchy, ponieważ nie są one wpisane w funkcję celu. Prowadzenie działalności gospodarczej jest silnie związane z różnymi aspektami życia społecznego⁸³. Ludzie nadal pozostają ludźmi, kiedy przychodzą do pracy! Nadal są tymi samymi jednostkami, które myślą i działają na swój sposób. Oczywiście ramy organizacyjne pracy mogą zmieniać nieco sposób zachowania, rodzaj podejmowanych decyzji, ale instytucje pozostają te same.

Ważnym elementem konstrukcyjnym przedsiębiorczości jest motywacja, czyli odpowiednia gratyfikacja powiązana z aktywnością. Kiedy oczekiwana „nagroda” jest wysoka, wówczas działania podejmowane są chętniej niż w warunkach stosunkowo niewielkich potencjalnych korzyści. O bodźcach – zachętach wpływających na intensywność aktywności ludzi pisał pierwszy instytucjonalista T. Veblen. Każde zachowanie wynika według niego z instynktów. Są to wewnętrzne skłonności ludzi, impulsy, popędy, które znajdują się u podstaw wszystkich działań. Stanowią one „rzeczywisty napęd procesów ewolucyjnej zmienności i pojawiają się w zróżnicowanych formach bytu społecznego, w różnych fazach historycznej ewolucji”⁸⁴. Począwszy od instynktu samozachowawczego działaniami ludzi kierują instynkty pracy, rodzicielstwa, pokrewieństwa, ciekawości świata, poznania, naśladownictwa, rywalizacji. Zachowania budowane na bazie instynktów tworzą i zmieniają instytucje. Wpływ instynktów na aktywność ludzi sprawia, że działania te nie wynikają wyłącznie z interesu egoistycznego. Instytucje i instynkty wyłączają do pewnego stopnia racjonalność⁸⁵. Rynek nie jest już tylko miejscem dopasowywania się różnych elementów, ale raczej działania „kapitanów przemysłu” – ludzi, którzy prowadzą i rozwijają działalność gospodarczą

82 J. Boehlke, *Firma we współczesnej myśli ekonomicznej. Studium teoretyczno-metodologiczne*, WN UMK, Toruń 2010, s. 240.

83 Ibidem, s. 452, 457-458.

84 P. Chmielewski, *Homo agens...*, op. cit., s. 91.

85 G. M. Hodgson, *The Revival of Veblenian Institutional Economics*, „The Journal of Economic Issues” 2007, t. 41, nr 2, s. 333.

w odmienny sposób niż ujmowali to ekonomiści klasyczni. Proces powolnej akumulacji zysków dzięki sukcesywnemu wzrostowi produkcji nie daje szans na przyspieszenie postępu gospodarczego. Takie możliwości kreują wielkie firmy, korporacje, kartele. Żywiolowość zmian w gospodarce jest efektem porozumień, układów, ograniczenia produkcji i rozrostu sfery finansów⁸⁶. Wzrost gospodarczy, któremu towarzyszą zmiany techniczne, organizacyjne i strukturalne, procesy koncentracji i centralizacji kapitału prowadzą do stopniowego osłabiania postaw przedsiębiorczych. Thorstein Veblen pisał o zanikaniu inicjatywy indywidualnej i wolności gospodarowania. W efekcie tego pojawia się społeczna przedsiębiorczość⁸⁷.

Wydaje się, że pewnym zaprzeczeniem tej negatywnej wizji rozwoju przedsiębiorczości są pewne wątki uwypuklone w teorii J. A. Schumpetera. Motywy działań przedsiębiorców jawią się tu jako ponadczasowe. U przedsiębiorcy „nie pojawi się nigdy krytyczny punkt, w którym, jego kolejny dalszy wysiłek i związana z tym przykrość zrównają się z kolejnym przyrostem satysfakcji, prowadząc do zaprzestania dalszej pracy i zadowolenia się już osiągniętymi wynikami”⁸⁸. W ujęciu J. A. Schumpetera zysk nie jest jedynym motywem działań przedsiębiorców. Występują silniejsze nawet od tego przyczyny ich aktywności⁸⁹. Są to:

- wizja budowy własnego „prywatnego królestwa” i bycia w nim niepodzielnym władcą; w ten motyw wplecione są: dążenie do niezależności i realizacji własnych pragnień, osiągnięcie sukcesu;
- chęć zdobywania, pokonywania innych, konkurowania i wygrywania w walce; przedsiębiorcy poprzez sukcesy dążą do pokazania swojej wyższości nad innymi, jest to dążenie do zwycięstwa, stałego sprawdzania się, poczucia, że jest się najlepszym;
- chęć kreowania nowości i osiągania radości z tworzenia oryginalnych rozwiązań, pragnienie wykorzystania, uzewnętrznienia swoich talentów; przedsiębiorcy celowo stawiają sobie trudne zadania, aby dzięki sprostaniu im osiągnąć radość.

Te elementy mentalnej konstrukcji człowieka należy uznawać za nierozzerwalnie związane z przedsiębiorczością. Chęć samorealizacji pobu-

86 T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 205.

87 G. B. Sychalski, *Główne kierunki współczesnej myśli ekonomicznej*, WSiFiI, Łódź 2006, s. 220-221.

88 A. Glapiński, *Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy...*, op. cit., s. 10.

89 Ibidem.

dza do działania, jest silnym motorem napędowym aktywności w gospodarce. Dążąc do osiągnięcia wyznaczonych celów ludzie przekraczają dotychczasowe możliwości swojego rozwoju psychologicznego i duchowego. Próbuje realizować własne priorytety na swój sposób, odchodząc od znanych rozwiązań. Towarzyszyć temu może łamanie obowiązujących zasad, naruszanie dotychczasowego porządku. Te zachowania transgresyjne mają pozytywny wpływ - przyczyniają się do wszechstronnego rozwoju jednostek i społeczeństw. Przeciwnością transgresji są zachowania ochronne⁹⁰. Postawy przedsiębiorcze jednostek są wzmacnianie również dzięki wiedzy o innych członkach społeczeństwa, którym się powiodło. Przykłady dużych awansów społecznych, spektakularnych karier dają nadzieję, że nie tylko wybrańcy mogą należeć do świata przedsiębiorców, i że nie tylko nieliczni są „skazani” na sukces.

Motywy ukazane przez J. A. Schumpetera są zależne również od innych elementów instytucjonalnych działających w społeczeństwie. Ponieważ zmiany tego systemu odbywają się długiej perspektywie, ewolucja norm, reguł, w kierunku pożądanym z punktu widzenia przedsiębiorczości czy szerzej postępu ekonomicznego, jest również powolna. Społeczeństwa i wyznawane przez nie systemy wartości ewoluują wraz ze zmianami gospodarczymi. Następuje modyfikacja instytucji nieformalnych i formalnych zwykle w kierunku odpowiadającym większości ludzi i w dłuższym horyzoncie czasu zwiększa poziom dobrobytu.

4.3. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JAKO INSTYTUCJA SPRZYJAJĄCA DYNAMICE GOSPODARCZEJ

Przedsiębiorczość jest normą czy zasadą zakorzenioną w postawach i zachowaniach ludzi, którzy są aktywni w gospodarce. Przedsiębiorczość wyrażana jest poprzez nastawienie do otoczenia, a zwłaszcza przed podejmowane przedsięwzięcia. Działania te sprawiają, że następuje kreowanie nowej rzeczywistości. Nowej, czyli takiej, która pozwoli na osiągnięcie sukcesów, zwiększanie korzyści, ograniczanie kosztów czy strat. Efektem wpływu przedsiębiorczości na działania podmiotów jest ich silna reaktywność na zmiany otoczenia. Żadna zmiana w otoczeniu, która ma jakikolwiek wpływ na wyniki, nie przejdzie bez echa. Uwzględnienie każdej

⁹⁰ S. Śląski, *Psychotransgresjonizm – od teorii do praktyki*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość...*, op. cit., s. 375-377.

z nich leży w interesie przedsiębiorcy, ale jej dostrzeżenie jest wynikiem odpowiednich umiejętności, zdolności i chęci. Ta postawa oznacza również aktywne przekształcanie otoczenia. Inwestycje prowadzą do zmian, które zwiększają sprawność ekonomiczną działań podmiotów. Stają się nośnikami wiedzy przedsiębiorców, ich umiejętności, zdolności, oceny otoczenia „biznesowego”. Działania przedsiębiorców prowadzą w prostej linii do zmian w kreacji nadwyżki. Dzięki temu firmy mogą zwiększać swój obszar działania oraz odnotować przyrost korzyści komercyjnych.

Rola instytucji w generowaniu bodźców związanych z działalnością gospodarczą jest bardzo duża. Oddziałują one na jednostki i grupy w każdym momencie, kierując ich działania ku pożądanym kierunkom, odpowiedniej intensywności, obszarom. Szczególnie ważny jest ich wpływ na przedsiębiorców, gdyż to oni zmieniają gospodarczy świat. Są obserwowane silne i wieloprzekrojowe zależności między instytucjami a przedsiębiorczością⁹¹. Przedsiębiorczość jest instytucją i wraz z innymi kształtuje działania ludzkie. To „splenie” powoduje wiele trudności, jakie mają badacze, głównie z rozdzieleniem tego, czym jest przedsiębiorczość, a czym nie jest, oraz co jest przejawem, a co skutkiem. Utrudnia to też pomiar tej kategorii. Jak pisał S. Witkowski, „skonstruowanie całościowej metody do pomiaru zachowań przedsiębiorczych lub intencji przedsiębiorczych jest prawdopodobnie zadaniem przekraczającym możliwości jednego badacza”⁹².

Instytucje przyczyniają się do tworzenia obszaru, w którym mogą ujawnić się i realizować postawy przedsiębiorcze. Koordynują wiedzę rozproszoną w całym społeczeństwie, a także kumulują i umożliwiają jej wykorzystanie, dzięki czemu koszty transakcyjne ulegają obniżeniu. Łatwiej jest zatem w takich uwarunkowaniach prowadzić działalność niż w społeczeństwie bez instytucji⁹³ lub gdy te działają niesprawnie. Na rynku główną zasadą jest wygrać. Na przedsiębiorczość silnie wpływa struktura i rozmiary gratyfikacji. Bodźce pozytywne (perspektywa korzyści) intensyfikują aktywność ludzi i podmiotów. Pozytywne i negatywne mo-

91 K. Nyström, *The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data*, „Public Choice” 2008, t. 136, nr 3-4, s. 270, 280.

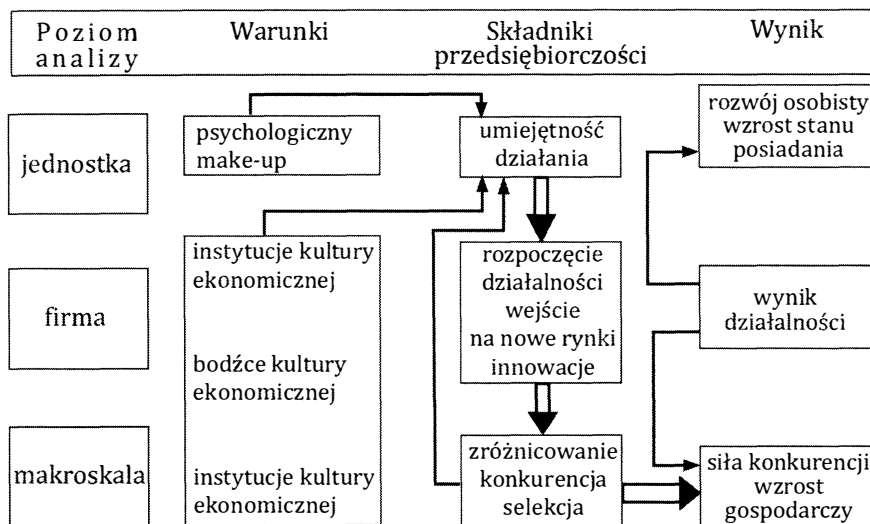
92 S. A. Witkowski, *Psychologiczne predyktory przedsiębiorczości...*, op. cit., s. 45.

93 To tylko założenie. Nie istnieje społeczeństwo bez instytucji. Instytucje są, były i będą nieodłącznym składnikiem życia, na każdym etapie, w każdym miejscu i czasie, ponieważ tkwią w umysłach ludzi.

tywatory są istotniejsze nawet od struktury rynku (liczba firm), a także od kryteriów wyboru, które jednostki sobie wyznaczają.

Instytucje służą kształtowaniu sposobu myślenia, zachowania i postaw ludzi. Wpływają na aspiracje jednostek, na większą lub mniejszą możliwość ich realizacji. Ludzie postępują w myśl tych zasad i tym samym utrwalają system instytucjonalny, choć również stopniowo, w sposób nieświadomy oddziałują na jego zmiany. Instytucje tworzą podstawy ciągłości funkcjonowania firm, co jednak nie oznacza braku ich modyfikacji⁹⁴. Systemy instytucjonalne mogą generować silniejsze bądź słabsze bodźce na rzecz aktywności gospodarczej. Odmienna struktura tych układów może oddziaływać z różną siłą na ludzi. Wśród czynników, które uruchamiają proces kreowania przedsiębiorczości, poza samymi czynnikami naturalnymi, wynikającymi z konstrukcji psychicznej człowieka, wymieniane są tylko te, które stanowią wyraz wpływu różnych instytucji na człowieka (schemat 4.4).

Schemat 4.4. Warunki, elementy i wyniki przedsiębiorczości



Źródło: S. Wennekers, A. R. Thurik, *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*, „Small Business Economics” 1999, t. 13, s. 51.

94 G. M. Hodgson, *What Are Institutions?...*, op. cit., s. 7.

Postawy przedsiębiorcze kształtowane są przez szereg elementów decyzyjnych wynikających właśnie z działania instytucji. Wymienić można⁹⁵:

- poglądy o niepodważalnych zasadach, kształtujące percepcję świata, regułach w nim rządzących, dotyczące natury, czasu oraz miejsca przedsiębiorcy w środowisku;
- wiedzę i wycucie sposobów zachowania innych jednostek, ich potrzeb, motywacji, zamiarów, uczciwości, oportunisty, altruizmu, skłonności akceptacji reguł;
- poglądy na temat gromadzenia majątku, pomnażania bogactwa, bezpieczeństwa ekonomicznego;
- postrzeganie szans/okazji na przełamanie trudności, pokonanie barier w obszarze transakcyjnym, możliwości sterowania wydarzeniami na rynku, czynników losowych;
- przekonanie o samodzielności decyzyjnej konsumentów i autonomii ich preferencji oraz o możliwości kształtowania gustów, a zatem i struktury wydatków;
- poglądy dotyczące różnych zagadnień gospodarczych, społecznych, politycznych.

Na poziomie jednostki działalność jest wynikiem zachęt na rzecz aktywności. Dzięki tej instytucji nieformalnej ludzie mogą być bardziej bądź mniej skłonni do podjęcia wysiłku i urealniania swoich planów, zamierzeń. Jest to jeden z podstawowych kroków na drodze rozwoju osobistego. Dzięki działaniom ludzie zdobywają nowe doświadczenia. Weryfikują swoją wizję świata, w efekcie mogą podejmować skuteczniejsze i korzystniejsze ekonomicznie decyzje. Rozpoczęcie działalności gospodarczej jest trudną szkołą dla nowych przedsiębiorców, którzy mogą postrzegać świat innym niż on jest. Percepcja rzeczywistości powstaje w umysłach ludzi dzięki oddziaływaniu instytucji, głównie nieformalnych, ale po części też formalnych. W dużym stopniu podjęcie decyzji o realizowaniu pomysłu jest uzewnętrznieniem „ducha przedsiębiorczości” – kombinacji elementów instytucjonalnych i kulturowych, które tworzą podstawy działalności gospodarczej⁹⁶.

95 R. Gabryszak, *Kontrowersje wokół przedsiębiorczości*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw*” 2005, nr 6, s. 105-106.

96 I. Arnold, *Entrepreneurship and Economic Growth*, [w:] *The Entrepreneur & the Entrepreneurship Cycle*, (red.) W. Burggraaf, R. Floren, J. Kunst, Uitgeverij Van Gorcum, Assen 2008, s. 32.

Analizując instytucję przedsiębiorczości z perspektywy firmy można odnieść wrażenie, że jest to grupa bodźców, które stają się kołem zamachowym wszelkich decyzji producentów. Podmioty muszą bowiem szybko reagować na wszelkie zmiany w otoczeniu, poszukiwać okazji, działać elastycznie i sprawnie. Doświadczenia zdobyte wcześniej, zwłaszcza niepowodzenia, przygotowują aktorów życia gospodarczego na kolejne potencjalne przeszkody. Dzięki poprzednim zdarzeniom przedsiębiorcze jednostki mogą oczekiwać, że nie zawsze wszystko będzie się zgodnie z planami czy oczekiwaniami. W każdej chwili można natrafić na niedostrzeżone wcześniej bariery i to wymaga natychmiastowych, odpowiednich reakcji, które skorygują wcześniejsze zamierzenia i decyzje. Jednak determinacja, niezależność, otwartość w działaniu pozwalają przedsiębiorcom na utrzymanie się w otoczeniu innych podobnych podmiotów. Konkurencja eliminuje z rynku te jednostki, które wykazują postawy nie dość przedsiębiorcze, które nie działają równie sprawnie jak inne. Bycie przedsiębiorczym oznacza silną reaktywność na bodźce zewnętrzne, ale też umiejętność kreowania otoczenia wykorzystywaną przez jednostki. Zależność między przedsiębiorcami a światem zewnętrznym przejawia się w następujących związkach⁹⁷:

- przedsiębiorczość kreuje nowe informacje;
- następuje stałe przekazywanie tych informacji na zewnątrz (na rynek),
- przedsiębiorczość nakazuje uwzględnienie w swoich działaniach potrzeb innych.

Dzięki aktywności podmiotów wynikającej z siły przedsiębiorczości następuje ciągły i nieprzerwany rozwój rynków, branż, sektorów i całej gospodarki. Bez jednostek wykazujących tę postawę nie miałby miejsca wzrost i rozwój gospodarczy. Przedsiębiorczość jest źródłem dynamiki gospodarki, kreowania bogactwa i innowacji. Jako taka musi być uznawana za integralną część postępu ekonomicznego, modernizacji gospodarki, wzrostu i rozwoju gospodarczego⁹⁸.

Alokacja zasobów przedsiębiorczości jest mechanizmem transferowania impulsów instytucjonalnych do gospodarki⁹⁹. W warunkach

97 J. H. de Soto, *The Austrian School: Market Order...*, op. cit., s. 21.

98 S. C. Parker, *The Economics of Entrepreneurship*, Cambridge University Press, New York 2009, s. 1.

99 W. J. Baumol, *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, „The Journal of Political Economy” 1990, t. 98, nr 5, Part 1, s. 894.

różnych systemów instytucjonalnych mogą być one silniejsze bądź słabsze i w różnym stopniu przyczyniać się do wyników ekonomicznych. Ważnymi przesłankami, które istotnie oddziałują na intensywność tych bodźców oraz ostatecznie decydują o poziomie przedsiębiorczości są dominujące systemy wartości. Jeśli nie są sprzyjające rozwojowi, to i przedsiębiorczość nie może ujawnić się z dużą siłą, a niski jej poziom będzie barierą inwestycji oraz rozwoju gospodarczego (tabela 4.4).

Tabela 4.4. Rodzaje mentalności: kultury sprzyjające postępowi a zachowawcze

Cechy kultur sprzyjających postępowi	Cechy kultur zachowawczych
<p>Myślenie ukierunkowane perspektywicznie. Praca jako podstawa dobrego życia. Oszczędności jako źródło inwestycji i finansowego bezpieczeństwa. Edukacja jako podstawa rozwoju. Kompetencje jako źródła zmian na lepsze. Szeroki promień identyfikacji i zaufania wykraczający poza rodzinę. Rygorystyczny kodeks etyczny. Sprawiedliwość i uczciwość w kontaktach międzyludzkich. Władza ukierunkowana w stronę rozproszenia i struktur poziomych. Niewielki wpływ instytucji religijnych na życie świeckie*.</p>	<p>Orientacja na przeszłość i teraźniejszość. Praca jest brzemieniem. Oszczędność zagrożeniem dla egalitarnego status quo. Marginalna rola edukacji. Koneksje i rodzina koniecznymi warunkami zmian na lepsze. Niewielki promień identyfikacji i zaufania – z rodziną wyznaczającą granice wspólnoty. Mniej rygorystyczny kodeks etyczny. Sprawiedliwość, podobnie jak osobista kariera uzależniona jest od znajomości i zasobności portfela. Ciężenie władzy ku koncentracji i struktur pionowych. Ortodoksyjne myślenie i konformizm, któremu sprzyjają instytucje religijne**.</p>

* Wraz z rozwojem gospodarczym społeczeństwa stają się coraz mniej religijne. Jednak wydaje się, że nie do końca słuszne byłoby traktowanie religijności jako postawy, która z założenia hamuje postęp. Trudno nie zgodzić się z J. H. de Soto, który mówił w wywiadzie: „Religia odgrywa ważną rolę w życiu gospodarki. Przekazuje z pokolenia na pokolenie pewne wzorce zachowań i tradycji moralnych, konieczne dla rządów prawa umożliwiających wymianę gospodarczą. Przykładowo, gdyby nie dotrzymywano umów, społeczeństwo mogłoby się rozpaść. Religia, a nie państwo, jest podstawowym środkiem przekazywania norm wartości dotrzymywania przyrzeczeń i szanowania własności innych” J. H. de Soto, *Sprawiedliwość a efekt ywność*, tłum. K. Śledziński, Fijorr Publishing, Warszawa 2010, s. 540.

** Nie można zapominać o religiach, które na etapie budowy gospodarki rynkowej, okazały się jej siłą wspierającą. Badania M. Webera, co prawda później krytykowane, ale pokazały szczególnie znaczenie religii protestanckiej w początkach rozwoju kapitalizmu. M. Weber, *Etyka protestancka i duch kapitalizmu...*, op. cit.

Źródło: T. Bał-Woźniak, *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, PWE, Warszawa 2012, s. 150.

Ważnym elementem konstrukcji przedsiębiorcy i przedsiębiorczości jest zatem osadzenie w kontekście kulturowym. Odpowiedni układ wartości, przekonań, norm jest warunkiem koniecznym, aby takie postawy się ujawniały, aby były realizowane i rozwijane nowe przedsięwzięcia. Skala ujawniania się postaw przedsiębiorczych zależy też od stopnia społecznego poparcia wobec tej grupy osób¹⁰⁰. Wzrost indywidualizmu, większa otwartość na działania i zmiany, racjonalne myślenie dają możliwość wzrostu aktywności gospodarczej. Natomiast utrzymywanie się wartości tradycyjnych, zachowawczość, konserwatyzm w niewielkim stopniu pozwala na ujawnienie się postaw przedsiębiorczych.

Różnice w systemach wartości i przekonań decydują o różnej skali uzewnętrzniania się przedsiębiorczości. Potencjalni przedsiębiorcy mogą dynamiczniej się ujawniać lub może o się to odbywać wolniej¹⁰¹. Instytucje ukształtowane na bazie systemów wartości mogą kierować aktywność ludzi ku obszarom, w których korzyści osiągać będą wąskie grupy, zaś społeczeństwo jako całość będzie na tym tracić. Gdy najważniejszym impulsem do działań jest interes egoistyczny, a inne względy nie mają znaczenia, wówczas przedsiębiorczość może mieć charakter destrukcyjny (schemat 4.5). Talenty i predyspozycje są wykorzystywane w jednym celu – materialnym. Działania jednostek czy grup mogą zmniejszać wyniki gospodarcze w skali makro, pojawiać się będą efekty zewnętrzne, coraz mniej sprawiedliwy podział dochodów, wykorzystywanie jednych przez innych. Przykładem może być działanie grup przestępczych, wzrost gospodarki nieformalnej, zwiększenie korupcji, porozumienia nielegalne. Nasilenie takich postaw i zjawisk ograniczać będzie dobrobyt społeczeństwa, a świadczyć będzie o niesprawności instytucji. Na przykład w krajach słabo rozwiniętych zakładanie przedsiębiorstw często wynika z przymusu. Ofert pracy najmniej jest bardzo mało i nawet duża chęć zdobycia płatnej posady nie musi przynosić pożądanych rezultatów¹⁰². Pojawiają się wtedy rozwiązania nieformal-

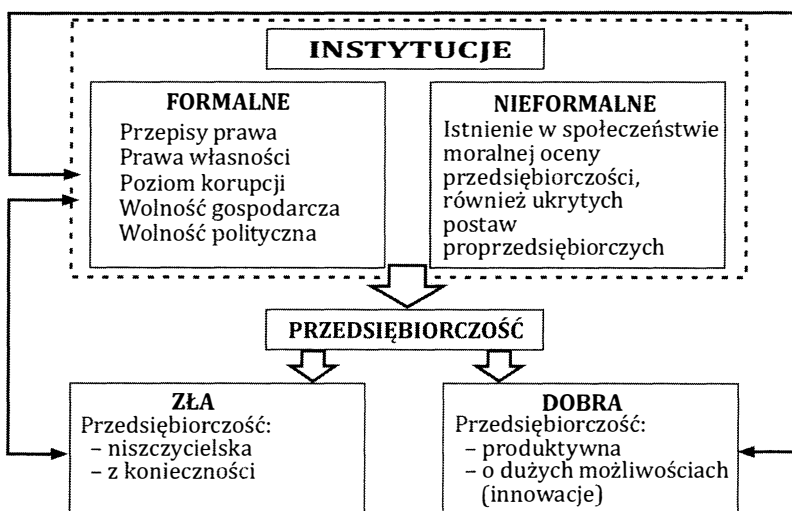
100 R. D. Russel, *Cultural Influence on Entrepreneurship: Implications for the Emergence of New Ventures in Latin America*, „Journal of Transnational Management” 2004, t. 19, nr 1, s. 40-41.

101 L. Uhlaner, A. R. Thurik, *Post-materialism Influencing Total Entrepreneurial Activity across Nations, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, Max Planck Institute of Economics, Jena, 2005, nr 20, s. 5-6.

102 S. Estrin, J. Korosteleva, T. Mickiewicz, *Which Institutions Encourage Entrepreneurs to Create Larger Firms?*, IZA Discussion Paper Series, nr 5481, 2011, s. 10

ne, korzystne dla jednostki, choć niezgodne z normami formalnymi¹⁰³. Niesprawność instytucji formalnych buduje drogę ku usprawnieniu działalności jednostek poprzez drogi mniej formalne, ale bardziej dopasowane do potrzeb, umożliwiające realizację założonych przez nie celów. Niezbędnym działaniem jest wówczas znalezienie sposobu na wzmocnienie działania „dobrych” instytucji, usunięcie sprzeczności w regulacjach prawnych, zastąpienie istniejących rozwiązań bardziej dopasowanymi. Brak takich posunięć prowadzi do degradacji postaw przedsiębiorczych, zanikną prawidłowe wzorce postępowania. Braki w systemie instytucjonalnym mogą być nie do odrobienia przez długi czas – zwłaszcza dotyczy to instytucji nieformalnych. Destrukcyjne postacie przedsiębiorczości będą dominujące¹⁰⁴.

Schemat 4.5. Instytucje a formy przedsiębiorczości



Źródło: S. Harbi el, A. R. Anderson, *Institutions and the shaping of different forms of entrepreneurship*, „The Journal of Socio-Economics” 2010, t. 39, nr 3, s. 439.

103 J. Winiecki podaje, za H. de Soto, przykład eksperymentu związanego z założeniem firmy w Peru. Procedura rejestracji średniego przedsiębiorstwa (100 pracowników) w branży odzieżowej zajęła prawie 100 dni, wymagała wypełnienia mnóstwa formularzy (ich długość łączna wyniosła 81 metrów!) oraz wręczenia ośmiu łapówek. Przykład ten unaoczniał, jak duże mogą być trudności z zakładaniem firm oraz wskazał główną przyczynę wysokiej skali szarej strefy w krajach słabo rozwiniętych. J. Winiecki, *Transformacja posokomunistyczna. Studium przypadku zmian instytucjonalnych*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 185-186.

104 S. Desai, Z. Acs, U. Weitzel, *A Model of Destructive Entrepreneurship*, „UNU WIDER Working Paper” 2010, nr 34, s. 15.

Budowa odpowiednich instytucji wywołuje korzystne efekty w postaci dynamizacji działalności gospodarczej. Umacniają się postawy, które sprzyjają postępowi. Wzrost dobrobytu jest efektem działania przedsiębiorczości dobrej, przedsiębiorczość destrukcyjna w niewielkim stopniu zwiększa korzyści społeczne. Jak przedstawiono w rozdziale 2, budowa odpowiednich instytucji, które generują silne bodźce na rzecz wzrostu, jest zadaniem skomplikowanym i realizowanym w długim okresie. Już w ekonomii klasycznej podkreślano znaczenie wolności osobistej, gospodarczej oraz własności prywatnej dla rozwoju gospodarek. Bez zagwarantowania stabilnych filarów porządku gospodarki rynkowej niemożliwe jest osiągnięcie sukcesu przez jakąkolwiek gospodarkę. Powinna zatem być budowana odpowiednia infrastruktura gospodarcza, wspierająca „dobrą” przedsiębiorczość i związaną z nią innowacyjność. Bez spełnienia tego warunku sama wolność działalności gospodarczej może sprzyjać kierowaniu przedsiębiorczości ku formom destrukcyjnym. Rosnąć będzie bezrobocie i działalność nielegalna, a nie dobrobyt społeczeństwa¹⁰⁵.

4.4. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ A SKALA TWORZENIA KAPITAŁU W POLSCE

Badając przedsiębiorczość na poziomie rynku bądź na szczeblu makroekonomicznym należy wykorzystać odpowiednie jej mierniki, które wyrażałyby istotę tego zjawiska. Przejawów przedsiębiorczości jest wiele, trudno też wskazać uniwersalne miary większości z nich. Do badania przedsiębiorczości najczęściej stosowane są miary ilościowe: przyrost liczby osób aktywnych, dynamika zakładania nowych przedsiębiorstw, a także wzrost skali obrotów, czy zysków. Dużo trudniejsze jest badanie tej kategorii oparte na miarach jakościowych, np. intencjach przedsiębiorczych.

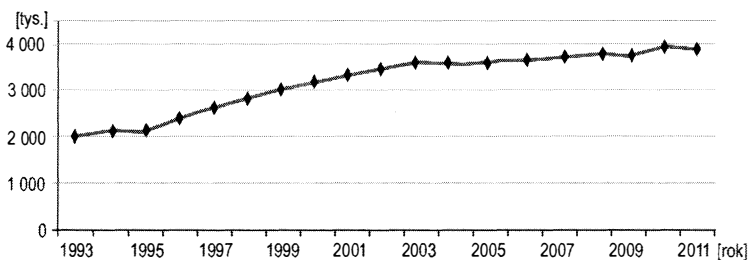
Najbardziej dostępnym miernikiem przedsiębiorczości jest dynamika liczby podmiotów. Badany jest przyrost (bezwzględny i względny) liczebności podmiotów gospodarczych – jako różnica między liczbą podmiotów nowo rejestrowanych a likwidowanych. Takie uzewnętrznianie się przedsiębiorczości jest konieczne, aby gospodarka mogła funkcjonować,

105 S. Harbiel, A. R. Anderson, *Institutions and the shaping...*, op. cit., s. 442.

jest wymogiem niezbędnym, aby mogła się rozwijać. Jednak zakładanie przedsiębiorstw może być następstwem utraty pracy, braku możliwości jej znalezienia, może być wynikiem raczej ubóstwa niż bogactwa¹⁰⁶. Przyrost bezwzględny i względny przedstawia w sposób ogólny skłonność ludzi do zakładania nowych przedsiębiorstw. Nie daje jednak możliwości wskazania, jaki odsetek powstających podmiotów zakładanych jest z przymusu. Włączając do badania dane dotyczące dynamiki liczby jednostek gospodarczych upadających otrzymuje się przyrost netto.

Okres transformacji to czas, w którym w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej zaszły ogromne zmiany. Modyfikacji uległ system instytucji formalnych, a wraz z nim zainicjowane zostały przekształcenia w podsystemie instytucji nieformalnych. Bariery generowane przez poprzedni system stopniowo były znoszone. Tworzenie podwalin gospodarki rynkowej dało impuls do ujawnienia się postaw przedsiębiorczych. W obliczu większej wolności gospodarczej Polacy zaczęli dynamiczniej rozpoczynać własną działalność gospodarczą.

Wykres 4.1. Liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w Polsce w latach 1993–2011



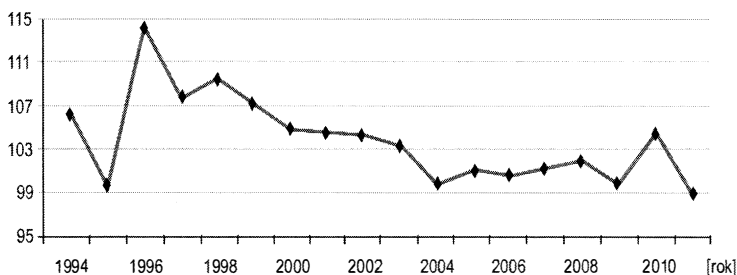
Źródło: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2003 r.*, GUS, Warszawa 2004, tabela.1; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012, s. 37.

Analiza danych dla polskiej gospodarki za okres 1993–2011 wskazuje na silną ekspansję sektora przedsiębiorstw (wykres 4.1). Ujawniła się ona poprzez znaczny przyrost liczebności podmiotów, głównie mikro i małych. Przez 20 lat transformacji przybywało co roku prawie 4% nowych podmiotów w stosunku do poprzednio istniejących. Największe przyspieszenie tempa tworzenia przedsiębiorstw miało miejsce od początku lat dziewięćdziesiątych do końca XX wieku. W tym przedziale

106 Ibidem, s. 438.

czasu przybywało średnio dwukrotnie więcej podmiotów w porównaniu do następnego okresu. W okresie 1991–1995 liczba zakładów prowadzonych przez osoby fizyczne i spółki osób fizycznych wzrosła o prawie 42%¹⁰⁷. Choć od tego okresu liczba podmiotów nadal rośnie, to jednak dynamika jest już wolniejsza niż we wcześniejszym czasie transformacji (wykres 4.2).

Wykres 4.2. Dynamika zmian liczby podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1994–2011



Źródło: ibidem, s. 37.

Zespół ekspertów, którzy przygotowali Raport o Rozwoju Społecznym Polska 2004, zwracał uwagę na wyraźne zahamowanie przedsiębiorczości indywidualnej. U podstaw tego procesu leżą nowe bądź nieprzezwyciężone do końca bariery na drodze przedsiębiorczości. Wśród nich autorzy publikacji wymieniali¹⁰⁸:

- brak kapitału;
- niewystarczające przygotowanie merytoryczne;
- brak umiejętności tworzenia i prowadzenia działalności na własny rachunek;
- brak informacji o wsparciu z zewnątrz oraz zobowiązaniach z tego wynikających;
- obawa przed ryzykiem wobec tradycji stałego zatrudnienia;
- niewystarczająca zmiana świadomości ludzi związanej z pracą w nowym systemie i ciągle zmieniającymi się warunkami działania.

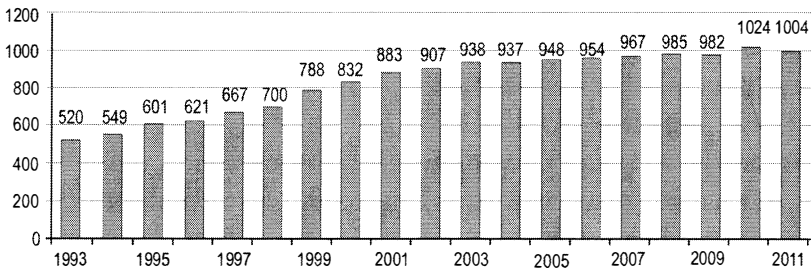
107 B. Piasecki, A. Rogut, D. Smallbone, *Mocne i słabe strony małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w 1995 roku oraz rekomendacje dla polityki*, VUSAID GEMINI-PEDS Projekt, Łódź 1997, za: J. Klich, *Analiza i ocena ofert instytucji wspierających małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, Research Support Scheme, Praga 1999, s. 12; <http://rss.archives.ceu.hu/archive/00001020/01/21.pdf> [dostęp: 15.08.2012].

108 *W trosce o pracę. Raport o Rozwoju Społecznym Polska 2004*, CASE, UNDP, Warszawa 2004, s. 80-81.

Wydaje się zatem, że źródła intensywnego tworzenia podmiotów gospodarczych z lat dziewięćdziesiątych wyczerpały się. Niezbędne jest poszukiwanie nowych bodźców, które mogłyby zdynamizować ten proces.

W latach dziewięćdziesiątych XX wieku i pierwszym dziesięcioleciu XXI wieku w Polsce wzrastała liczba podmiotów gospodarczych w przeliczeniu na 10 tysięcy mieszkańców. W 2010 r. na 10 tysięcy osób przypadało ponad 1000 podmiotów gospodarczych. Oznacza to, że co 10 osoba była na „własnym rozrachunku” (wykres 4.3). Było to prawie 8 razy więcej w porównaniu z początkiem lat dziewięćdziesiątych. Można to traktować jako wyraz ujawniania i ciągłego upowszechniania się postaw przedsiębiorczych. Wydaje się, że coraz więcej osób (bezwzględnie i relatywnie) przyswajało przedsiębiorczość jako zasadę własną, jako element kształtujący postępowanie i stanowiący część systemu wartości. Należy jednak pamiętać o tym, że większość nowych firm to podmioty jednoosobowe lub jednostki zatrudniające niewiele osób. Często też rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej jest wynikiem zewnętrznego przymusu¹⁰⁹.

Wykres 4.3. Liczba podmiotów gospodarczych na 10 tysięcy mieszkańców w Polsce w latach 1993–2011



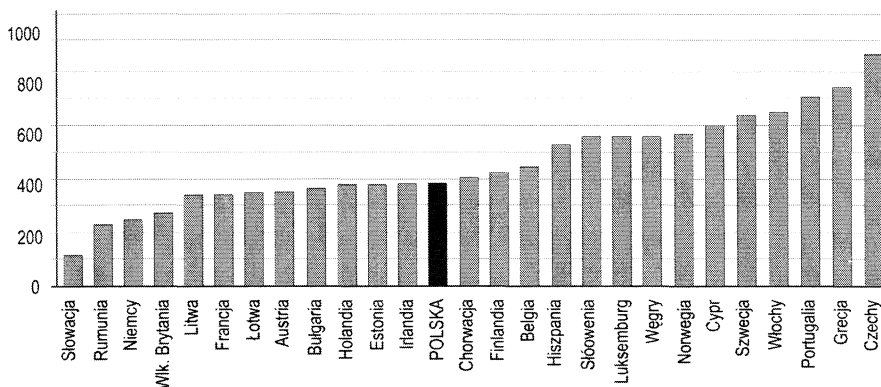
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z wykresu 4.1 i *Rocznik Demograficzny 2012*, GUS, Warszawa 2012, s. 72.

Liczba istniejących firm w przeliczeniu na 10 tysięcy mieszkańców plasuje Polskę mniej więcej w połowie stawki wśród krajów Unii Europejskiej. Podobny wskaźnik osiągają Estonia, Irlandia, Holandia. Najwyżej w rankingu znajdują się Czechy (ponad 2 razy więcej przedsiębiorstw

119 Pracodawcy dążąc do obniżenia kosztów namawiają pracowników, aby ci przechodzili na własną działalność gospodarczą i nadal pracowali w tym samym miejscu. Samozatrudnienie oznacza wówczas pracę u tego samego pracodawcy, choć na zmienionych w obliczu prawa zasadach. Nie oznacza to realnie, w sensie ekonomicznym, założenia nowego przedsiębiorstwa (choć w świetle prawa tak właśnie jest).

w porównaniu do Polski), Grecja czy Portugalia (wykres 4.4). Podmiotów działających na rynku polskim jest względnie mało w porównaniu do wielu krajów UE, ale nastawienie do przedsiębiorczości w polskim społeczeństwie zmienia się na korzyść. Począwszy od lat dziewięćdziesiątych zachodzi zmiana w układzie instytucjonalnym na korzyść przedsiębiorczości¹¹⁰. Podsystemy instytucji formalnych i nieformalnych zaczynają tworzyć sieć wsparcia, sprzyjającą podejmowaniu aktywności gospodarczej.

Wykres 4.4. Liczba przedsiębiorstw* na 10 tysięcy mieszkańców w krajach UE w 2009 r.**



* dane dotyczą przedsiębiorstw bez działalności finansowej i ubezpieczeniowej.

** Bułgaria, Czechy, Grecja 2008 r.

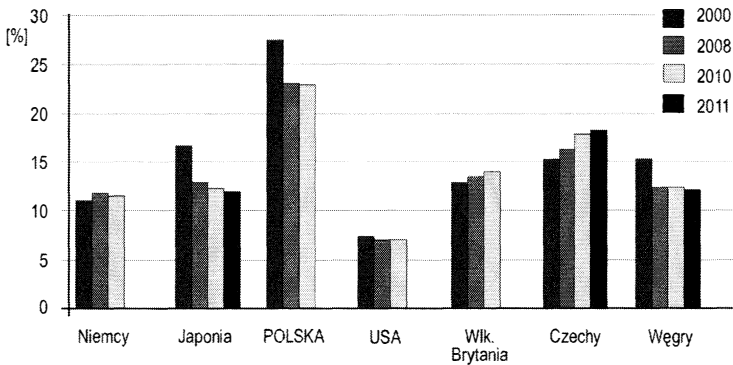
Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Statistics Database*: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database [dostęp: 15.08.2012].

Przedstawiając skalę ujawniania się przedsiębiorczości nie sposób pominąć zjawiska samozatrudnienia. W Polsce odsetek osób, które rozpoczynają działalność gospodarczą i prowadzą ją jednoosobowo, bez zatrudniania pracowników jest większy niż w porównywanych krajach (wykres 4.5). Często też same podejmują pracę najemną, mimo przejścia na własny rachunek. Dzięki takiemu rozwiązaniu można osiągnąć korzyści podatkowe czy związane ze składkami na ubezpieczenie społeczne. Zakładanie przedsiębiorstw jednoosobowych jest więc nie do końca wynikiem skłonności ludzi do własnej aktywności gospodarczej, ponieważ nadal dominującą formą zatrudnienia jest praca najemna, tyle że u prywatnego przedsiębiorcy¹¹¹.

¹¹⁰ Świadczy o tym choćby poprawa pozycji Polski w rankingach *Doing Business*.

¹¹¹ *Samozatrudnienie. Analiza wyników badań*, PARP, Warszawa 2004, s. 91.

Wykres 4.5. Samozatrudnienie w Polsce na tle wybranych krajów w latach 2000–2011*



* Niemcy, Polska, USA i Wlk. Brytania do 2010 r.

Źródło: *OECD Factbook 2013*, OECD, Paris 2013, s. 137.

Jak pisali autorzy raportu PARP-u o samozatrudnieniu, „nie spełniły się jednak oczekiwania architektów i animatorów przejścia od gospodarki nakazowo-rozdzielczej do gospodarki rynkowej, zgodnie z którymi w relatywnie szybkim czasie miałyby się wykształcić silna i dostatecznie liczna klasa średnia złożona z małych i średnich przedsiębiorców. Nie spełnił się również scenariusz masowego «samouwłaszczenia» oraz gospodarczego upodmiotowienia społeczeństwa, polegający na wzroście osób samozatrudnionych, pracujących na własny rachunek”¹¹². Osoby, które wybierały samozatrudnienie, w 2011 r. stanowiły 90% mikropodmiotów w Polsce¹¹³. Grupa tych jednostek osiągała znacznie mniejszą skalę działalności – generowała sześciokrotnie mniejsze przychody na jedną firmę w porównaniu do pozostałych¹¹⁴.

Osoby, które podejmują się samozatrudnienia, kierują się w tym wyborze nieco innymi motywami niż jednostki rzeczywiście zakładające firmy, pracujące niezależnie i zatrudniające pracowników. Wśród przyczyn takich decyzji samozatrudnieni wymieniają: chęć osiągnięcia wyższych zarobków i uzyskania poprawy sytuacji ekonomicznej, pragnienie osiągnięcia niezależności, „syndrom ucieczki w przód”. Wśród

112 Ibidem.

113 *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2011, s. 49.

114 Ibidem.

wymienionych jedynie motyw związany z dążeniem do niezależności może być uznany za element postawy przedsiębiorczej. Chęć podejmowania niezależnych decyzji, kierowania swoimi działaniami, poszukiwania własnych dróg rozwiązań problemów mogą być uznane za składowe logiki przedsiębiorczości. Natomiast w przypadku dążenia do poprawy sytuacji ekonomicznej na polskim gruncie staje się to raczej sposobem obrony przed obniżeniem standardu życia w obliczu niepewności jutra. Wielu samozatrudnionych nie sięga w rzeczywistości po więcej, a zadawała się aktualnym stanem. Co do ucieczki naprzód, jest to również motyw, który związany jest z niepewnością jutra. Jednostki próbujące bronić się przed możliwym pogorszeniem sytuacji życiowej, utratą pracy czy trudnością z realizacją wydatków, podejmują pracę na własny rachunek. Jest to podyktowane raczej motywami pesymistycznymi niż wynikiem dążenia do samorealizacji¹¹⁵.

Podobne motywy przytaczali autorzy Raportu o Rozwoju Społecznym z 2007 r. Wskazywali oni, że samozatrudnienie pojawia się w efekcie korzystniejszej pod względem opłacalności oceny pracy na własny rachunek. Drugą ważną przyczyną jest „ucieczka” przed brakiem zatrudnienia. Część osób wybiera takie rozwiązanie w obliczu nawet niższych dochodów, gdy nie są w stanie zatrudnić się w inny sposób¹¹⁶.

Porównując liczbę przedsiębiorstw noworejestrowanych w danym roku do liczby podmiotów ogółem otrzymuje się wskaźnik „narodzin” firm. Analiza danych za lata 1999–2009 wskazała, iż średnie wskaźniki za ten okres w krajach transformujących się są w większości przypadków wyższe niż dla pozostałych przedstawianych krajów (tabela 4.5). Najwyższy wskaźnik za ten czas odnotowuje Litwa (prawie 18% średnioroczne w tym okresie stanowią firmy nowe), również Estonia (średnio prawie 14% rocznie nowych firm). W analizowanym okresie w Polsce powstawało jedynie około 8% firm rocznie i jest to najniższy wskaźnik wśród analizowanych krajów transformujących się. Natomiast wśród pozostałych krajów europejskich wysoki odsetek powstających podmiotów odnotowywany jest w Portugalii (14%) i Wielkiej Brytanii (prawie 13%).

115 *Samozatrudnienie...*, op. cit., s. 92-93.

116 *Edukacja dla pracy. Raport o Rozwoju Społecznym Polska 2007*, UNDP, Warszawa 2007, s. 111.

Tabela 4.5. Stopa „narodzin” firm* w krajach europejskich w latach 1999–2009

Kraj	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Czechy	(·)	(·)	(·)	(·)	(·)	11,89	13,13	13,45	12,94	3,61	10,99
Estonia	(·)	11,20	12,97	11,49	15,51	16,31	10,98	15,75	13,22	21,76	9,91
Hiszpania	9,58	9,65	9,08	9,30	9,78	9,70	10,43	10,37	9,55	7,75	7,37
Holandia	9,56	9,45	9,61	9,91	8,45	8,73	9,81	10,42	13,25	14,90	13,24
Litwa	(·)	11,34	11,48	10,30	9,20	19,83	27,21	25,99	24,73	20,91	14,95
Łotwa	(·)	16,20	10,20	21,76	10,20	10,59	11,45	9,89	11,08	14,92	19,23
Niemcy	(·)	(·)	(·)	(·)	(·)	10,01	9,83	9,59	9,46	9,29	8,29
POLSKA	12,24	11,32	10,35	7,81	7,08	6,53	7,23	8,18	8,01	8,46	9,34
Portugalia	8,00	(·)	7,46	5,96	(·)	13,70	13,31	14,21	13,78	14,04	15,00
Szwecja	6,31	7,03	6,58	6,09	6,07	6,49	7,02	6,71	7,37	7,10	7,09
Węgry	(·)	13,56	12,72	14,54	10,30	10,08	9,00	8,66	9,01	10,06	9,09
Wlk. Brytania	13,08	12,06	11,87	11,69	13,24	14,30	13,68	12,87	14,28	12,37	9,86
Włochy	7,56	7,76	7,69	7,36	7,19	7,72	7,77	7,14	8,38	7,09	7,19

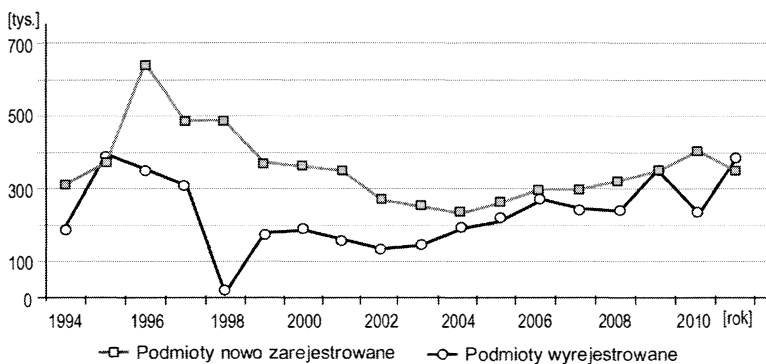
(·) – brak danych.

* Stopa „narodzin” firm: relacja liczby nowo rejestrowanych w danym roku przedsiębiorstw do firm działających ogółem.

Źródło: *Business Demography, Database Eurostat 2012*; obliczenia własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008, s. 26; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009, s. 26.

W Polsce począwszy od końca XX wieku stopniowo zmniejszała się relacja podmiotów nowo powstających do wykreślanych z rejestrów. W 2009 r., a potem w 2011 r. liczba podmiotów wycofujących się z działalności przewyższyła liczebność podmiotów nowo powstających (wykres 4.6). Ma to związek z pogarszającymi się nastrojami inwestorów w związku z kryzysem finansowym panującym w gospodarce światowej. Obniżyły się oczekiwania przedsiębiorców, co do wielkości prognozowanych zysków, oraz zwiększyła niepewność przyszłych dochodów¹¹⁷.

Wykres 4.6. Zmiana liczby podmiotów nowo rejestrowanych i wyrejestrowywanych w Polsce w latach 1994–2011 [w tysiącach]



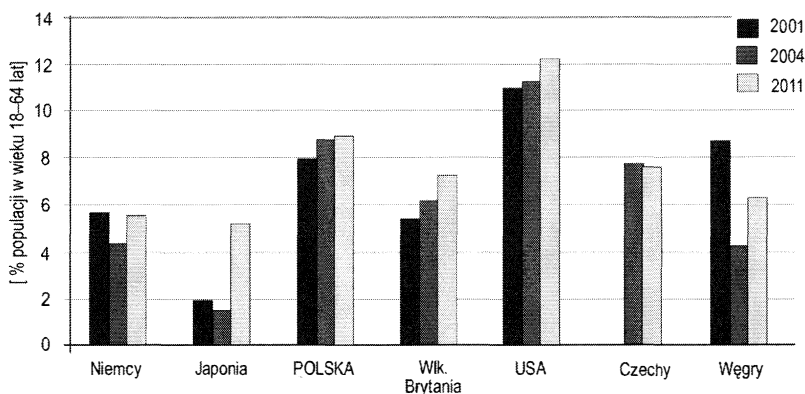
Źródło: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w 2011*, GUS, Warszawa 2011, s. 34; *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w 2004*, GUS, Warszawa 2004, wykres 2.

Liczba zakładanych firm, a także odsetek firm nowych w stosunku do istniejących, tylko pośrednio świadczą o poziomie przedsiębiorczości. Nowe firmy mogą być bowiem zakładane przez wąską grupę osób. Aby lepiej oddać obraz przedsiębiorczości w badaniach *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) wykorzystuje się wskaźnik reprezentujący odsetek osób, które w ostatnim okresie (do 3 i 42 miesięcy) założyły przedsiębiorstwa, w stosunku do całej populacji (w wieku 18–64 lat). Analiza danych dla Polski ujawnia stosunkowo wysoki udział osób, które w ostatnim okresie stały się przedsiębiorcami zakładając nowe przedsiębiorstwo. Stosunkowo dużo jest osób, które rozpoczynają nowe przedsięwzięcia.

¹¹⁷ Na spadek liczby podmiotów miała wpływ aktualizacja rejestru REGON oparta na informacjach o osobach zmarłych uzyskane z rejestru PESEL oraz aktualizacja oparta na informacjach z Krajowego Rejestru Sądowego o podmiotach wykreślonych z KRS-u.

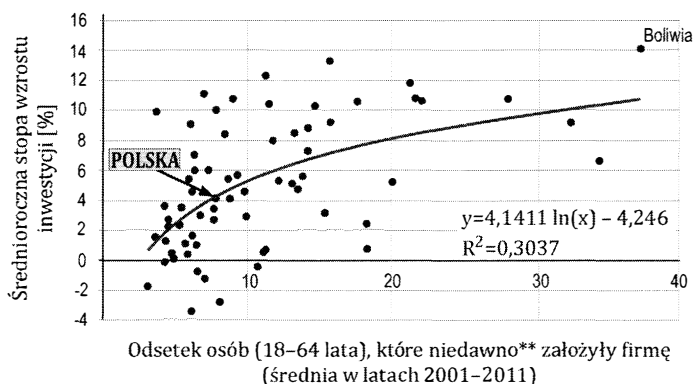
Odsetek ten jest wyższy niż w części krajów wysoko rozwiniętych. Również w porównaniu do mieszkańców Czech i Węgier, Polacy oceniani są jako bardziej przedsiębiorczy (wykres 4.7). W porównaniu do Węgier w Polsce wskaźnik ten jest prawie o 50% wyższy.

Wykres 4.7. Odsetek osób (18–64 lata), które w okresie do 42 miesięcy założyły firmę w Polsce i wybranych krajach (TEA)



Źródło: *Global Entrepreneurship Monitor*, 2012; baza danych: <http://www.gemconsortium.org/key-indicators> [dostęp: 20.08.2012].

Wykres 4.8. Relacja odsetka osób zakładających firmy do dynamiki inwestycji w latach 2001–2011*



* dane dla 68 krajów świata,

** w okresie do 3 lub do 42 miesięcy.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Global Entrepreneurship Monitor*, 2012; baza danych: <http://www.gemconsortium.org/key-indicators> [dostęp: 12.04.2013]; *World DataBank (Beta)*: <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx> [dostęp: 12.04.2013].

Wzrost liczby nowych przedsiębiorców jest jednym z czynników, który wpływa na tempo tworzenia kapitału oraz dynamikę produkcji. Gdy rośnie liczba osób zakładających firmy można do pewnego stopnia traktować to wyraz wzrostu przedsiębiorczości. Wydaje się, że wzrost udziału takich osób powinien być dodatnio skorelowany z dynamiką inwestycji. Dane empiryczne potwierdzają pozytywny związek, choć jest on słaby (wykres 4.8). Jedynie nieco ponad 30% zmienności dynamiki inwestycji można wyjaśniać odsetkiem osób, które tworzą nowe firmy. W Polsce wpływ ten jest podobny do przedstawionej zależności.

Nie ulega wątpliwości, że Polaków zakładających swoje przedsiębiorstwa i tym samym rozpoczynających samodzielną działalność jako przedsiębiorcy jest coraz więcej. Przytoczone dane świadczą o ujawnianiu się postaw przedsiębiorczych, o ekspansji „ducha przedsiębiorczości” w porównaniu do krajów, które dużo dawniej już zbudowały gospodarkę rynkową. Analizę tę można uzupełnić o oczekiwania czy plany ludzi w kwestii bycia przedsiębiorcą. W raportach GEM przytaczane są dane wskazujące na odsetek ludności planującej¹¹⁸ założenie przedsiębiorstwa w czasie najbliższych trzech lat. Okazuje się, że wskaźnik ten w przypadku Polaków jest również wysoki w porównaniu do innych krajów. Ponad 20% mieszkańców Polski w wieku produkcyjnym jest skłonnych wystartować w „biznesie” w stosunkowo niedługim czasie (wykres 4.9).

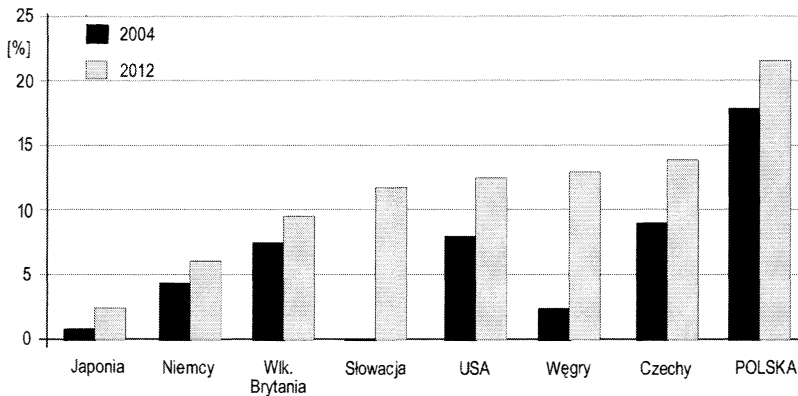
Według badania *Flash Eurobarometer* (Instytut Gallupa) – w 2009 r. aż 36% Polaków stwierdziło, że w ich przypadku istnieje wysoka bądź stosunkowo wysoka możliwość podjęcia własnej działalności w najbliższych 5 latach. Plasuje to mieszkańców Polski na 5 miejscu wśród krajów Unii Europejskiej (UE 27) po Szwecji (49%), Finlandii (45%), Cyprze (37%) i Danii (36%)¹¹⁹. Istnieje zatem duża grupa potencjalnych przedsiębiorców, którzy realnie rozważają możliwość zajęcia się „prywatną inicjatywą”. Wydaje się, że jest to miara nieujawnionej przedsiębiorczości, która może zaistnieć, jeśli stworzone zostaną ku temu sprzyjające warunki. W 2010 r. wśród najczęściej wskazywanych przesłanek rozpoczęcia własnego „biznesu” w Polsce znajdują się: chęć uniezależnienia się i pracy na swoim (65% wskazań), chęć wzbogacenia się (42%) oraz

118 Dane dotyczą osób, które do momentu badania nie były zaangażowane we własną działalność gospodarczą.

119 *Entrepreneurship in the EU and beyond. A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China. Analytical Report*, Flash Eurobarometer 283, The Gallup Organization, 2010, s. 36

konieczność życiowa spowodowana trudnością ze znalezieniem zatrudnienia najemnego (35%). Dość wysoko znajduje się też chęć sprawdzenia się i wypróbowania swoich sił (19%). Na dalszych miejscach wskazywane są: chęć zrobienia czegoś pożytecznego dla innych (5%) oraz chęć wyróżnienia się i bycia kimś lepszym w społeczeństwie (5%)¹²⁰. Wydaje się, że wiele powodów zajęcia się własną działalnością wynika z motywów samoekspresji, z chęci osiągnięcia czegoś własnymi siłami.

Wykres 4.9. Odsetek osób w wieku 18–64 lat zamierzających w ciągu najbliższych 3 lat podjąć działalność gospodarczą w Polsce i wybranych krajach* w latach 2004 i 2012



* Czechy 2006 i 2011, Słowacja tylko 2012 r.

Źródło: *Global Entrepreneurship Monitor, 2012*; baza danych: <http://www.gemconsortium.org/key-indicators> [dostęp: 22.08.2012].

Porównując postawy związane z działalnością gospodarczą można wnioskować o dużym podobieństwie tych wyznaczników aktywności Polaków w stosunku do mieszkańców Unii Europejskiej (aneks, załącznik 6). W bardzo zbliżonym stopniu Polacy są skłonni do zmian i podejmowania ryzyka, sądzą, że ich życie zależy tylko od ich własnych działań. Przedsiębiorczość jest postawą, która jest silnie osadzona w motywacji osiągnięć, a dążenie do realizacji celów jest możliwe dzięki własnej aktywności¹²¹. Polak w porównaniu do przeciętnego mieszkańca UE mniej wierzy we własne siły w pokonywaniu trudności, częściej też

120 M. Strzemiński, *Polacy o prowadzeniu biznesu. Komunikat z badań CBOS*, Warszawa 2010, s. 10.

121 E. Cierniak-Szostak, *Mentalność ekonomiczna jako czynnik prorozwojowy*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Problemy globalizacji i regionalizacji*, (red.) M. G. Woźniak, KTEiSM, UR, Rzeszów 2006, s. 203.

oczekuje pomocy ze strony innych, czy losu szczęścia. Można jednakże nadmienić, że o rozpoczęciu działalności w Polsce myślą nawet takie osoby, które oceniają, że nie posiadają odpowiedniej wiedzy, predyspozycji, doświadczenia (jest takich 11%)¹²². Świadczy to o potencjalnej ekspansywności Polaków na polu gospodarczym. Są oni skłonni podejmować wyzwania, nawet jeśli nie mają odpowiedniego przygotowania.

Jak ukazano powyżej, coraz większy odsetek Polaków dopuszcza możliwość rozpoczęcia własnej działalności. Następują zmiany w systemach wartości, które wskazują, że coraz wyżej oceniana jest aktywność, działanie, dążenie do realizacji własnych celów. Ludzie przestają myśleć i działać tylko zachowawczo, a zaczynają preferować samoekspresję. Jest to przesłanka ku wzrostowi dynamiki gospodarczej. Porównanie wskaźników reprezentujących wartości przetrwania i samoekspresji przedstawiane w *World Values Survey* ujawnia różnice między grupami krajów. Mimo zmian układów instytucjonalnych społeczeństwa krajów transformujących się charakteryzuje dominacja wartości zachowawczych nad wartościami samoekspresji. Wydaje się, że budowa gospodarki rynkowej powinna wywołać silne zmiany w kierunku nasilenia się postaw indywidualistycznych. Tendencje takie następują jednak stosunkowo wolno. Od początków transformacji do 2000 r. umacniały się wartości przetrwania. Jednak w kolejnym okresie, do 2006 r.¹²³ nastąpiło ich osłabienie, a jednocześnie oznaczało to zwiększenie znaczenia wartości samoekspresji. W stosunku do np. mocno indywidualistycznego społeczeństwa Stanów Zjednoczonych kraje budujące od niedawna gospodarkę rynkową mają dużą przepaść (wykres 4.10)¹²⁴.

Wzrost skłonności do realizowania własnych celów, do rozwoju osobistego, jest niewątpliwie ważną składową przedsiębiorczości. Takie zmiany w postawach ludzi stają się siłą zwiększającą aktywność gospodarczą. Społeczeństwa w obliczu takich procesów cechuje większa otwartość, zaufanie do innych, skłonność akceptacji zmian, chęć podejmowania ryzyka. Wraz ze wzrostem wskaźnika samoekspresji stosun-

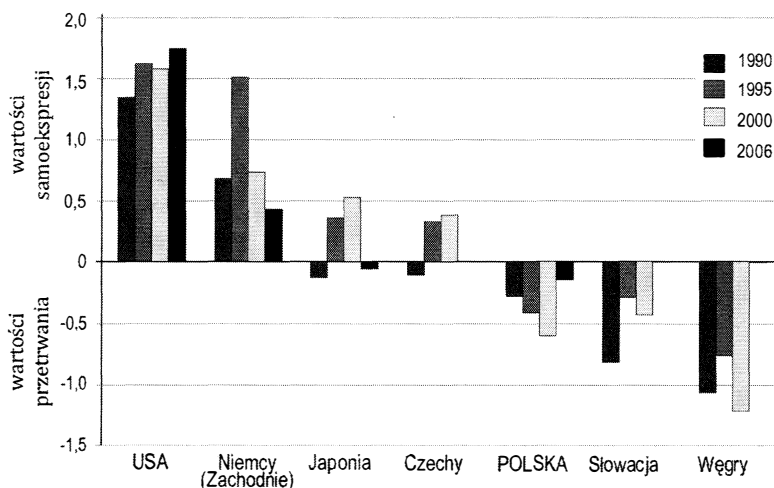
122 M. Strzeszewski, *Polacy o prowadzeniu biznesu...*, op. cit, s. 8.

123 Wyniki badań w ramach 5 fali *World Values Survey* prowadzonych w latach 2010–2013 zostaną opublikowane w 2014 r.

124 Nie należy oczywiście oczekiwać, że systemy wartości wszystkich społeczeństw mogą się do siebie wydatnie zbliżyć. Różnice zawsze pozostaną. Zauważalna jest jednak tendencja zmiany systemów, która jest obserwowana globalnie. Społeczeństwa stają się coraz bardziej ekspresyjne i odchodzą do wartości tradycyjnych.

kowo mniejsze znaczenie zaczyna mieć bezpieczeństwo ekonomiczne¹²⁵. Wydaje się, że upowszechnianie się postaw opartych na takich zmienionych systemach wartości powinno pozytywnie oddziaływać na tempo i rozmiary tworzenia kapitału, a także w efekcie tego na dynamikę wzrostu gospodarczego.

Wykres 4.10. Wartości przetrwania i samoekspresji* w Polsce i wybranych krajach w latach 1990–2006



* wzrost wskaźnika to zwiększanie się siły samoekspresji, a jednocześnie spadek wartości przetrwania wśród dominujących.

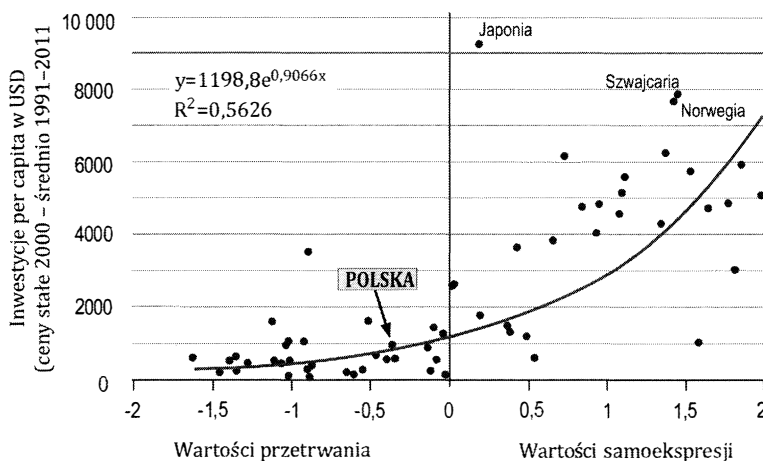
Źródło: załącznik do: R. F. Inglehart, Ch. Welzel, *The WVS Cultural Map of the World, 2010*; http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/article_base_54 [dostęp: 23.02.2013].

Zestawienie wskaźników przetrwania/samoekspresji z rozmiarami inwestycji w przeliczeniu na jednego mieszkańca dla 60 krajów świata ujawnia występowanie pozytywnej współzależności. Najbardziej dopasowany okazał się model wykładniczy. Opierając się na tej formule wzrost wskaźników samoekspresji może objaśniać w ponad 56% zmiany rozmiarów nakładów inwestycyjnych per capita. Zależność jest więc wyraźna (wykres 4.11). Dla Polski relacja ta jest nieco silniejsza niż pokazuje model. Można zatem przewidywać, że umacnianie się postaw ludzi opartych o dominację wartości samoekspresji będzie prowadziło do

125 R. F. Inglehart, *Mapping Global Values*, „Comparative Sociology” 2006, t. 5, nr 2-3, s. 118-119.

powiększania skali dokonywanych inwestycji. Pozostaje jednak kwestia dynamizowania odpowiednich przemian w systemach wartości¹²⁶. Ich ewolucja przebiega powoli i trudno poznać czynniki jej przyspieszenia, mają bowiem charakter endogeniczny.

Wykres 4.11. Wartości przetrwania i samoekspresji a poziom inwestycji per capita w latach 1991–2011*



* dane z 60 krajów świata, wskaźnik wartości przetrwania/samoekspresji 1990–2006 (dla krajów, które miały przynajmniej dwa pomiary).

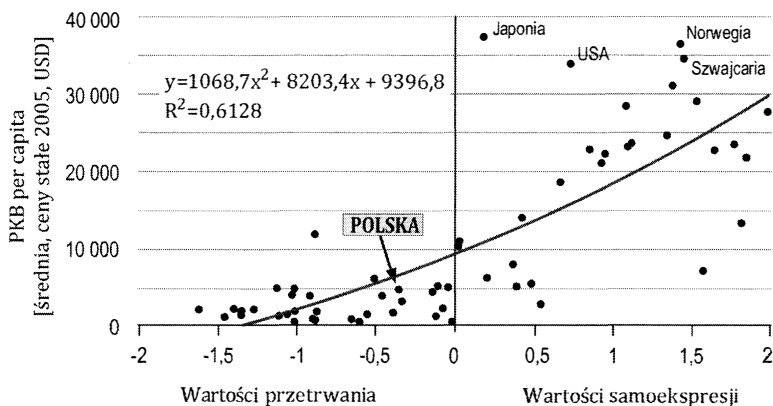
Źródło: obliczenia własne na podstawie załącznika do: R. F. Inglehart, Ch. Welzel, *The WVS Cultural...*, op. cit.; *World DataBank (Beta)*, <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx> [dostęp: 24.08.2012].

Można przedstawić też zależność samoekspresji i rozmiarów PKB przypadającego na jednego mieszkańca (wykres 4.12). Aktywność gospodarcza jest w dużej mierze wyrazem dążenia do spełnienia planów, w sposób, który pozwala na osiągnięcie sukcesu nowymi, często oryginalnymi drogami. Zorientowanie na przetrwanie to postawa będąca wyrazem swoistej inercji i jako taka nie jest w stanie równie silnie mobilizo-

¹²⁶ Skuteczne oddziaływanie na systemy wartości może budzić wątpliwości. Wynika to z subiektywności oceny tego, w jakim kierunku oddziaływać, kto miałby to robić i przy pomocy jakich mechanizmów wpływu. Wydaje się to nie do końca skuteczne, bo przecież musiałyby to być działania rozplanowane na wiele lat. Pozostaje tu wiele niewiadomych. Nawet jeśli uda się znaleźć pożądany z punktu widzenia społecznego kierunek – to czy uda się zastosować odpowiednio dopasowany sposób oddziaływania? Autorka odnosi wrażenie, że wiele takich prób już było podejmowanych w przeszłości. Jednak zmiana sposobu myślenia ludzi nie jest zadaniem łatwym. Może się okazać, że osiągnięto wyniki diametralnie różniące się od zakładanych. Poza tym wydaje się, że badanie takie leży jeszcze poza granicami ekonomii jako nauki.

wać do tworzenia kapitału, a także nie skutkuje dynamicznym wzrostem produktu społecznego. W Polsce zależność ta jest słabsza niż wynika z przedstawionego modelu dla grupy 60 krajów.

Wykres 4.12. Wartości przetrwania i samoekspresji a PKB per capita w latach 1991–2011*



* dane z 60 krajów świata, wskaźnik wartości przetrwania/samoekspresji 1990–2006 (dla krajów, które miały przynajmniej dwa pomiary).

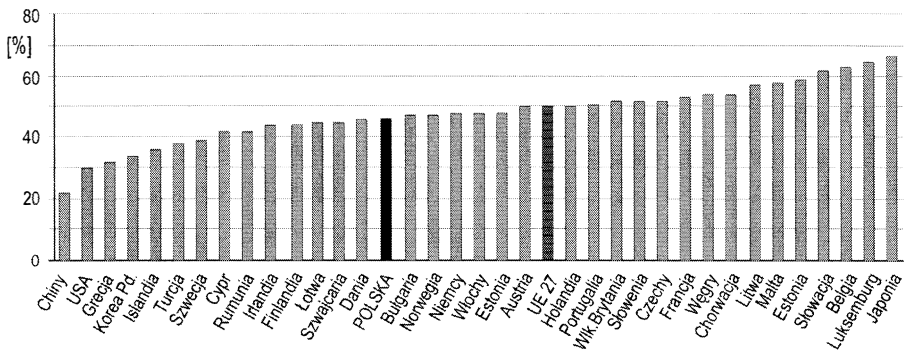
Źródło: obliczenia własne na podstawie: załącznik do: R. F. Inglehart, Ch. Welzel, *The WVS Cultural...*, op. cit.; *World DataBank (Beta)*... [dostęp: 10.04.2013].

Mimo jeszcze stosunkowo wysokiej skali zachowawczości w krajach transformujących się występuje wyższa skłonność do zakładania nowych firm niż ma to miejsce w społeczeństwach krajów wysoko rozwiniętych. Badając preferencje społeczne w kwestii wyboru pracy najemnej czy na własny rachunek okazuje się, że w 2009 r. 49% Polaków wolało prowadzenie własnego „biznesu” niż bycie pracownikiem najemnym. Podobny wskaźnik odnotowywały takie kraje jak: Estonia, Łotwa, Litwa, Słowenia, Portugalia, Francja, Irlandia, Włochy, Wielka Brytania¹²⁷. Jak wskazały przytaczane wcześniej dane, postawy przedsiębiorcze dotyczą coraz większej grupy mieszkańców Polski. Można jednak pokazać, iż jest wciąż spora grupa takich, którzy wybierają pracę najemną. Porównując skalę tego zjawiska do innych krajów okazuje się, że Polska nie wypada bardzo słabo. W 2009 r. 46% Polaków nie myślało nigdy wcześniej o założeniu własnej działalności gospodarczej (wykres 4.13). Większy odsetek takich osób występuje w wielu krajach Unii Europejskiej (średnia dla UE 27 to 50%), Norwegii, Chorwacji, Japonii.

¹²⁷ *Entrepreneurship in the EU and beyond...*, op. cit., s. 13.

Najniższy wskaźnik dotyczący braku myślenia o własnej działalności występuje w Chinach (dwa razy niższy niż w Polsce) i USA (1,5 razy niższy). Wysoki wskaźnik rezygnacji z rozpoczęcia własnej działalności w planach Polaków potwierdzają badania CBOS-u z 2010 r. Wynika z nich, że wielu Polaków nie brało tego nawet pod uwagę w planach życiowych (40%), nigdy o tym nie myślało (15%), bądź też myślało, ale się nie zdecydowało (11%). Są też osoby, które po porażce z własną firmą nie zamierzały zakładać następnej (3%). Te same badania pokazują, iż 18% Polaków było zdecydowanych na własną działalność, a 2% chciało w nieodległym okresie założyć swoją firmę bądź w czasie badania było w trakcie jej uruchamiania¹²⁸.

Wykres 4.13. Odsetek osób, które nigdy nie myślały o podjęciu własnej działalności gospodarczej (2009)



Źródło: *Entrepreneurship in the EU and beyond...*, op. cit., s. 46.

Można by się zastanowić, dlaczego spora część Polaków nie dąży do zajęcia się „prywatną inicjatywą” i nie podejmuje drogi własnych przedsięwzięć gospodarczych, a wybiera pracę najemną. Najważniejszymi przyczynami wymienianymi jako podstawa tych decyzji są: stabilny i regularny dochód oraz stałość zatrudnienia w przypadku pracy najemnej. Odpowiednio 44% i 41% respondentów w Polsce to wymienia te motywy. Jednocześnie są to przyczyny najczęściej wymieniane w większości krajów (wykres 4.14 A, B). Jako kolejne motywy pojawiają się: stałe godziny pracy i osłona socjalna. Taka hierarchia czynników wpływających na zatrudnianie się jako pracownika najemnego wynika z poczucia zagrożenia przed zmianami, zwłaszcza w pracy. Polacy wyżej cenią sobie

¹²⁸ M. Strzeszewski, *Polacy o prowadzeniu biznesu...*, op. cit., s. 8.

bezpieczeństwo, w tym ekonomiczne, nad chęcią samorealizacji, spełniania swoich planów, marzeń. Gdyby porównać społeczeństwo polskie do amerykańskiego, to widoczna jest duża różnica w oczekiwaniach co do stałości dochodu. Amerykanie nie wiążą równie silnie najemnego zatrudnienia z regularnymi dochodami (jedynie 14% wskazań – 3 razy mniej niż w Polsce!), podobnie stabilność zatrudnienia (21% wskazań – 2 razy mniej niż w Polsce). Wśród badanych krajów najbardziej wyróżniają się Węgry, których mieszkańcy wskazują głównie regularne i wysokie dochody jako przyczynę wyboru pracy najemnej, a nie własnej działalności gospodarczej.

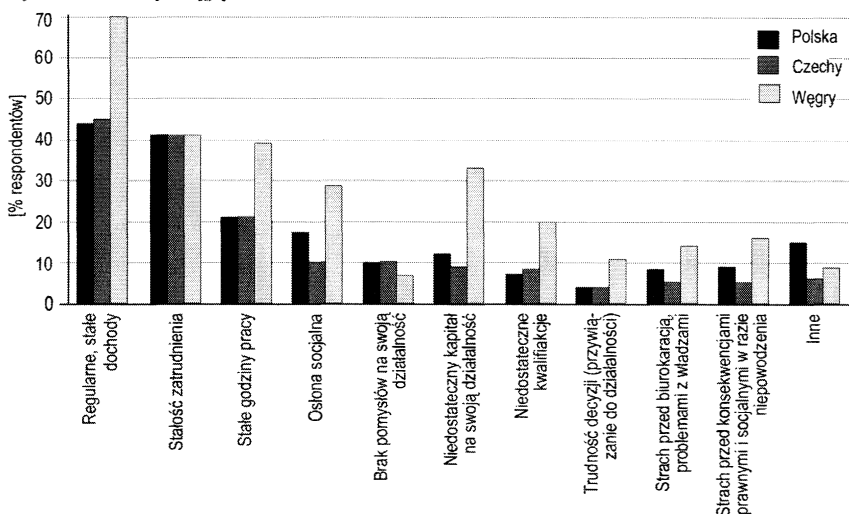
W systemach wartości ponad połowy Polaków zakorzeniona jest stałość i ciągłość zatrudnienia etatowego jako podstawowe wyznaczniki bezpieczeństwa ekonomicznego. Praca na swoim była długo traktowana jako gorsza, głównie ze względu na niepewność i nieciągłość dochodów. Przekonanie o tym było wynikiem działania instytucji od czasów poprzedniego systemu społeczno-gospodarczego. Własna działalność gospodarcza przed transformacją nie mogła mieć racji bytu, a jej przejawy były karane¹²⁹. Tymczasem obecnie w warunkach gospodarki rynkowej z logiki rynku wynika mobilność siły roboczej. Warunkiem sprawnej alokacji i realokacji zasobów jest ciągła zmiana, ruch, dostosowanie. Coraz większy zakres wolności gospodarczej otworzył drogę do ujawnienia się przedsiębiorczości tłumionej w ramach poprzedniego systemu. Powszechne przekonanie o konieczności znalezienia pracy najemnej stanowiłoby barierę we wzroście przedsiębiorczości.

Mobilność zasobów pracy jest wpisana w działanie rynków. Stałe długookresowe zatrudnienie całych zasobów siły roboczej (jak w poprzednim ustroju) byłoby z pewnością zbyt dużym usztywnieniem gospodarki. Uniemożliwiłoby to dostosowania na rynku pracy do zmieniających się potrzeb, wynikających ze zmian popytu na dobra finalne. Wydaje się, że spora grupa ludzi wykazuje przyzwyczajenie do stałej pracy etatowej, bo daje ona możliwość utrzymania w długim czasie strumienia zasilań finansowego gospodarstw domowych. Jednak dążenie do większych dochodów, chęć samorealizacji i działania na własną rękę wymaga rezygnacji z pracy najemnej.

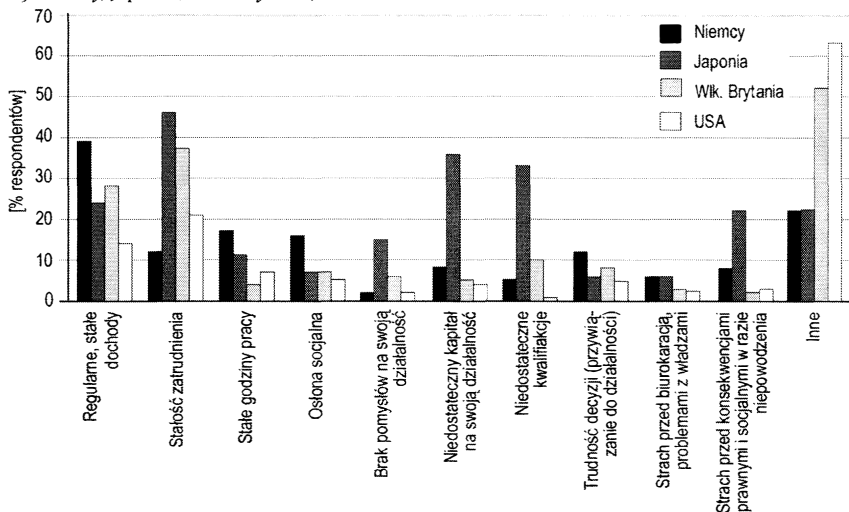
129 J. Winiecki, *Transformacja postkomunistyczna...*, op. cit., s. 204-205.

Wykres 4.14. Przyczyny wyboru pracy najemnej, a nie własnej działalności w Polsce i wybranych krajach (2009)

A) Polska, Czechy, Węgry



B) Niemcy, Japonia, Wlk. Brytania, USA

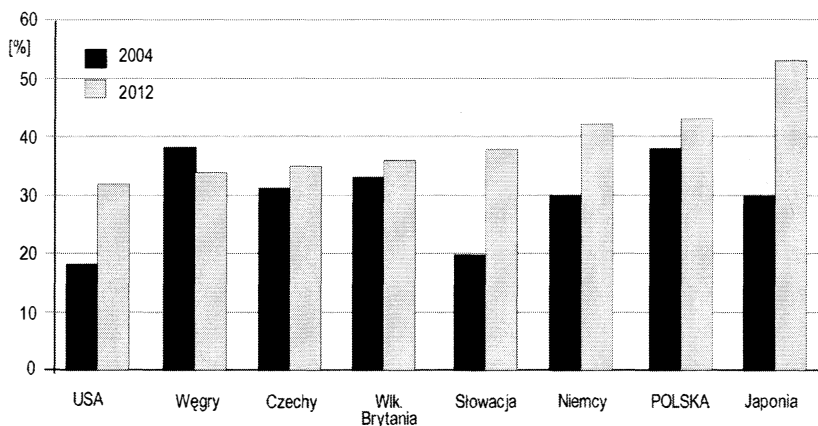


Źródło: *Entrepreneurship in the EU and beyond...*, op. cit, s. 18.

Wydaje się, że bezpieczeństwo ekonomiczne znajduje się wysoko w hierarchii wartości Polaków. Wielu z nich nie jest skłonnych podejmować pracy na własny rachunek, ponieważ obawia się utraty możliwości utrzymania siebie i rodziny. Niepokojące jest to, że mimo sporych zamierzeń w kwestii rozpoczęcia działalności, wielu mieszkańców Polski

powstrzymuje się z ich realizacją z powodu strachu przed niepowodzeniem (43%), (wykres 4.15). Mimo dostrzegania szans i rozważania możliwości podjęcia własnej działalności do realizacji takich planów często nie dochodzi. Jako przyczyny obaw przed rozpoczęciem działalności gospodarczej wiele osób wskazuje niepewność dochodów (52%), prawdopodobieństwo bankructwa (48%), ryzyko utraty własności (33%). Na kolejnych miejscach znajdują się: prawdopodobieństwo doznania osobistej porażki (21%), potrzeba poświęcenia znacznego czasu i energii (14%), niepewność zatrudnienia (10%)¹³⁰. Wśród porównywanych krajów najwyższy odsetek osób, którym strach nie pozwala na zajęcie się działalnością gospodarczą, jest Japonia¹³¹. Zauważalne jest też, że w ciągu 8 lat (2004–2012) we wszystkich badanych krajach (poza Węgrami) udział takich osób powiększył się. U źródeł tego procesu z pewnością należy wskazać pogorszenie koniunktury gospodarczej i nasilające się w obliczu tego nastroje pesymistyczne, co do szans na powodzenie „biznesu”.

Wykres 4.15. Odsetek osób (18–64 lata) obawiających się rozpoczęcia działalności gospodarczej w Polsce i wybranych krajach* w latach 2004 i 2012



* Czechy 2006 i 2011 r., Słowacja bez 2004 r.

Źródło: *Global Entrepreneurship Monitor, 2012*; baza danych: <http://www.gemconsortium.org/key-indicators> [dostęp: 23.03.2013].

Jak oceniają analitycy raportu GEM 2011, poziom przedsiębiorczości w Polsce nie ma tendencji do silnych zmian w okresie ostatnich kilku lat.

¹³⁰ W badaniu można było zakreślić więcej niż jedną przyczynę. Wynik obejmuje dwa pierwsze wskazania; *Entrepreneurship in the EU and beyond...*, op. cit., s. 72.

¹³¹ Jeszcze 2 lata wcześniej odsetek ten wynosił 33% (2010).

Profil polskiej przedsiębiorczości charakteryzuje raczej niewysoka skala zauważalnych okazji do rozpoczęcia działalności gospodarczej¹³², wysoki wskaźnik strachu przed porażką oraz niski odsetek osób, które w ostatnim czasie założyły firmy w porównaniu do innych krajów¹³³.

Wysoki odsetek osób, które boją się podjąć wyzwania i rozpocząć pracę na własny rachunek, wskazuje po części na zachowawczość Polaków w kwestii wyboru formy zatrudnienia oraz stosunkowo niewielką skłonność do ponoszenia ryzyka. W systemach wartości Polaków silnie zakorzenione są wartości tradycyjne. Przy podejmowaniu decyzji często wyraża się to w odwoływaniu do utartych sposobów postępowania oraz w silnych więziach opartych na relacjach rodzinnych czy na tzw. znajomościach. Tradycyjne sposoby myślenia łączą się też z wysokim przywiązaniem do religii. Wskaźnik wykorzystywany przez R. Ingleharta i Ch. Welzela do oceny wartości tradycyjnych jest powiązany z oceną wartości racjonalno-świeckich. Wzrost jednych wartości oznacza automatycznie spadek drugich. Stosunkowo wysoka ranga nadawana wartościom tradycyjnym w Polsce oznacza niski udział wartości racjonalnych. Tworzy to odmienny obraz polskiego społeczeństwa w stosunku do innych krajów transformujących się czy wysoko rozwiniętych, gdzie wartości racjonalne ujawniają się z dużo większą intensywnością (wykres 4.16).

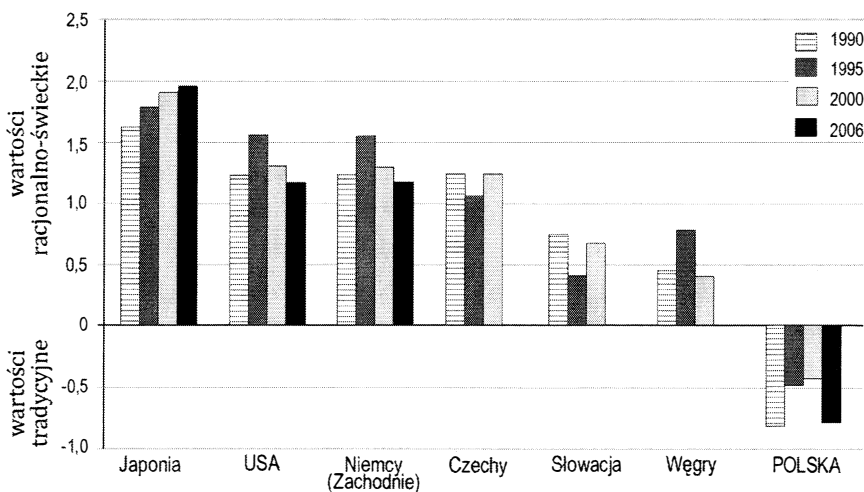
Wysoki wskaźnik wartości tradycyjnych opisuje społeczeństwa wykazujące silne poszanowanie sprawdzonych wzorców postępowania, kierujące się tradycją, wysoko ceniące rodzinę i posłuszeństwo, niechętnie przyjmujące nowości, odmienności. Społeczeństwo o wysokiej zachowawczości wynikającej z dominacji wartości tradycyjnych z oporem akceptuje zmiany we wszelkich aspektach działalności. Postęp w takiej gospodarce nie jest intensywny. Przedsiębiorcy jako inicjatorzy zmian są postrzegani jako burzyciele odwiecznego porządku. Wraz ze spadkiem rangi wskaźników zachowawczości, a jednocześnie wzrostem racjonalno-świeckich w systemach wartości, społeczeństwo

132 Raport GEM podaje, że 20% Polaków w wieku 18-64 lat w 2012 r. dostrzeżało możliwości rozpoczęcia działalności gospodarczej. Dla porównania w Czechach takich osób było 24% (2011r.), w Wielkiej Brytanii 33%, w Niemczech 36%, w USA 43%, ale na przykład na Węgrzech było ich 11%, a na Słowacji 18%. *Global Entrepreneurship Monitor, 2012*; baza danych: <http://www.gemconsortium.org/key-indicators> [dostęp: 23.03.2013].

133 N. Bosma, S. Wennekers, J. E. Amorós, *Global Entrepreneurship Monitor 2011, Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees across the Globe*, GEM 2012; <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2200> [dostęp: 23.03.2013].

w coraz większym stopniu otwiera się na nowości, zmiany, odmienność i różnorodność. Wówczas przedsiębiorca jest traktowany jako „normalny” zawód – przyczyniający się do kreowania wartości i dobrobytu, a nie tylko własnych korzyści. Wzrost siły wartości racjonalno-świeckich uwypukla indywidualizm, niezależność w działaniach, pluralizm poglądów i sposobów działania, akceptację zmienności i ryzyka¹³⁴.

Wykres 4.16. Wartości tradycyjne i racjonalno-świeckie* w Polsce i wybranych krajach w latach 1990–2006



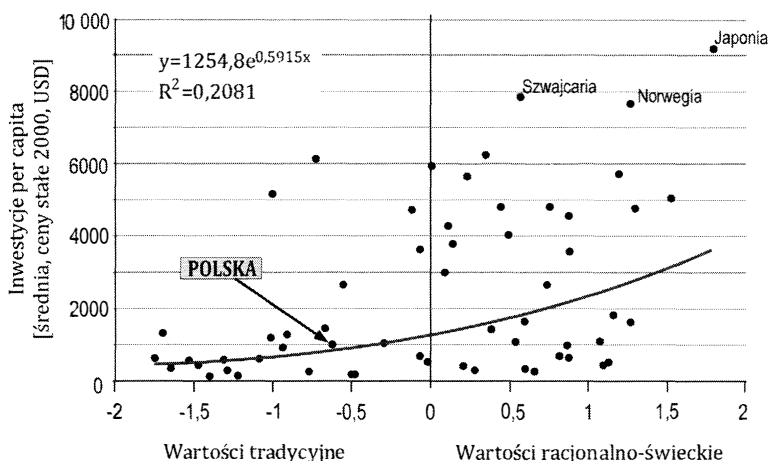
* wzrost wskaźnika oznacza nasilenie wartości racjonalno-świeckich oraz spadek rangi nadawanej wartościom tradycyjnym.

Źródło: załącznik do: R. F. Inglehart, Ch. Welzel, *The WVS Cultural...*, op. cit., http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/article_base_54 [dostęp: 23.02.2013].

Intensyfikacja postaw opartych na racjonalizmie, liberalizmie myśli i działań wpływa jednak bardzo słabo na rozmiary inwestycji. Co prawda, wskaźnik ten i rozmiary inwestycji per capita zmieniają się w tym samym kierunku, jednak wskaźnik wartości tradycyjnych/racjonalnych należy uznać za nieistotny w wyjaśnianiu rozmiarów tworzonego kapitału (wykres 4.17). Podobnie niski jest wskaźnik determinacji wskazujący na siłę współzależności między badanymi wskaźnikami a poziomem PKB per capita ($R^2=0,1618$).

¹³⁴ R. F. Inglehart, *Mapping Global Values*, op. cit, s. 118-119.

Wykres 4.17. Wartości tradycyjne i racjonalno-świeckie a poziom inwestycji per capita w latach 1991–2011*



* dane z 60 krajów świata, wskaźnik wartości przetrwania/samoekspresji 1990–2006 (dla krajów, które miały przynajmniej dwa pomiary).

Źródło: obliczenia własne na podstawie: załącznik do: R. F. Inglehart, Ch. Welzel, *The WVS Cultural...*, op. cit.; *World DataBank (Beta)*... [dostęp: 10.04.2013].

Tabela 4.6. Postawy, percepcja i uwarunkowania kulturowe przedsiębiorczości w krajach Grupy Wyszehradzkiej w 2011 r. [%]

Zmienne kulturowe przedsiębiorczości	Polska	Czechy	Słowacja	Węgry
Intencje przedsiębiorcze	26,94	14,62	24,43	21,9
Rozpoznawanie szansy	33,1	23,9	23,08	14,22
Zdolności przedsiębiorcze	51,99	39,22	52,92	39,98
Strach przed porażką	54,05	39,84	44,76	44,54
Przedsiębiorczość jako dobra ścieżka kariery	72,87	(.)	54,55	53,75
Wysoki status przedsiębiorczości	64,44	48,66	64,43	78,23
Przedsiębiorczość w mediach	57,97	(.)	55,11	33,76

(.) – brak danych.

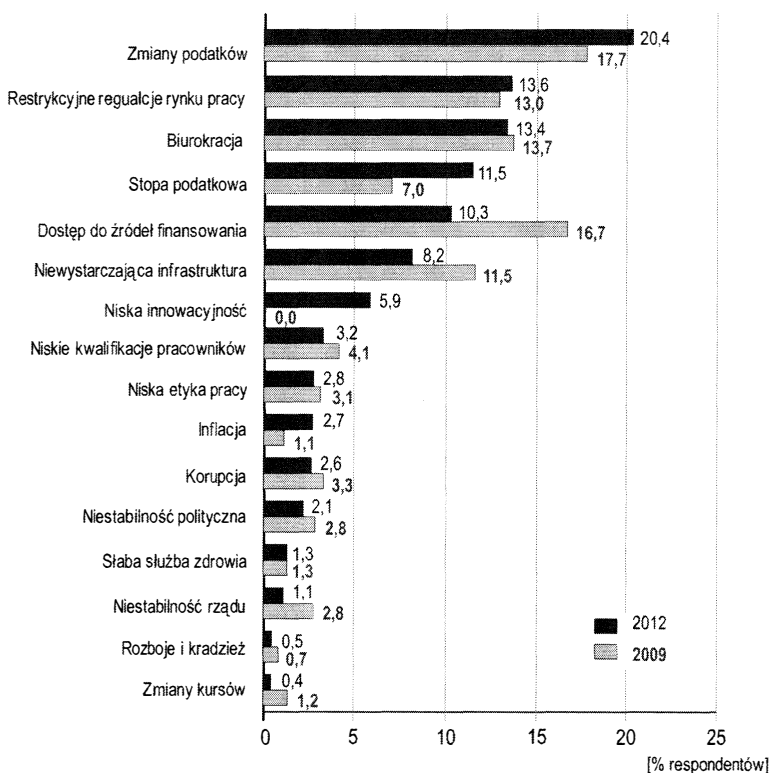
Źródło: *Global Entrepreneurship Monitor. Polska 2012*, PARP, UE w Katowicach, Warszawa 2012, s. 20.

W porównaniu do krajów wysoko rozwiniętych w Polsce zauważalne jest niezbyt pozytywne nastawienie większości społeczeństwa do przedsiębiorczości i przedsiębiorców (aneks, załącznik 7). Prawie 18% Polaków jest nastawionych raczej negatywnie do przedsiębiorczości¹³⁵. W porównaniu np. do Stanów Zjednoczonych pozytywnych ocen jest dwukrotnie

¹³⁵ *Entrepreneurship in the EU and beyond...*, op. cit., s. 163.

mniej. Poza tym wielu Polaków traktuje przedsiębiorców jako wykorzystujących pracę innych i myślących tylko o zasobności swojego portfela. W dłuższej perspektywie widoczna jest jednak zmiana w kierunku coraz korzystniejszego obrazu przedsiębiorców w świadomości społecznej¹³⁶. Badania GEM z 2011 r. wskazują, że Polacy uważają w większości (ponad 72%), że zostanie przedsiębiorcą otwiera możliwość zrobienia kariery i osiągnięcia wysokiego statusu w społeczeństwie. W porównaniu do innych krajów transformujących się wiele wyznaczników przedsiębiorczości w Polsce wydaje się dość wysokich (tabela 4.6.)

Wykres 4.18. Bariery działalności gospodarczej w Polsce*



* Respondenci nadawali poszczególnym barierom rangi od 1 (największa bariera) do 5 (najmniejsza). Wynik był ważony zgodnie z tymi ocenami.

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, WEF, Geneva, Switzerland 2009, s. 258; *The Global Competitiveness Report 2012–2013*, WEF, Geneva, Switzerland 2012, s. 294.

¹³⁶ K. Baćłowski, M. Koczerga, P. Zbierowski, *Studium przedsiębiorczości w Polsce w 2004 roku*, Raport GEM, FE Bachalski, AE w Katowicach, Poznań 2005, s. 58.

Rozpoznając uwarunkowania kulturowe przedsiębiorczości można wykazać przewagę w ocenie intencji przedsiębiorczych oraz w rozpoznawaniu szans na zaistnienie w „biznesie”. Prywatna działalność gospodarcza jest wysoko oceniana jako dobra ścieżka awansu. Przedsiębiorczość jest też stosunkowo dobrze pokazywana w środkach masowego przekazu. Polacy jednak bardziej niż inne społeczeństwa Grupy Wyszehradzkiej boją się niepowodzeń we własnej działalności gospodarczej. Należy więc traktować te obawy jako jedną z silnych barier kulturowych, które utrudniają osiągnięcie wysokiej dynamiki przedsiębiorczości.

Można wskazać też inne przeszkody stojące na drodze przedsiębiorczości. Osoby zajmujące się własną „inicjatywą” gospodarczą wymieniają szereg czynników, które utrudniają bądź uniemożliwiają im prowadzenie działalności. Wśród tych barier znajduje się najczęściej uwarunkowań o charakterze instytucjonalnym (wykres 4.18). Bariery takie jak zmienny system podatkowy, niesprawność regulatorów i biurokracja uległy nawet wzmocnieniu w latach 2009–2012. Z jednej strony, ograniczenia wskazywane przez przedsiębiorców są wynikiem niesprawności instytucji formalnych (np. zmiany podatków, regulacje rynku pracy, biurokracja, wysokość stóp podatkowych, dostęp do źródeł finansowania). Bariery formalne są najsilniej odczuwane przez respondentów. Z drugiej strony, również instytucje nieformalne mogą być hamulcem utrudniającym rozpoczynanie własnej działalności, a także osiągnięcie wysokiej skali obrotów i efektywności przez jednostki przedsiębiorcze. Wśród barier przedsiębiorcy wymieniają np. niską etykę pracy, korupcję, kradzieże i rozboje. Istnienie takich jest po części reakcją na nieefektywne działanie formalnych instytucji.

Rozdział 5

PRAWA WŁASNOŚCI A A TWORZENIE KAPITAŁU

Prawa własności kształtują oczekiwania ludzi.
Harold Demsetz, *Toward a Theory
of Property Rights*

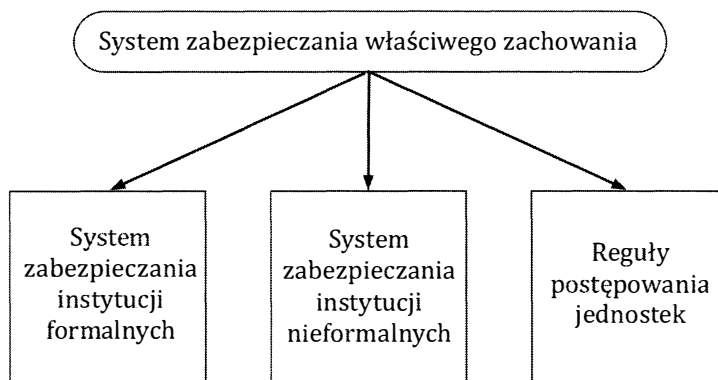
5.1. PORZĄDEK PRAWNY W SYSTEMIE INSTYTUCJONALNYM GOSPODARKI

Układ instytucjonalny jest siecią wielostronnie powiązanych elementów – instytucji, których istnienie umożliwia gospodarce budowanie ładu ekonomicznego. Wydaje się, że najistotniejszą rolą, jaką pełni ten system, jest porządkowanie relacji międzyludzkich, co sprawia, że działania jednostek czy grup stają się do pewnego stopnia przewidywalne. Ogranicza to ryzyko związane z takim postępowaniem ludzi, które byłoby wbrew istniejącym „zasadom gry”¹. Jak przedstawiono w rozdziale drugim, instytucje oddziałują wielostronnie na decyzje ekonomiczne. Z jednej strony, pobudzają ludzi ku działaniom, w efekcie których następuje ekspansja ilościowa i efektywnościowa podmiotów. Są one w stanie osiągać lepsze wyniki komercyjne, generować większe dochody, zaś konsumenci osiągać wyższą użyteczność. Z drugiej strony jednak, instytucje powstrzymują przed takimi zachowaniami, które nie są zgodne z powszechnie przyjętymi zasadami (pisanymi czy niepisanymi). Może ograniczać to pole działania podmiotów w gospodarce, eliminując pewne obszary aktywności, które w innych warunkach (bez tych ograniczeń) umożliwiałyby osiągnięcie dużych zysków. Ujawniają się tu tzw.

1 D. C. North, *The Role of Institutions in Economic Development*, UNECE Discussion Paper Series nr 2, 2003, s. 2.

kryteria pozaekonomiczne, które stają się barierą w kreowaniu korzyści komercyjnych. Innymi słowy działanie modelowego *homo oeconomicus* w efekcie wpływu instytucji staje się obwarowane swoistym przymusem „właściwego zachowania”. Instytucje stają się zabezpieczeniem przed niepożądanymi zachowaniami. Mechanizm właściwego zachowania jest efektem bezpośredniego bądź pośredniego koordynowania działań ludzi przez instytucje o różnym charakterze (schemat 5.1). Instytucje formalne i nieformalne ograniczają zachowania niepożądane, a tym samym stanowią zabezpieczenie przed nimi. Podejmowanie decyzji zależy też od własnych zwyczajów, które są samoogzekwawalne².

Schemat 5.1. Mechanizm właściwego zachowania według D. C. Northa



Źródło: opracowanie na podstawie: D. C. North, *Institutions, Ideology...*, op. cit., s. 480-481.

Niejednorodne bodźce generowane przez układ instytucjonalny wynikają z tego, że nie jest on tworem jednolitym. Różne instytucje działają w odmienny sposób, mają zdywersyfikowany charakter i inaczej wpływają na działania ludzi. Co więcej, jedna i ta sama instytucja może w różnych uwarunkowaniach działać odmiennie, z różną siłą i nawet kierunkiem. Może sprzyjać wzrostowi gospodarczemu bądź go hamować, zależy to od tego, czy obok niej występują inne instytucje warunkujące funkcjonalność tej pierwszej³. Może również pojawiać się efekt synergiczny – wspólne działanie tych niejednorodnych części może generować impulsy sprzyjające/bądź nie działaniom gospodarczym. Instytucje mogą być względem siebie substytucyjne, ale też i komplementarne.

2 D. C. North., *Institutions, Ideology...*, op. cit., s. 480-481.

3 F. Fukuyama, *Budowanie państwa...*, op. cit., s. 40.

Instytucje porządku prawnego są elementem większego układu znajdującego się w otoczeniu jednostek czy grup ludzi (schemat 5.2). Kształtują je zasady utrwalone w społeczeństwie, będące wynikiem długookresowego ewoluowania, rozwijania czy dostosowywania do bieżących warunków funkcjonowania jednostek. Fundamentalne zasady wynikające z życia społecznego, formowane poprzez tradycję, ale też doświadczane, stoją u podstaw każdego porządku prawnego.

Schemat 5.2. Trzy poziomy instytucji



Źródło: S. Borner, F. Bodmer, M. Kobler, *Institutional Efficiency and its Determinants. The Role of Political Factors in Economic Growth*, Development Centre Studies OECD, Paris 2004, s. 30.

Zbiór formalnych zasad spisanych w aktach prawnych stanowi o przymusie zewnętrznym, który kształtuje wieloaspektowe relacje między podmiotami. Wpływa też na tworzenie się własnych systemów wartości jednostek. Każdy człowiek w efekcie percepcji otoczenia i zasad w nim panujących kształtuje własny ład mentalny, który związany jest w sposób bliższy bądź dalszy z normami zewnętrznymi. W zależności od własnych doświadczeń, ale też skłonności do oportunistu, ludzie postępują zgodnie z własnymi przekonaniami, niekoniecznie zgodnie z porządkiem narzuconym zewnętrznym.

Pojawienie się sformalizowanych rozwiązań w układzie instytucjonalnym wynika głównie z istnienia państwa jako podmiotu władzy nadrzędnej wobec obywateli. Również inne organizacje (np. przedsiębiorstwa) tworzą procedury, regulaminy, do których określone grupy osób muszą się stosować. Instytucje formalne łączone są jednak najczęściej z organizacją państwa i jego agendami. Kategoria ta jest zwykle rozumiana jako zasady ucieleśnione w formalnych strukturach, takich jak konstytucja, systemy praw własności, organizacje polityczne. Stosowanie tych

zasad wymuszane jest przez oficjalne publiczne podmioty (sądy, policję, administrację)⁴. Państwo przez tworzenie norm prawnych organizuje życie społeczne i gospodarcze. Prawo w swojej istocie ogranicza możliwości działania jednostek, podmiotów, grup. Jednak to ograniczenie jest też źródłem wolności⁵. Regulacje prawne pozostawiają przestrzeń, w której działalność ludzi może odbywać się swobodnie, bez przeszkód. Umożliwiają tym samym osiągnięcie swoistej harmonii społecznej. Normy zawarte w kodeksach prawnych rozstrzygają o nielegalności określonych działań. Jednak wszystko, co nie jest zakazane, jest dozwolone⁶.

Zasady formalne nie byłyby nic warte, gdyby nie istniała odpowiednia kontrola ich przestrzegania. Państwo egzekwuje stosowanie ustanowionych reguł poprzez rozbudowany aparat przymusu (wymiar sprawiedliwości, administracja państwowa). Sankcje muszą być odpowiednio dobrane, aby wywołać pożądany efekt. Powinny sprawić adekwatną przykrość temu, kto nie przestrzega norm zawartych w przepisach prawnych. Z drugiej strony, „dobre prawo” to takie, które nie ogranicza nadmiernie wolności człowieka, nie zastępuje wyborów o charakterze moralnym⁷.

Instytucje formalne kreują ogólne warunki, w których funkcjonują podmioty gospodarcze. Efektywność działania instytucji formalnych uzależniona jest od istnienia odpowiednich instytucji nieformalnych, które stają się cichym wsparciem tych pierwszych. Formalne są budowane na nieformalnych, istniejących wcześniej i kształtujących się dłużej w efekcie procesów ewolucyjnych. Zanim zasady nieformalne zostają usankcjonowane, są dzięki długoletniej praktyce wykorzystywane, sprawdzane, doświadczane. Ich istnienie i porządkowy charakter umożliwiają obniżenie kosztów podejmowania decyzji, negocjacji i zawierania umów. Obniżają również koszty materialne i niematerialne działań gospodarczych. Są jednak przypadki, kiedy instytucje formalne

4 J. Jütting, D. Drechsler, S. Bartsch, I. de Soysa, *Informal Institutions...*, op. cit., s. 31.

5 Reguły ustanawiane przez państwo jako organizację zwiększają zakres możliwości realizacji celów jednostek. Ograniczają skalę potencjalnych konfliktów. „Fakt zorganizowania się ludzi w państwo gwarantuje najpierw zidentyfikowanie, a następnie realizację celu i istoty postępu społecznego; wyswobodzenia ludzi od wszelkiego zniewolenia i zależności (od sił natury i sił społecznych) oraz zapewnienia pełnego i harmonijnego rozwoju jednostki”. W. Lubaszyc, *Ewolucja państwa jako politycznej instytucji społecznej*, LIBER, Warszawa 2010, s. 17.

6 Pewne możliwości pozostawia oczywiście interpretacja prawa.

7 D. Kielczewski, *Prawo jako instytucja*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2010, nr 2 (46), s. 55.

są implantowane z zewnątrz, w celu przyspieszenia zmian pożądaných w danej gospodarce i społeczeństwie. Przykładem jest proces transformacji w Polsce. W efekcie przeszczepu rozwiązań formalnych działających sprawnie w innych krajach następowała przemiana w instytucjach nieformalnych. Mimo że instytucje formalne nie były w tym przypadku zupełnie niezgodne z nieformalnymi składnikami układu instytucji, to jednak z całą pewnością przyspieszyły ewolucję systemów wartości i sposobów postępowania zakorzenionych w umysłach ludzi.

Badając kreowanie instytucji można zauważyć pewną dwoistość. „Dualizm instytucji, jako tworzywa ustrojowego, jest określony przez napięcie między poziomem koordynacji a poziomem indywidualnych strategii”⁸. Zmiana systemu instytucji wymaga dopasowania do siebie obu tych poziomów. Decyzje jednostek opierają się na percepcji indywidualnej otoczenia i oczekiwaniach dotyczących przyszłości. Nie zawsze są zgodne z akceptowanymi społecznie instytucjami. Nie wszyscy postępują zgodnie z oczekiwaniami innych członków społeczeństwa. Jeśli jednak będą systematycznie powtarzane i przynosić będą korzyści, to z czasem również inne jednostki mogą wybierać podobne kierunki działań. Postępowanie według takiego wzorca stanie się ogólną regułą, której stosowanie pozwałać będzie na osiągnięcie wspólnych korzyści. Te praktyki mogą stać się usankcjonowane. Należy pamiętać o tym, że decyzje aktorów gospodarki są modyfikowane, kiedy w formalnych instytucjach następuje zmiana w przeciwnym kierunku niż oczekiwania społeczne. „Gra o instytucje nie jest jednak prostą, dwustronną grą między „politykami” i „pozostałymi” aktorami”⁹.

Brak dobrego, skutecznego prawa czy innych rozwiązań formalnych sprawia, że to instytucje niesformalizowane w dominującym stopniu wpływają na zachowania i działania ludzi. Max Weber pisał, że na całym świecie, z wyjątkiem Europy, w Chin, Indii i świata islamskiego, brakuje przedsiębiorstw kapitalistycznych i racjonalnego prawa. Sprawia to, że nieformalne rozwiązania wygrywają z prawem stanowionym. Warunkiem rozwoju gospodarczego jest istnienie przedsiębiorstw skierowanych na realizację celów komercyjnych. Jest to możliwe jedynie w warunkach odpowiedniej konstrukcji systemu prawnego, który strzeże fundamentalnych podstaw porządku rynkowego: wolności osobistej,

8 M. Fedorowicz, *Różnorodność kapitalizmu...*, op. cit., s. 131.

9 Ibidem, s. 147.

wolności gospodarczej i własności prywatnej¹⁰. Należy dodać, że pojedyncze działania nie dają skutecznych rezultatów. Niezbędne jest działanie kompleksowe, w wielu przekrojach, aby zmiany instytucjonalne przynosiły efekt w postaci osiągnięcia wysokiego tempa tworzenia kapitału, podnoszenia i utrwalania wysokiego wzrostu gospodarczego. Reformy instytucjonalne powinny być wprowadzane komplementarnie, powinny dotyczyć zasad ekonomicznych i politycznych, ponieważ wzajemnie się wzmacniają¹¹.

Koszt działania całego systemu gospodarczego wzrasta bądź obniża się zależnie od stopnia praworządności¹². Efektywne działanie rynków jest uwarunkowane istnieniem sprawnych instytucji, czyli takich, które zapewniają niskie koszty pomiaru oraz skuteczne egzekwowanie umów. Umożliwienie tego nie jest takie proste, jak się wydaje – potrzeba właściwego systemu prawnego, działającego jako bezstronna, niezawisła i sprawna organizacja. Niezbędne jest stworzenie sankcji, które byłyby wykonalne i odpowiednie do przewinień. Bardzo ważne jest również tworzenie i promowanie wzorców – standardów uczciwych i prawych zachowań, które byłyby przejmowane przez członków społeczeństwa¹³. Budowanie systemu instytucjonalnego, który miałby być solidną podstawą gospodarki rynkowej, nie jest zajęciem łatwym i wymaga czasu. Nie istnieje uniwersalny wzorzec, który można byłoby przyłożyć do każdego kraju i zastosować. Co więcej, kreatorzy nowego systemu tworzą świat instytucji nie posiadając pełnej wiedzy o możliwych rozwiązaniach, które mogłyby być zastosowane w danym miejscu i czasie oraz które byłyby najskuteczniejsze. Działają w obliczu niepewności, co do reakcji społeczeństwa na zmiany, w tym stopnia ich akceptacji. Poza tym zamierzenia budowniczych instytucji mogą być jak najbardziej słuszne, jednak z realizacją może być już gorzej. Kto inny bowiem wdraża rozwiązania, a kto inny tworzy plany rozwiązań formalnych. Organizacje i jednostki

10 H.-J. Wagener, *Why Europe? On comparative long-term growth*, „The European Journal of Comparative Economics” 2009, t. 6, nr 2, s. 301.

11 W. Kwaśnicki, *Wolności gospodarcze – jak pozostaliśmy w tyle za większością „nowej Europy”*, Konferencja Naukowa „Dlaczego inne kraje nas przeganiają? Instytucjonalne zniekształcenia polskiej gospodarki”, Warszawa, 6.12.2005 r., s. 4; <http://prawo.uni.wroc.pl/~kwasnicki/todownload/Wolnosc%20gospodarcza.pdf> [dostęp: 10.02.2013].

12 D. Kuder, *Kontrowersje wokół instytucji państwa oraz zakresu i skuteczności interwencji*, [w:] *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania gospodarki*, (red.) T. Bernat, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2009, s. 22.

13 D. C. North, *Institutions, Ideology, and Economic...*, op. cit., s. 479, 481.

wdrażające i egzekwujące nowe przepisy kierując się swoim interesem mogą doprowadzić do osiągnięcia innego niż pierwotnie zamierzonego efektu¹⁴.

Instytucje ekonomiczne powinny być wspierane odpowiednimi regulacjami politycznymi. Niesprawność tych drugich odbija się na występowaniu różnych niepożądanych zjawisk w gospodarce i społeczeństwie. Jednym z przejawów nieefektywnego działania instytucji formalnych jest tworzenie się nieformalnych odpowiedników. Można wskazać np. na system zamówień publicznych, który ciągle jest w gospodarce polskiej obszarem sporów. Ograniczenia budżetowe sprawiają, że konkurencja w pozyskaniu zamówień jest duża. Stwarza to pokusę do szukania mniej legalnej drogi pozyskania akceptacji ze strony władz (korupcja, lobbings). Instytucje polityczne i ekonomiczne mają tendencję to zmiany w tym samym kierunku. Wprowadzenie nowych instytucji, ich modernizacja, bez zmiany innych nie ma sensu, gdyż w dłuższym czasie efekt z całą pewnością nie będzie zadowalający, a zmiany pierwotnie przyczynią się raczej do porażki¹⁵.

Sprawność instytucji formalnych wpływa na rozmiary korzyści osiąganych przez jednostki i grupy z ich działalności. Im sprawniej działają, tym bardziej gospodarka jest w stanie rozwijać się dynamicznie, umożliwiając społeczeństwu osiągnięcie coraz większego dobrobytu. Wpływają również na obniżanie kosztów społecznych wzrostu dochodów. Jeśli instytucje nie generują skutecznych bodźców na rzecz rozwoju, niezbędne są zmiany w ich układzie. Przeobrażenia układu instytucji formalnych nie są ani łatwe, ani krótkotrwałe. Mają one charakter spetryfikowany i każda zmiana oznacza wzrost bądź spadek korzyści osiąganych przez różne grupy społeczne. Sprawność wykorzystywanych rozwiązań formalnych może być weryfikowana np. przez wybory w ustroju demokratycznym i akceptację społeczną proponowanych przez kandydatów zmian.

Państwo nie jest w stanie osiągać swoich celów w sposób pełny, choćby były one jak najbardziej słuszne i pożądane. Na drodze ich realizacji pojawiają się bariery ze strony innych organizacji politycznych i społecznych. Instytucje nieformalne mogą stać również w sprzeczności z for-

14 J. Platje, *Bodźce i koszty transakcyjne...*, op. cit., s. 139.

15 R. S. Sobel, Ch. J. Coyne, *Cointegrating Institutions: The Time-Series Properties of Country Institutional Measures*, Working Paper 10-14, Department of Economic West Virginia University 2010, s. 4.

malnymi. Mogą pojawiać się grupy nacisku, broniące swoich interesów. Ich istnienie stanowi niejako przeciwwagę dla władzy państwowej. Narastający konflikt interesów wymaga z czasem rozwiązań, w trakcie których dochodzi do pojawienia się nowych uregulowań formalnych. Celem zmian w układzie instytucjonalnym powinna być spójność wszystkich jego elementów. Wynika więc z tego, że instytucje są kreowane nie zawsze po to, aby zapewniały najwyższą społeczną efektywność, ale po to aby dobrze służyć interesom grup¹⁶.

Poszukując rozwiązań instytucjonalnych, które mogłyby działać jak akcelerator dobrobytu, należy wskazać porządek prawny. Mieści się on wśród instytucji, które wydają się mieć zasadnicze znaczenie dla dynamiki tworzenia kapitału i aktywności gospodarczej (tabela 5.1). Kształtowanie ładu sprzyjającego rozwojowi podmiotów i całej gospodarki jest efektem działania wielu instytucji o charakterze ekonomicznym, politycznym i prawnym. Istnienie i współdziałanie adekwatnych instytucji umożliwia osiągnięcie zrównoważonego wzrostu gospodarczego.

Tabela 5.1. Porządek społeczny wspierający aktywność gospodarczą

Instytucje ekonomiczne	Instytucje polityczne	Instytucje prawne
Własność prywatna (dobrze zdefiniowana, egzekwowalna, swoboda zawierania umów). Rynki kapitałowe. Wolny handel. Niskie bariery wejścia i wyjścia.	Kontrola i równowaga. Federalizm (fiskalny i monetarny). Odpowiedzialność. Przejrzystość.	Przepisy prawne (uniwersalność, stabilność, przewidywalność, niezależność sądownictwa). Funkcjonalne i sprawne sądy.

Źródło: Ch. J. Coyne, P. T. Leeson, *The Plight of Underdeveloped Countries*, „Cato Journal” 2004, t. 24, nr 3, s. 238.

W działaniach rządu skierowanych na promowanie wzrostu gospodarczego mieści się czuwanie nad przestrzeganiem praw własności, swobodą gospodarczą, podejmowaniem aktywności o charakterze bieżącym. Ważna jest też ciągłość i stabilność takiej polityki. Przejawem takich działań jest przekazywanie wiarygodnych gwarancji, że taka polityka będzie prowadzona również w przyszłości. Ważne jest

16 S. Borner, F. Bodmer, M. Kobler, *Institutional Efficiency...*, op. cit., s. 37.

uruchamianie instrumentów nakierowanych na samoczynne mechanizmy rynkowe¹⁷. Od wczesnych lat dziewięćdziesiątych XX wieku wśród ekonomistów panowało dość powszechne przekonanie, że rynki zdążają ku samoregulacji, a instytucje samoczynnie dostosują się do tych zmian (choć nie było dokładnie określone w jaki sposób)¹⁸. Rzeczywistość nie jest jednak tak prosta. Po pierwsze, zmiany instytucjonalne zachodzą w zdecydowanie długich okresach, a ludzie chcą wzrostu korzyści, poprawy warunków życia znacznie szybciej. Po drugie, jednostki i grupy nie muszą wiedzieć, co jest dla nich najlepsze. „Nawet dobre instytucje nie zawsze generują popyt na siebie”¹⁹. Przeorganizowanie systemu instytucji jest zadaniem wysoce ryzykownym, gdyż ludzie zawsze działają w obliczu barier informacyjnych²⁰. Istnieje trudność oceny różnych rodzajów instytucji pod kątem ich sprawności działania oraz korzyści, jakie przynoszą. Trudno jest porównywać jakość instytucji funkcjonujących obok siebie, a co dopiero, kiedy porównanie miałoby dotyczyć instytucji działających w danym czasie i takich, które mogłyby potencjalnie zastąpić istniejące rozwiązania.

Danym zakorzenionym instytucjom nieformalnym towarzyszyć mogą różne instytucje formalne. Instytucje mają charakter do pewnego stopnia komplementarny, gdy normy formalne budowane są na solidnej, sprzyjającej ładowi bazie reguł nieformalnych. Często jednak zdarzają się przypadki odstępstw. Obserwowane jest zastępowanie jednych przez drugie w oddziaływaniu na człowieka. Chodzi szczególnie o taki obszar, w którym występują niesprawne rodzaje instytucji osłabiające dynamikę gospodarki. Pojawiają się tam nowe rozwiązania, które mogą działać skuteczniej – zwykle początkowo w interesie niewielkich grup ludzi, a później całego społeczeństwa. Struktura instytucji bazowych powinna być kompletna, aby wykształcony został porządek sprzyjający aktywności gospodarczej²¹. Odpowiedni układ instytucjonalny jest

17 J. D. Gwartney, R. G. Holcombe, R. A. Lawson, *Economic Freedom, Institutional Quality, And Cross-Country Differences In Income And Growth*, „Cato Journal” 2004, t. 24, nr 3, s. 206.

18 F. Fukuyama, *Budowanie państwa...*, op. cit., s. 30.

19 Ibidem, s. 48.

20 M. G. Woźniak, *Gospodarka Polski 1990–2011. Transformacja. Modernizacja. Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, t. 1, *Transformacja*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 19.

21 P. J. Boettke, Ch. J. Coyne., *Context Matters: Institutions and Entrepreneurship*, „Foundations and Trends in Entrepreneurship” 2009, t. 5, nr 3, s. 102-109.

niezbędny do dynamizacji skłonności do inwestowania, oszczędzania czy szerzej działalności gospodarczej. Jest też warunkiem sprzyjającym innowacyjności. Tylko w obliczu dopasowanego do specyfiki danego obszaru systemu instytucji może być dynamicznie kreowana wiedza i nowe rozwiązania techniczne, będzie następować dyfuzja zmian technicznych w gospodarce.

Układ instytucjonalny w Polsce przeszedł gruntowną przemianę. Transformacja systemowa diametralnie przekształciła mechanizm funkcjonowania gospodarki przez wprowadzenie nowych struktur formalnych, sposobów zarządzania, kierowania, planowania. Oczywiście przesłanką zmiany był niedowład poprzedniego systemu, który nie generował skutecznych bodźców ekonomicznych. W takich warunkach niemożliwe stało się normalne funkcjonowanie gospodarki. Wyczerpały się źródła wzrostu i rozwoju gospodarki. W obliczu destrukcyjnego wpływu poprzedniego układu instytucjonalnego na wszelkie aspekty życia gospodarczego kreacja nowego systemu stała się pilną koniecznością. Można wskazać szereg niesprawności, które wraz z budową nowego systemu miały być ograniczane. Ze względu na zagadnienia podejmowane w pracy warto zwrócić uwagę na te, które dotyczą kategorii kosztów transakcyjnych i praw własności²². Są to:

- wysokie koszty transakcyjne wynikające z konstrukcji systemu centralnego sterowania: alokacji zasobów, transmisji nakazów i zakazów oraz regulacji cen;
- wysokie koszty transakcyjne wynikające z ogromnej skali nierynkowej dystrybucji dóbr publicznych (przy marginalnym zakresie dystrybucji rynkowej) oraz odnoszące się do rozbudowanego, ale też nieefektywnego systemu transferów socjalnych;
- wysokie koszty transakcyjne związane z funkcjonowaniem socjalistycznej gospodarki rynkowej; podjęte próby wprowadzenia elementów rynkowej koordynacji zjawisk i procesów gospodarczych (koniec lat siedemdziesiątych i osiemdziesiąte), w warunkach słabości systemu bodźców mikroekonomicznych (wynikającej z dominacji państwowych praw własności), nie wpłynęły na zmniejszenie, ale na wzrost kosztów transakcyjnych;

22 B. Fiedor, *Prawa własności a proces transformacji gospodarczej. Spojrzenie z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Własność – idea, instytucja, ochrona*, (red.) M. Sadowski, P. Szymaniec, „Studia Erasmiana Wratislaviensia” 2009, z. 3, s. 148-149.

- słabość systemu praw własności sprawiła, że powszechne stały się zachowania ekonomiczne typu *rent seeking*; najsilniejsze grupy były w stanie deformować podział dochodów między różne grupy społeczne, zawodowe, również w ujęciu przestrzennym;
- wysokie renty monopolowe będące konsekwencją ogromnego poziomu koncentracji działalności produkcyjnej, a z drugiej strony, nieformalnej siły szefów firm socjalistycznych (wynikała z przewagi informacyjnej w stosunku do centralnego planifikatora);
- renty pozycyjne i biurokratyczne, które dla ówczesnych „menedżerów” stawały się substytutem korzyści osiąganych z tytułu jawnego i indywidualnego zawłaszczania pożytków z dysponowania czynnikami wytwórczymi; rozwiązania nieformalne stawały się możliwe dzięki wysoce rozbudowanemu systemowi publicznej regulacji.

Nowy system instytucjonalny miał z założenia zmniejszyć skalę nieefektywności gospodarki w wielu przekrojach. Jednym z najważniejszych przekrojów tych zmian stała się modyfikacja porządku prawnego w Polsce i urealnienie systemu praw własności.

5.2. PRAWA WŁASNOŚCI I ICH EGZEKWOWANIE JAKO INSTYTUCJE

Prawo jest instytucją, która silnie wpływa na kształt systemu ekonomicznego każdego kraju. Wynika to z dokładniejszego określania relacji między podmiotami dokonującymi różnorodnych transakcji niż ma to miejsce w przypadku instytucji nieformalnych. Oczywiście nie wszędzie występują takie same rozwiązania prawne. Kształtowanie przez prawo stosunków ekonomicznych staje się wyznacznikiem toru, po którym mogą się poruszać jednostki i grupy prowadzące działalność gospodarczą. Zejście z takiej drogi może oznaczać działania nielegalne, za które grozi odpowiedzialność prawna²³. Mogą występować rozwiązania bardziej sformalizowane, gdy relacje między stronami są ściślej dookreślone (przykładem mogą być kraje anglosaskie: Stany Zjednoczone i Wielka Brytania) oraz takie, gdzie prawo nie jest tak precyzyjne, a stosowane

23 D. Kiełczewski, *Prawo jako instytucja...*, op. cit., s. 57-58.

rozwiązania mają charakter bardziej ogólny²⁴. Można też wskazać różnice w wymuszaniu zachowań ludzi przez przepisy prawne, jeśli ich logikę odniesiemy do systemów społeczno-gospodarczych. W kapitalizmie prawo określa to, co jest zabronione, zaś pozostały olbrzymi obszar stanowi swobodną przestrzeń dokonywania wyborów (*co nie jest zabronione, to jest prawnie dopuszczone*). Gospodarka zaś centralnie planowana określa dozwolony obszar funkcjonowania dość wąsko, poza nim działania są niedopuszczalne (*co nie jest dopuszczone, jest zabronione*).

Zagadnienie praw własności pojawiło się w myśli ekonomicznej od początków ekonomii jako nauki²⁵, choć nie od razu stało się przedmiotem dokładnych analiz. Wcześniej niż ekonomiści zagadnieniem tym zajmowali się prawnicy i filozofowie²⁶. W ekonomii klasycznej uznawano istnienie praw własności za przejaw wysokiego poziomu rozwoju gospodarki, ale też fundament porządku rynkowego²⁷. Zagadnienie własności i praw do niej wiązano z ziemią i kapitałem, bo dzięki nim powstawała wartość. Brak dobrego prawa, w tym rozwiązań dotyczących własności, utrudnia podejmowanie decyzji i zawieranie umów, może hamować transfer zasobów. Staje się to barierą pogłębiania podziału pracy i tym samym uniemożliwia wzrost wydajności pracy²⁸. Tymczasem warunkiem zwiększania dobrobytu jest coraz większa siła produkcyjna pracy. Niezbędne staje się objęcie prawami własności coraz większych obszarów gospodarki, dzięki czemu stają się one korzystnym miejscem do „robienia” interesów.

24 C. C. J. M. Millar, Ch.-J. Choi, P. Y. K. Cheng, *Co-Evolution: Law and Institutions in International Ethics Research*, „Journal of Business Ethics” 2009, t. 87, nr 4, s. 459.

25 Samo zagadnienie własności pojawiło się dużo wcześniej – w myśli starożytnej Grecji i Rzymu. W średniowieczu Tomasz z Akwinu przytaczał dobrze znane dziś argumenty za wyższością własności prywatnej nad grupową: „Prywatne posiadanie (...) konieczne jest przynajmniej z dwóch powodów: 1. Własność prywatna przyczynia się do większej pracowitości ludzi, wszak każdy lepiej stara się o to, co należy do niego, niż o dobro wspólne; 2. Własność prywatna przyczynia się do większego porządku w życiu społecznym, gdy tymczasem własność wspólna (...) prowadziłaby do większej anarchii i zamieszania. Wspólne posiadanie rodziłoby nieuniknione spory o udział każdego w dobrach wspólnych”. G. B. Spychalski, *Zarys historii myśli ekonomicznej*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, Łódź 2001, s. 57.

26 D. Lueck, T. J. Micelli, *Property law*, [w:] *Handbook of Law and Economics*, t. 1, (red.) A. M. Polinsky, S. Shavell, Elsevier, North-Holland 2007, s. 186.

27 Czy jakby powiedzieli fizjokraci – porządku naturalnego.

28 A. Calbay, *Property Rights and Theory of Value*, MPRA Paper nr 25827, Munch 2006, s. 2-3.

Jednak kwestia praw własności nie była „popularnym” przedmiotem badań w czasach ekonomii klasycznej. Nawet potem w badaniach szkół neoklasycznych, w których prawa własności stały się bazą, w oparciu o którą rozpatrywano problemy racjonalnego wyboru, nie zajmowano się szeroko konceptualizacją praw własności. Dopiero prace R. H. Coase zwróciły oczy ekonomistów ku temu zagadnieniu²⁹. Ronald H. Coase zajął się zależnością między kosztami zewnętrznymi i prawami własności skupiając się na hipotetycznej gospodarce bez kosztów transakcyjnych. Wnioski z tej analizy dotyczą jednak rzeczywistości z wysokimi kosztami transakcyjnymi. Koszty te nie ułatwiają efektywnej alokacji zasobów, wręcz przeciwnie. W obliczu trudności z poszukiwaniem się stron realizacji transakcji może okazać się niemożliwa³⁰.

Współczesna koncepcja praw własności została przedstawiona przez H. Demsetza³¹. Pisał on, że „prawa własności są instrumentem społeczeństwa, a ich znaczenie wynika z faktu, że pomagają ludziom kształtować takie oczekiwania, których może się racjonalnie trzymać w kontaktach z innymi. Oczekiwania te znajdują wyraz w prawie, zwyczajach i obyczajach społeczeństwa. Właściciel praw własności posiada zgodę pozostałych ludzi na działanie w określony sposób. Może oczekiwać, że pozostali członkowie społeczeństwa uniemożliwią innym ingerencję w jego działania, pod warunkiem że te nie są zabronione”³². Autor wskazał na główną funkcję praw własności, która wyraża się w generowaniu bodźców na rzecz internalizacji efektów zewnętrznych. Analiza praw własności powinna być prowadzona w powiązaniu z korzyściami czy szkodami, jakie odnotowują inne podmioty. Słabo określone prawa własności uniemożliwiają ich egzekwowanie. Sprawia to, że korzyści z własności posiadacza praw są pomniejszane w efekcie działań innych osób. Wpływa to niekorzystnie na poziom efektywności ekonomicznej, ogranicza internalizację efektów zewnętrznych.

Svetozar Pejovich pisał, że prawa własności są to relacje między ludźmi, które powstają w obliczu rzadkości zasobów oraz różnych ich

29 G. D. Libecap, *Property Right in Economic History: Implications for Research*, „Explorations in Economic History” 1986, t. 23, nr 3, s. 228.

30 R. J. Kubisz, *Prawa własności a efektywność ekonomiczna w teorii Ronalda Coase’a*, [w:] *Własność – idea, instytucja...*, op. cit., s. 135.

31 A. Calbay, *Property Rights and Theory of Value...*, op. cit., s. 2.

32 H. Demsetz, *Toward a Theory of Property Rights*, „American Economic Review” 1967, t. 57, nr 2, s. 347.

zastosowań. Zwraçał uwagę, że praw własności nie można rozpatrywać oddzielnie od innych praw człowieka. Prawo do głosowania lub do wypowiedzania się są też takimi samymi relacjami między ludźmi. Prawa własności zaliczane są do takich samych praw. Zwraçał uwagę też na to, że prawa własności to nie są prawa w stosunku do rzeczy, a w odniesieniu do innych osób. Uściślają normy postępowania z innymi ludźmi oraz kary w obliczu ich nieprzestrzegania³³.

Obecnie literatura dotycząca praw własności jest bardzo bogata. Bibliografia sporządzona przez E. Ostrom i Ch. Hess w 2007 r. obejmuje 81 stron pozycji literaturowych dotyczących prywatnych i publicznych praw własności³⁴. Prowadzone w nich badania dowodzą znaczenia praw własności oraz ich wpływu na różne aspekty funkcjonowania gospodarki. Dobre ustanowienie tych praw oraz skuteczne wymuszanie ich przestrzegania jest podstawą dobrobytu narodów. Różnica między dobrobytem i biedą leży właśnie we własności³⁵.

Prawo własności jest instytucją, która okazuje się konieczna w warunkach rzadkości zasobów. Zawsze wtedy, kiedy pojawiają się konflikty na tle problemu ograniczonego dostępu do dóbr, bo chętnych do używania jest zbyt wielu, musi pojawić się jakiś sposób na rozwiązanie takiej sprzeczności. Prawo własności okazuje się być normą, która staje się naturalną konsekwencją procesów gospodarowania. W efekcie stanowienia tych praw zmniejsza się skala konfliktów związanych z dostępem i użytkowaniem dóbr, których jest za mało, aby rozdysponować je wszystkim w żądanej ilości. Instytucja prawa własności jest dość pojemna. Obejmuje formalne przepisy, w tym konstytucyjne, ustawy, orzeczenia sądowe. Własność może być też chroniona nieformalnie – istnieniem prawa zwyczajowego czy konwencji związanych z wykorzystywaniem dóbr³⁶. Podstawą porządku ekonomicznego i prawnego jest własność, dlatego odpowiednia regulacja praw własności wydaje się kluczowa w funkcjonowaniu współczesnych gospodarek. Instytucja ta umożliwia ludziom

33 S. Pejovich, *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems*, Kluwer AP, Dordrecht, Boston, London 1990, s. 27.

34 E. Ostrom, Ch. Hess, *Private and Common Property Rights*, "Library", Paper 24, 2007, s. 34-115; <http://surface.syr.edu/sul/24> [dostęp: 5.10.2012].

35 G. P. O'Driscoll Jr., L. Hoskins, *Property Rights. The Key to Economic Development*, Policy Analysis, nr 482, Cato Institute, Washington, 2003, s. 2.

36 J. T. Mahoney, *Economic Foundations of Strategy*, Foundations for Organizational Science. A Sage Publication Series 2005, s. 111.

podejmowanie aktywności gospodarczej, dążenie do osiągnięcia korzyści w sposób względnie bezkonfliktowy i harmonijny³⁷. „Liberałowie uważali, że własność prywatna zabezpiecza prawo każdej jednostki do wolności. Ograniczanie własności prywatnej czy to przez państwo, czy monopole traktowali jako zamach na wolność jednostki oraz podstawowe czynniki rozwoju i postępu”³⁸.

Prawa własności oznaczają możliwość (również potencjalną) wykorzystywania danego przedmiotu przez jego właściciela³⁹. Zwykle rozumie się przez nie wiązkę uprawnień, z której najczęściej wymienia się dwa podstawowe prawa. Jest to prawo posiadania aktywów i prawo do transferu prawa posiadania. Prawo posiadania oznacza możliwość korzystania z danej rzeczy, będącej własnością danej osoby w sposób względnie dowolny – w zasadzie chodzi o szeroki pakiet uprawnień. Ten zbiór praw może obejmować prawo do sprzedaży, udzielenia kredytu, przekazania własności w drodze spadku, użycie jako zabezpieczenia, a nawet zniszczenie. Kluczowym jednak prawem wydaje się prawo do wykluczenia innych osób niż właściciele. Można użyć porównania praw własności do drzewa. Prawo do wykluczenia innych jest pniem, zaś gałęzie stanowią inne prawa wynikające z tego bazowego uprawnienia⁴⁰.

Użytkowanie własności nie powinno oznaczać uszczerbku na prawach innych osób. Na przykład wykorzystanie gruntu wiąże się z pewnymi naturalnymi cechami charakterystycznymi dla takiej własności – można na nim coś zasadzić, uprawiać, zbudować dom, założyć oczko wodne. Działania te umożliwiają osiągnięcie korzyści właścicielowi działki, np. w postaci przychodów pieniężnych. Jednak przedsięwzięcie to może wywołać efekty zewnętrzne, w postaci zmniejszenia przychodów lub wzrostu kosztów u innych podmiotów. Zbudowany obiekt może pogorszyć warunki życia na sąsiednich działkach bądź sprawić, że z okolicznych nieruchomości nie można będzie uzyskiwać podobnych jak poprzednio profitów. Może to ograniczyć możliwość wykorzystania własności przez inne osoby i stać się podstawą procesów sądowych. Jednak posługując

37 W. Szpringer, *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna. Ujęcie instytucjonalne*, Poltext, Warszawa 2010, s. 21.

38 U. Zagóra-Jonszta, *Własność w ujęciu wybranych kierunków myśli ekonomicznej*, [w:] *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, cz. 1, (red.) B. Polszakiewicz, J. Boehlke, Wyd. UMK, Toruń 2007, s. 51.

39 D. Lueck, T. J. Micelli, *Property law...*, op. cit., s. 186.

40 D. Schmidt, *Property and Justice*, „Social Philosophy and Policy” 2010, t. 27, nr 1, s. 80.

się innym przykładem można pokazać, że posiadanie noża nie oznacza, iż jego właściciel ma zamiar kogoś okaleczyć. Posiadanie garażu nie oznacza, że jego właściciel będzie tam eksperymentować z materiałami radioaktywnymi i wysadzi w efekcie całą okolicę w powietrze (i należy mu zabronić stawiania garażu)⁴¹.

Prawo posiadania nie jest absolutne. Oznacza to, że w pewnych skrajnych warunkach również inni mogliby z tej własności korzystać (w sytuacji zagrożenia bytu ludzie powinni mieć możliwość znalezienia schronienia na tym terenie). Prawo posiadania związane jest z możliwością wykorzystywania „owoców” z tej własności. Prawo do transferu oznacza, iż właściciel ma możliwość użyczenia danej własności innym osobom, może ją sprzedać bądź oddać⁴². Istnieją oczywiście granice wykorzystywania własności, które wynikają z praw innych ludzi. Kazimierz Tarchalski wymienia jeszcze inne ograniczenia, którym podlegają prywatne prawa własności⁴³. Są to:

- państwowe prawo „wyższej konieczności” (*right of eminent domain*);
- opodatkowanie własności bądź dochodów wytworzonych dzięki niej;
- reguły kompensacji w przypadku emisji szkodliwych efektów zewnętrznych;
- w niektórych krajach kontrowersyjne doktryny lub przepisy *unconscionability doctrine* („doktryna braku skrupułów”), co może podważać zaufanie do kontraktów podpisywanych w dobrej wierze.

Z prawami własności wiążą się też inne zobowiązania wynikające z przepisów ogólnych. W pewnych specyficznych sytuacjach mogą one uniemożliwić nawet korzystanie z własności i profitów z niej uzyskiwanych.

Elinor Ostrom wymienia 5 praw składających się na wiązkę uprawnień związanych z własnością, przy czym nie wszyscy posiadają je w równym stopniu. Dostęp do własności może być stopniowany w zależności

41 E. Feser, *Classical Natural Law Theory, Property Rights, and Taxation, Property and Justice, „Social Philosophy and Policy”* 2010, t. 27, nr 1, s. 38.

42 S. Shavell, *Economic Analysis of Property Law*, NBER Working Paper 9695, 2003, s. 1.

43 K. Tarchalski, *Podatkowa i regulacyjna rola państwa w alokacji zasobów a dobrobyt*, Wyd. KUL, Lublin 2006, s. 23.

od pozycji danej osoby wobec pełnego posiadacza zasobu (tabela 5.2). Posiadacz prawa własności ma możliwość⁴⁴:

- nieograniczonego dostępu do danego zasobu oraz korzystania z nierozzerwalnych z nim części np. prawo do przebywania na działce (dostęp);
- wykorzystywania produktów z zagospodarowania danego zasobu np. zrywania jabłek z drzew na działce i tym samym czerpania dochodów (wykorzystanie);
- wyboru sposobów korzystania z zasobu oraz jego modyfikacji w celu usprawnienia (zarządzanie);
- określenia, kto i na jakich zasadach może z tej własności korzystać (a kto nie) i jak zbycia własności, bądź samego prawa do jej zarządzania czy korzystania (alienacja).

Inne osoby, które zajmują dalsze pozycje w stosunku do zasobu, mają ograniczoną wiązkę uprawnień co do jego wykorzystania. Najbardziej powszechnym jej elementem jest prawo dostępu do zasobu.

Tabela 5.2. Wiązka praw wynikająca z zajmowanej pozycji wobec zasobu

Wyszczególnienie	Pełny posiadacz	Właściciel	Upoważniony petent (<i>authorized claimant</i>)	Upoważniony użytkownik (<i>authorized user</i>)	Upoważniony uczestnik (<i>authorized entrant</i>)
Dostęp	tak	tak	tak	tak	tak
Wykorzystanie	tak	tak	tak	tak	nie
Zarządzanie	tak	tak	tak	nie	nie
Wykluczanie	tak	tak	nie	nie	nie
Alienacja	tak	nie	nie	nie	nie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E. Ostrom, *How Types of Goods and Property Rights Jointly Affect Collective Action*, „Journal of Theoretical Politics” 2003, t. 15, nr 3, s. 251.

Prawa własności mają zasadnicze znaczenie z punktu widzenia inwestorów. Jeśli prawo jest silne i powszechnie przestrzegane, wówczas nie stanowi źródła dodatkowego ryzyka związanego z lokowaniem kapitału w danym kraju. W takich warunkach inwestorzy nie obawiają się

44 E. Ostrom, *How Types of Goods...*, op. cit., s. 249-250.

rozpoczęcia, a następnie kontynuowania działalności, w tym reinwestowania zysków, zwłaszcza jeżeli przedsięwzięcia są wysoce użyteczne⁴⁵. Nie tracą również czasu i pieniędzy z powodu trudnych i ciągnących się procesów dochodzenia swoich praw. Wysoka jakość praw własności jest gwarancją wolności gospodarczej i bazą dynamiki podmiotów, w tym inwestycyjnej. Stanowi jeden z najważniejszych warunków sprawnego działania rynków. Nie byłoby swobody transakcji, gdyby jednostki nie miały zabezpieczonych praw np. do nieruchomości czy korzystania z efektów swojej pracy. Bez „dobrych” praw własności nie może mieć miejsca efektywna alokacja zasobów materialnych, a także intelektualnych⁴⁶. Obok ustanowienia „dobrego” prawa – umożliwiającego odpowiednią ochronę własności podmiotów – niezbędne jest stworzenie adekwatnego i skutecznego systemu wymiaru sprawiedliwości, który będzie stał na straży przestrzegania prawa.

Prawo własności jest instrumentem, który umożliwia jednostkom ograniczenie negatywnych efektów (kosztów transakcyjnych) związanych z nieдомówieniami, brakiem dookreślenia relacji międzyludzkich, lukami w porozumieniach między stronami⁴⁷. Starania ludzi o uporządkowanie świata własności umożliwiają osiągnięcie większej swobody w dokonywaniu transakcji. „Prawo własności kreuje, chroni i podtrzymuje wolną wymianę”⁴⁸. Otoczenie ludzi staje się lepiej poznane i stanowi bezpieczniejszy obszar działania niż przy hipotetycznym braku tej instytucji. Dobra, co do których prawa własności nie są potwierdzone, typu: domy na działkach o niepoświadczonej własności, niezarejestrowane firmy, gałęzie gospodarki zlokalizowane w obszarach poza wzrokiem finansistów i inwestorów – są martwymi zasobami. Nie można dociec, kto ma do nich prawo. Stanowi to poważną barierę na drodze powstawania kapitału. Zasób, w stosunku do którego nie ustalono praw własności, nie może zostać sprzedany (poza dość bliskim kręgiem osób), trudno go skutecznie powiększyć

45 W. J. Baumol, R. E. Litan, C. J. Schramm, *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*, Yale University Press, New Haven, Connecticut 2007, s. 7.

46 *Economic Freedom of the World 2010. Annual Report*, Fraser Institute 2010, s. 5.


47 Występować może także prawo zwyczajowe, które dotyczy jednak ograniczonych grup ludzi i nie umożliwia dokonywania obrotu dobrami na szerszą skalę.

48 J. Boehlke, *Własność w świetle ekonomicznej analizy prawa*, [w:] *Własność i kontrola w teorii i praktyce...*, op. cit., s. 79.

czy też użyć jako zabezpieczenia kredytu⁴⁹. Niejasne sformułowanie praw własności lub nieskuteczne ich egzekwowanie wywołuje dążenie, w ramach którego jednostki usiłują zdobyć takie prawo. Powstają grupy interesu-nacisku dążące do takich zmian formalnych, aby prawo to było przypisane właśnie ich członkom⁵⁰.

Wraz z rozwojem gospodarczym prawa własności obejmowały coraz więcej zasobów, początkowo tylko ludzi, następnie ziemię, aby w kapitalizmie obejmować wszystkie czynniki wytwórcze (tabela 5.3). Można do tego dodać, że współcześnie w krajach uprzemysłowionych istotnego znaczenia nabrały prawa własności dotyczące obiektów niematerialnych.

Tabela 5.3. Przedmiot praw własności a poziom rozwoju gospodarki

	Gospodarka prymitywna	Gospodarka niewolnicza i feudalna	Kapitalizm
Obiekt praw własności	Człowiek	Człowiek i siła robocza	Praca
	-	Ziemia (zasoby naturalne)	Ziemia (zasoby naturalne)
	-	-	Kapitał (tworzony przez człowieka)
			

Źródło: A. Calbay, *Property Rights and Theory of Value*, MPRA Paper nr 25827, Munch 2006, s. 18.

Proces poszerzania obszaru objętego tytułami własności dotyczył jednak w znacznie większej mierze krajów Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych, natomiast w pozostałych krajach zmiany te następowały z dużym oporem pozostawiając do dnia dzisiejszego duże „białe plamy” na mapie własności (tabela 5.4)⁵¹. Według szacunków w końcu XX wieku

49 H. de Soto, *Tajemnica kapitału...*, op. cit., s. 26.

50 J. Platje, *Bodźce i koszty transakcyjne a zmiany instytucjonalne...*, op. cit., s. 45.

51 „Martwy kapitał, dosłownie całe jego góry, rozciąga się wzdłuż ulic każdego kraju rozwijającego się i postkomunistycznego. Na Filipinach, według naszych wyliczeń, 57% mieszkań w miastach i 67% gruntów na wsi to martwy kapitał. W Peru poza oficjalnym prawem znajduje się 53% lokali w miastach i 83% nieruchomości na wsi. Na Haiti i w Egipcie liczby te są jeszcze bardziej dramatyczne. Na Haiti, także według naszych badań, 68% mieszkań w miastach i 97% gruntów wiejskich to majątek, do którego nikt nie ma czytelnego tytułu prawnego. W Egipcie nieruchomości będące martwym kapitałem stanowią 92% ogółu nieruchomości miejskich i 83% wiejskich”. H. de Soto, *Tajemnica kapitału...*, op. cit., s. 54.

około 85% działek w miastach oraz od 40 do 53% gruntów wiejskich w krajach Trzeciego Świata oraz w byłych krajach komunistycznych stanowiło martwe zasoby, czyli takie co do których nieokreślone były tytuły własności i obszary te nie mogły być użyte jako źródło poszerzania kapitału. Ich wartość w końcu XX wieku wynosiła ponad 9,3 bln USD⁵².

Kraje, które są w stanie stworzyć dobry system ochrony własności, dysponują majątkiem, który stosunkowo łatwo przekształca się w kapitał. Generowanie takiego prawa: stabilnego, skutecznego, akceptowanego w społeczeństwie wymaga silnego, choć niekoniecznie dużego państwa⁵³. Również instytucje nieformalne: zwyczaje czy niepisane normy mogą chronić własność⁵⁴.

Nie zawsze jednak same reguły nieformalne są wystarczająco skuteczne. Nie pozwalają one na włączenie do grupy posiadaczy praw obcych osób, spoza danego kręgu, wspólnoty. Zabezpieczenie i dookreślenie praw własności umożliwia przekształcenie „ułomnych” zasobów w czynny kapitał będący podstawą wzrostu inwestycji oraz produkcji. Legalność zasobów umożliwia dostęp do nich większej grupy ludzi, potencjalnych właścicieli. Dzięki temu mogą być lepiej wykorzystane, skuteczniej alokowane, efektywniej reprodukowane. „Na Zachodzie (...) każda parcela, każdy budynek, każdy ważniejszy element wyposażenia reprezentowany jest przez dokument własności, będący widomym znakiem wszechobecnego, ukrytego procesu, który łączy wszystkie zasoby z resztą gospodarki. Dzięki temu «procesowi reprezentacji» majątek może, obok swej egzystencji materialnej, wieść niewidoczny, równoległy żywot⁵⁵ – chodzi o możliwość wykorzystania go jako źródła nowego kapitału. Perspektywa osiągnięcia większej dynamiki inwestycji i dochodów, poza samymi ułatwieniami proceduralnymi, wynika również z obniżenia kosztów działalności gospodarczej, zmniejszenia marnotrawstwa czy ze zmniejszenia skali niedoskonałości rynku⁵⁶.

52 Ibidem, s. 56.

53 Z. Staniek, *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego*, [w:] *Szkice ze współczesnej ekonomii*, (red.) W. Pacho, SGH, Warszawa 2005, s. 145.

54 D. Lueck, T. J. Micelli, *Property law...*, op. cit., s. 186.

55 H. J. de Soto, *Tajemnica kapitału...*, op. cit., s. 26.

56 Z. Staniek, *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu...*, op. cit., s. 143.

Tabela 5.4. Martwy kapitał w nieruchomościach miejskich i wiejskich w skali świata (1997)*

Region świata	Populacja [mln]	Populacja miejska [%]	Populacja miejska [mln]	Domstwa miejskie [mln]	NiefORMALNE domostwa miejskie** [mln]	Wartość niefORMALNYCH domostw miejskich [bln USD]
Azja	1.747	29	503	101	85	1,75
Afryka	525	32	167	33	28	0,58
Środkowy Wschód i Afryka Płn.	371	57	211	42	36	0,74
Ameryka Południowa	328	78	256	51	44	0,89
Meksyk, Ameryka Śr. i Karaiby	161	64	103	21	18	0,36
Chiny, Europa Wschodnia i państwa byłego ZSRR	1.611	38	619	124	105	2,16
Inne kraje rozwijające się	191	39	75	15	13	0,26
OGÓŁEM	4.934		1.934	387	329	6,74

Region świata	Tereny wiejskie [%]	NiefORMALNA własność na terenach wiejskich [%]	NiefORMALNE tereny wiejskie [tys. ha]	NiefORMALNE tereny wiejskie: ziemie uprawne [tys. ha]	NiefORMALNE tereny wiejskie: pastwiska [tys. ha]	Wartość niefORMALNYCH terenów wiejskich*** [bln USD]
Azja	489.586	44	215.164	147.798	67.365	0,59
Afryka	738.639	50	368.792	88.166	280.626	0,39
Środkowy Wschód i Afryka Płn.	444.665	40	177.866	59.660	118.206	0,25
Ameryka Południowa	607.407	49	297.895	51.006	246.889	0,24
Meksyk, Ameryka Śr. i Karaiby	134.541	53	71.025	20.813	50.212	0,09
Chiny, Europa Wschodnia i państwa byłego ZSRR	1.151.280	47	540.142	188.721	351.421	0,80
Inne kraje rozwijające się	359.926	47	169.165	56.308	112.857	0,24
OGÓŁEM	3.926.044		1.840.049	612.472	1.227.576	2,60

Całkowita wartość własności niefORMALNEJ: 9,34 biliona USD

* 179 państw rozwijających się oraz byłych krajów komunistycznych.

** Szacuje się, że 85% parceli miejskich pozostaje w sektorze niefORMALNYM. Zostały one: (I) wybudowane z pogwałceniem formalnego prawa; lub (II) nie spełniają wymogów związanych z dostępem do ziemi; lub też (III) początkowo były formalne, lecz przeszły do sektora niefORMALNEGO; czy wreszcie (IV) zostały wybudowane przez rząd bez zastosowania się do wymogów prawa.

*** Dla hektara ziemi uprawnej przyjęto wartość 3.973 USD, zaś dla hektara pastwisk – 138 USD.

Źródło: H. de Soto, *Tajemnica kapitału...*, op. cit., s. 57.

Systemy praw własności nie pozostają takie same. Zmieniają się wraz z innymi instytucjami. Transformacja praw własności wynikać może z wielu przyczyn, choć w zasadzie główną wydaje się walka interesów o rzadkie zasoby. Jej celem może być wypracowanie porozumienia o wspólnym działaniu obu stron, aby ustał konflikt generujący wysokie koszty i ryzyko u konkurentów. Powody te sprawiają, że bardziej bądź mniej rozbudowane prawa własności w końcu pojawiają się w każdym społeczeństwie⁵⁷. Mimo ciągłej ewolucji w obliczu zmian uwarunkowań gospodarczych i społecznych prawa własności nie stają nigdy w pełni kompletne. Nie istnieje możliwość osiągnięcia całkowitej suwerenności właściciela w dysponowaniu zasobem. O uprawnieniach pełnych występujących w ramach własności prywatnej mówi się wówczas, gdy mają one cechy wyłączności i transferowalności⁵⁸. Jednym z powodów niekompletności praw własności jest niejednorodność tej wiązki uprawnień, na którą składa się wiele jej właściwości. Wynika to również z wysokich kosztów kontroli, które mogą przewyższać korzyści z danego prawa. Może nie mieć sensu doprecyzowanie praw własności, kiedy występują wysokie koszty pomiaru wartości własności⁵⁹. Jednak jeżeli właściciel nie jest w stanie lub nie chce chronić swoich praw, to szybko znajdą się tacy, którzy będą skłonni korzystać z takiego „tytułu bogactwa”⁶⁰. Większe prawdopodobieństwo przywłaszczenia sobie uprawnień przez niewłaścicieli występuje, gdy⁶¹:

- własność ma bardzo niską wartość rynkową (jest bardzo obfita);
- koszty ochrony własności są bardzo wysokie – wynikają np. ze sprzecznych z prawem instytucji nieformalnych (społecznie akceptowane kradzieże);
- niedoskonała i asymetryczna informacja utrudnia pomiar właściwości praw własności oraz podnosi jego koszty;
- niektóre dobra wyłączono z objęcia prawami własności.

57 J. Saleh, *Property Rights Institutions and Investment*, World Bank Policy Research Working Paper 3311, 2004, s. 5.

58 A. Sadowski, *Własność a użytkowanie gruntów rolnych*, Wyd. UwB, Białystok 2009, s. 42-43.

59 G. D. Libecap, *Transaction Costs, Property Rights, and the Tools of the New Institutional Economics: Water Rights and Water Markets*, [w:] *New Institutional Economics*, (red.) É. Brousseau, J.-M. Glachant, Cambridge Univ. Press., Cambridge 2008, s. 275.

60 J. Platje, *Bodźce i koszty transakcyjne a zmiany instytucjonalne....* op. cit., s. 45.

61 Ibidem.

Słabe dookreślenie praw własności lub niewystarczające ich chronienie przez jedne osoby generuje więc bodźce do uzurpowania sobie prawa do zasobu przez inne zainteresowane jednostki (niezależnie od istniejącego posiadacza). Mogą one tworzyć własne bariery do przejęcia pożytków przez jeszcze inne osoby. Te różne nieprawidłowości w korzystaniu z norm prawnych mogą generować nacisk na większą formalizację prawa własności i skuteczniejszą jego ochronę. Konsekwencją niedoskonałych praw własności z całą pewnością jest nieoptymalne wykorzystanie zasobów⁶².

Ważną konsekwencją „dobrych” praw własności są niskie koszty transakcyjne. Jednym z czynników, które wpływają na wysokość tych kosztów, są właśnie dokładnie określone uprawnienie. Jeśli pojawia się trudność z wyceną wiązki praw, poszczególnych ich cech, wówczas rosną koszty transakcyjne, zwiększa się także niepewność działań podejmowanych w stosunku do przedmiotów własności. Niedoskonałość pomiaru praw własności wymusza konieczność ponoszenia dużych nakładów na organizację i egzekwowanie tych praw⁶³.

Istnienie praw własności pozwala na dokładniejsze określenie potencjału ekonomicznego zasobów. Dobro użytkowane przez posiadacza zaczyna istnieć również w sferze niematerialnej – w postaci tytułu własności. W wyniku posiadanej reprezentacji do zasobu może on zostać lepiej wykorzystany, bo jego właściciel będzie mógł myśleć o tej rzeczy zupełnie inaczej jak do tej pory. Nie będzie tylko obiektem egzystencjalnym czy emocjonalnym – zostanie mu nadana jeszcze strona koncepcyjna. Na przykład dom postrzegany będzie wtedy nie tylko jako obiekt umożliwiający zaspokojenie podstawowych potrzeb domowników, ale zobaczyć w nim będzie można szansę osiągnięcia potencjalnych zysków. Właściciel dostrzeże w nim źródło wykreowania dodatkowych dochodów. Prawo własności może stać się przedmiotem obrotu, może zabezpieczać transakcje dotyczące innych zasobów⁶⁴.

Prawa własności są jedną z kategorii, które wpływają na efektywność wykorzystania majątku. Nowe wartości są jednak generowane tylko

62 L. J. Alston, B. Mueller, *Property Rights and the State*, [w:] *Handbook of New Institutional Economics...*, op. cit., s. 579.

63 D. C. North, *Institutions, Ideology, and Economic Performance...*, op. cit., s. 478.

64 H. de Soto, *Tajemnica kapitału...*, op. cit., s. 72-73.

w przypadku, gdy istnieje własność⁶⁵. Można byłoby posłużyć się kategorią poziomów ochrony praw własności. Im lepiej chroniona własność, a same prawa dokładniej definiowane, tym szybciej mogą pojawiać się i wzrastać oczekiwane dochody. Zwiększa się produktywność zasobów, również w efekcie sprawniejszej alokacji czynników wytwórczych w gospodarce. Intensywny obrót prawami pozwala na szybką ich wycenę na rynku oraz przenoszenie do osób, które te zasoby będą wykorzystywać w sposób bardziej opłacalny. Jednostki mogą podejmować skuteczniejsze decyzje o zastosowaniach kapitału, ziemi i pracy⁶⁶.

Kolejną korzyścią z istnienia sprawnego systemu praw własności jest możliwość zintegrowania rozproszonych informacji o zasobach w jeden większy układ. Proces integracji danych dotyczących praw własności przebiega bardzo powoli, ponieważ wymaga dostosowania ich do siebie. Funkcjonalność informacji o prawach własności zebranych w jeden zbiór jest daleko większa od danych rozproszonych w ramach kilku, kilkunastu czy jeszcze większej liczby systemów⁶⁷. W efekcie stworzenia takiej bazy ludzie mogą dysponować pełniejszą wiedzą dotyczącą właściwości ekonomicznych i społecznych różnych zasobów. I dzieje się to bez konieczności podejmowania długotrwałego indywidualnego wysiłku na zdobywanie tych informacji bezpośrednio i przekonania się „na własne oczy” o istnieniu czy cechach obiektu. Zdobywana wiedza dotyczy rozmiarów potencjału oraz możliwości generowania na jego podstawie wartości dodanej. Ponieważ staje się ona jawna i powszechnie dostępna, łatwiej jest wyceniać kapitał oraz dokonywać jego transferu pomiędzy

65 Arman Calbay posłużył się przykładem jabłek rosnących dziko w lesie i innych rosnących w sadzie. W tym pierwszym przypadku wartość jabłek zależy tylko od pracy związanej z poszukiwaniem tych owoców, natomiast w sadzie na wartość jabłek składa się wiele różnych kosztów, nie tylko koszt utrzymania sadu. Dochody ogrodnika powinny przewyższać poniesione nakłady, bo inaczej nie byłoby sensu być sadownikiem. Stąd wniosek, że działalność sadownicza, jeśli jest podejmowana, powinna generować wartość dodatkową. A. Calbay, *Property Rights and Theory of Value...*, op. cit., s. 14.

66 T. Besley, M. Ghatak, *Property Rights and Economic Development*, [w:] *Handbook of Development Economics*, t. 5, (red.) D. Rodrik, M. Rosenzweig, Elsevier, North-Holland 2010, s. 4531-5432.

67 H. de Soto przytacza przykład Kalifornii, w której zaraz po gorączce złota w 1849 r., obowiązywało około 800 odrębnych jurysdykcji własnościowych. Ujednolicenie tych systemów na terenie całych Stanów Zjednoczonych zabrało ponad 100 lat i umożliwiło powstanie zintegrowanego rynku własności; H. de Soto, *Tajemnica kapitału...*, op. cit., s. 75-76.

członków społeczeństwa, nawet obcymi sobie. Dzięki tym procesom oraz ich efektem tworzenie kapitału ulega usprawnieniu i przyspieszeniu⁶⁸.

Swego rodzaju konsekwencją tworzenia przejrzystych praw własności okazuje się również zwiększenie odpowiedzialności poszczególnych osób za własność. „Rola, jaką formalna własność odgrywa w ochronie nie tylko samej własności, ale również bezpieczeństwa transakcji, skłania obywateli krajów rozwiniętych do respektowania tytułów własności, przestrzegania umów i posłuszeństwa wobec prawa”⁶⁹. Sformalizowanie tytułów własności zmniejsza skalę nielegalnego obrotu, gdyż granice własności stają się jasno określone. Przypadki obchodzenia prawa są szybko dostrzegane i karane. Pozwala to na zmniejszenie skali przywłaszczenia obiektów i pożytków z tytułu ich wykorzystania. Brak dookreślonych praw własności skutecznie ogranicza obrót zasobami i tym samym zmniejsza możliwość kreowania nadwyżek ekonomicznych. Osłabia też wewnętrzną potrzebę ludzi do przestrzegania praw innych osób.

Odpowiedzialność za nieprzebranie prawa jest swoistym zabezpieczeniem chroniącym przed niepożądanymi zachowaniami. Jego istotą staje się ochrona transferów zasobów. Bez zabezpieczenia praw własności ludzie nie mieliby motywacji do pracy, wysiłku, oszczędzania, inwestowania, kreowania innowacji⁷⁰. Każda transakcja jest sprawnie monitorowana, aby uniknąć wszelkiego niedoinformowania o przedmiocie i jego właściwościach, co z punktu widzenia nabywcy byłoby niepożądane, bo ograniczałoby możliwości korzystania z pożytków z własności. Dlatego w ramach jednolitego systemu danych o własności muszą się znajdować nie tylko dokładne informacje o zasobie czy właścicielach danego obiektu, ale też o ograniczeniach związanych z jego wykorzystaniem, służebnościach, obciążeniu hipoteką itp. Umożliwia to dokonanie transakcji nawet bez konieczności oglądania obiektu. Dzięki temu wszystkiemu może sprawnie nastąpić wymiana tytułów własności.

Pojawienie się formalnych praw własności oraz wzrost zaufania do nich umożliwia przekształcenie postaci zasobu w wymiarze formalno-własnościowym, bez zmiany jego cech fizycznych. Najlepszym przykładem jest powstawanie spółek akcyjnych, w których majątek jest dzielony

68 H. de Soto, *Tajemnica kapitału...*, op. cit., s. 74-76.

69 Ibidem, s. 77.

70 B. Carlson, *Gustav Cassel: In Defense of Private Property Rights*, „Cato Journal” 2011, t. 31, nr 2, s. 312.

na znaczną liczbę tytułów własności, choć sam obiekt się nie zmienia. Transfer praw przebiega bez wpływu na zmiany w materialnym przedmiocie tych praw⁷¹. Podobnie można dokonać łączenia różnych niezależnych obiektów w układzie formalnym. Możliwość podziału praw własności oraz ich mobilność stają się podstawową przesłanką generowania, modyfikowania i obrotu kapitałem, a także niepodważalnym warunkiem sprawnego działania gospodarki. „Kapitału można dotknąć tylko wówczas, gdy system własności jest w stanie odnotować na papierze jego ekonomiczne właściwości i przypisać je konkretnej lokalizacji oraz właścicielowi. Wówczas własność przestaje być tylko kawałkiem papieru, a staje się mechanizmem pośredniczącym, który wychwytuje i przechowuje większość danych potrzebnych do funkcjonowania gospodarki rynkowej. Własność prywatna ożywia system, czyniąc ludzi odpowiedzialnymi i doprowadzając do transferowalności zasobów, rejestrując transakcje i zapewniając wszystkie warunki niezbędne do tego, by dobrze działał system monetarny i bankowy oraz właściwie funkcjonowały inwestycje. Połączenie kapitału i współczesnego pieniądza dokonuje się przez własność”⁷².

Wraz z uporządkowanym systemów danych dotyczących własności tworzy się układ sformalizowanych zależności między ludźmi. Chodzi nie tylko o możliwość zmiany stanów posiadania przez bezpośrednie bądź pośrednie kontakty i transfery praw własności, ale też o organizację procesu świadczenia usług związanych z tą własnością. Współcześnie, aby móc osiągać porównywalne korzyści z zasobu, niezbędne jest wyposażenie go w dostęp do różnorodnych sieci medialnych. Zaopatrywanie w wodę, energię, dostęp do łączy internetowych jest warunkiem podstawowym, aby można było na danej działce prowadzić działalność gospodarczą, choć oczywiście różne rodzaje przedsięwzięć mogą wymagać połączenia z innymi grupami podmiotów dostarczających swoich usług. Ten układ zależności pozwala na sprawne zaopatrywanie w ten przedmiot obrotu oraz zmniejsza ryzyko posunięć oportunistycznych, niezgodnych z przyjętymi zasadami (ponieważ stają się one sformalizowane). Szacowanie rozmiarów sprzedaży bieżącej i przyszłej jest dużo łatwiejsze, kiedy zawarto formalne kontrakty między stronami, zwłaszcza jeśli są długookresowe.

71 H. de Soto, *Tajemnica kapitału...*, op. cit., s. 79-80.

72 Ibidem, s. 86.

Prawa własności raz ustanowione nie pozostają zawsze takie same. Wraz z ewoluującym światem oraz w związku ze zmieniającymi się reprezentantami praw własności muszą być modyfikowane również same prawa. Postęp techniczny, powstające i rozszerzające się nowe rynki, zmiana dostępności dóbr nie może pozostać bez wpływu na kształt wiązki uprawnień. Pojawiają się zatem kolejne prawa oraz modyfikacji ulegają te istniejące. Proces ten jest niczym innym jak przejawem ewolucyjnej zmiany instytucjonalnej⁷³. Modyfikacja systemu praw własności może odbywać się na wiele sposobów. Nieprzerwanie następują zmiany⁷⁴:

- przedmiotów własności, stale pojawiają się nowe zasoby;
- w podziale praw własności, aby umożliwić większą transferowalność zasobów;
- metod i sposobów ustalania praw własności, co oddziałuje na koszty ustanawiania praw na zasobach;
- metod ochrony własności, przez co zmieniają się koszty pozyskiwania własności;
- metody przywłaszczania sobie czyjejs własności, co podnosi koszty ochrony, ale też zmniejsza bezpieczeństwo praw własności.

Prawa własności, tak jak inne instytucje, zmieniają się wraz z ludźmi, którzy je chronią, dbają, ale też wykorzystują i łamią. Można dostrzec wyraźną różnicę między krajami, które mają dobrze rozwinięty system praw własności oraz takimi, gdzie jest on słabo zorganizowany. W tych pierwszych krajach ludzie są wolni, mają poczucie sprawiedliwości, żyją w dobrobycie i pokoju. Własność prywatna umożliwia im zabezpieczenie zasobów przed „pazernością” państwa, a jednostki mogą je w dowolny sposób wykorzystywać. Własność prywatna jest zabezpieczana przed ingerencją innych i każdy właściciel może zarządzać nią zgodnie ze swoimi celami. Ludzie mogą czerpać sprawiedliwe pożytki albo ponosić straty ze swoich „tytułów bogactwa”, mogą swobodnie dokonywać wymiany praw własności⁷⁵. Własność prywatna jest najbardziej pokojową instytucją⁷⁶. Nikt nie obchodzi się z dobrami równie starannie, jak ich właściciel. Skuteczne i efektywne wykorzystanie wiedzy będzie możliwe

73 M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 125.

74 A. P. Morriss, *The Economics of Property Rights*, „The Freeman” 2007, t. 5, nr 2, s. 15.

75 Ibidem, s. 18.

76 T. Bethell, *The Noblest Triumph: Property and Prosperity through the Ages*, Palgrave Macmillan, New York 1999, s. 10.

tylko wtedy, gdy użyje się do tego zasobów będących własnością danej osoby⁷⁷.

Znaczenie praw własności jest niepodważalne. Dotyczy to jednak praw dobrze określonych, takich, które występują w przypadku skutecznie zabezpieczanej własności prywatnej. Można wysunąć szereg argumentów, które przeważają szalę na jej korzyść, w porównaniu do własności publicznej. Własność prywatna jest istotna, ponieważ⁷⁸:

- jest odbiciem potrzeb ludzi i jest nierozzerwalną częścią kultury;
- ludzie mają silne poczucie sprawiedliwości, które łączy przedmiot własności z prawowitym właścicielem;
- wpływa na kształtowanie realnych cen;
- zabezpiecza przed marnotrawieniem zasobów;
- wymusza ponoszenie odpowiedzialności za decyzje;
- bez niej nie byłoby wolnego rynku (wynika to z trzech poprzednich);
- generuje bodźce na rzecz sprawnego zarządzania i przedsiębiorczości.

Należy jednak stwierdzić, że zwiększenie udziału prywatnej własności nie jest wystarczającym warunkiem, aby mogła w długim okresie wzrosnąć dynamika gospodarcza. Uruchomienie samych zmian prywatyzacyjnych nie jest wystarczające, aby rozpoczęły działanie sprawne mechanizmy rynkowe. Niezbędne jest jeszcze odpowiednie zabezpieczenie praw własności oraz rządu prawa⁷⁹. „To oczywiste, że przedsiębiorcy nie mają powodów, by akumulować i wprowadzać innowacje, jeśli nie mają adekwatnej kontroli nad zwrotem z aktywów, które zostały w ten sposób wyprodukowane lub udoskonalone”⁸⁰.

77 M. Friedman, wywiad *Commanding Heights* przeprowadzony 1.10.2000, opublikowany przez Public Broadcasting Service, fragment *On Freedom and Free Markets*; http://www.pbs.org/wgbh/commandingheights/shared/minitext/int_miltonfriedman.html [dostęp: 15.09.2012].

78 S. Melnik, *Liberalism, liberal policy and private property*, Introductory paper for the international conference: Property Rights In Central and East European Countries. Developments after the Transformation Process, Berlin 13 November 2009, s. 17; http://www.freiheit.org/files/152/ELF_Melnik_36_4S_print_K.pdf [dostęp: 18.09.2012].

79 T. L. Anderson, *Property Rights and Sustainable Development*, [w:] *You Have to Admit It's Getting Better. From Economic Prosperity to Environmental Quality*, (red.) T. L. Anderson, Hoover Institution Press Publ., Stanford 2004, s. XVI.

80 D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 208.

W warunkach swobodnego dostępu do zasobów, ale jednocześnie braku bądź odpowiedniego ukształtowania praw własności, wszyscy mogliby z nich korzystać nie zwracając uwagi na inne jednostki. Każdy chciałby zdobyć najwięcej pożytków dla siebie. Do ochrony właścicieli przed zagrabianiem ich mienia i korzyści z niego brakuje podstawowych cech prywatnego prawa własności, a mianowicie prawa wykluczenia (kto może korzystać, a kto nie) i zarządzania (komu własność ma służyć i w jaki sposób). Bez tych dwóch elementów porządku prawnego ludzie nie mają dostatecznej motywacji, aby skutecznie wykorzystywać swoją własność. Jest to też bariera na drodze oszczędzania i inwestowania, dokonywania reprodukcji oraz zwiększania wartości zasobów. W takiej sytuacji musiałyby być poniesione znacznie większe koszty kontroli nad sposobem wykorzystywania dóbr (aby nie były wykorzystywane tylko na własne potrzeby), a uprawnienia decyzyjne (zarządzanie) powinny zostać przekazane do wybranych zarządzających lub instytucji, w tym centralnych⁸¹. I tak się rodzi własność publiczna.

5.3. OCENA STANU PRAW WŁASNOŚCI W POLSCE NA TLE INNYCH KRAJÓW

System praw własności jest istotny w tworzeniu korzystnych warunków działalności gospodarczej. Im prawa własności są lepiej dookreślone i chronione, tym większe jest bezpieczeństwo na każdym polu funkcjonowania firm, tym sprawniej działają rynki i, co kluczowe dla tych badań, powstają silniejsze bodźce na rzecz chronienia i rozbudowy zasobów, a także generowania na ich podstawie nowego kapitału. System praw własności wymaga ciągłych modyfikacji w wyniku nieprzerwanie zmieniających się warunków gospodarczych. Można wskazać zależność między intensywnością zmian norm prawnych, ich rozbudową lub redukcją, a aktualnym stanem gospodarek współczesnych. Związek ten jest widoczny ze względu na modyfikacje systemu zaspokajania potrzeb w każdej wspólnocie. Ewolucja ta przebiega łącznie ze zmianami reguł

81 T. L. Anderson, L. F. Huggins, *The Property Rights Path to Sustainable Development, The Legacy of Milton and Rose Friedman's Free to Choose Economic Liberalism at the Turn of the 21st Century*, October 23–24, 2003, A Conference Hosted by the Federal Reserve Bank of Dallas, s. 67; http://www.dallasfed.org/research/pubs/ftc/anderson_huggins.pdf [dostęp: 22.09.2012].

gospodarowania oraz reguł pozyskiwania dóbr za przynależność do zbiorowości. Zauważalne jest oddziaływanie o charakterze rezonansowym⁸².

Można sobie wyobrazić sytuację, kiedy do inwestowania nie byłyby potrzebne prywatne prawa własności. Jeśli instytucja praw własności będzie skutecznie zastępowana przez adekwatne rozwiązanie nieformalne. Poczucie wspólnoty i traktowanie jej celów jako własnych skutkować będzie podejmowaniem działań skierowanych na generowanie korzyści grupowych, a nie indywidualnych. Nie jest potrzebne posiadanie na własność zasobów, jeśli cele – potrzeby jednostkowe są odpowiednio zaspokajane przez członków wspólnoty⁸³. Jednak należy pamiętać, że pomiędzy członkami takiej grupy musi panować duże wzajemne zaufanie i nikt nie może wyłamywać się ze stosowania zasad powstałych w efekcie umowy społecznej. Każdy bowiem akt przejęcia i wykorzystania dóbr wspólnych dla indywidualnej korzyści będzie wykluczał taką osobę ze społeczności, a i podważał zaufanie do prawa zwyczajowego. Prawa własności, tak jak zresztą i inne instytucje, regulują potencjalne sfery konfliktu⁸⁴.

Weryfikacja zależności między prawami własności (ich jakością i zabezpieczeniem) a tempem tworzenia kapitału czy szerzej rozwojem gospodarczym nie jest zadaniem łatwym do wykonania. Dwadzieścia czy trzydzieści lat temu byłoby to niewykonalne, gdyż nie wypracowano wówczas metod na kwantyfikowanie zmiennej objaśniającej. Istotną bowiem kwestią pozostaje pomiar praw własności, a w tym określenie zobiektywizowanych kryteriów stopniowania jakości tych praw. Po spełnieniu tych zasad metodologicznych należałoby objąć badaniami jak największą liczbę krajów, aby można było dysponować szerokim spektrum danych do modelowania. Badanie jakości praw własności odbywa się obecnie m.in. w ramach wskaźników oceniających wolność gospodarczą. Najbardziej znane indeksy z komponentem praw własności to konstrukcje powstające w ramach badań prowadzonych przez:

- Fraser Institute (*Economic Freedom of the World Index* – EFW);
- Heritage Foundation (*Index of Economic Freedom* – IEF);
- Property Right Alliance (*International Property Rights Index* – IPRI).

82 P. Chmielnicki, *Wpływ zmian zachodzących w gospodarce na tworzenie instytucji prawnych*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu...*, op. cit., s. 245-246.

83 T. Besley, *Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana*, „*Journal of Political Economy*” 1995, t. 103, nr 5, s. 906.

84 M. Fedorowicz, *Różnorodność kapitalizmu...*, op. cit., s. 151.

Tabela 5.5. Aktualne miejsce Polski w rankingach indeksów praw własności

Indeks	Indeks: Struktura prawna i ochrona praw własności w ramach: <i>Economic Freedom of the World Index</i> (Fraser Institute)	Indeks: Prawa własności – w ramach: <i>Index of Economic Freedom</i> (Heritage Foundation)	Międzynarodowy Indeks Praw Własności (Property Right Alliance)
Rok wydania ostatniego raportu	2012	2013	2012
Liczba krajów	144	179	130
Ranking krajów	1. Finlandia 2. N. Zelandia 3. Dania 4. Norwegia 5. Szwajcaria 6. Singapur 7. Szwecja 8. Islandia 9. Luksemburg 10. Hongkong 11. Kanada 12. Holandia 13. Australia 14. Austria 15. Wlk. Brytania 16. Niemcy ... 44. Łotwa 45. Litwa 46. Tunezja 47. Węgry 48. Polska 49. Chiny 50. Mauritius 51. Słowenia 52. Czechy 53. Izrael	1. N. Zelandia 2. Australia 2. Austria 2. Chile 2. Dania 2. Finlandia 2. Holandia 2. Hongkong 2. Islandia 2. Irlandia 2. Kanada 2. Luksemburg 2. Niemcy 2. Norwegia 2. Singapur 2. Szwecja 2. Szwajcaria 2. Wlk. Brytania ... 42. Bhutan 42. Dominika 42. Jordan 42. Litwa 42. Macau 42. Polska 42. Samoa 42. Słowenia	1. Finlandia 2. Szwecja 3. Norwegia 3. Singapur 3. Szwajcaria 6. Dania 6. Luksemburg 6. N. Zelandia 9. Holandia 10. Kanada 11. Wlk. Brytania 12. Australia 12. Austria 12. Hongkong 15. Niemcy 15. Japonia ... 39. Botswana 40. Korea Płd. 40. Mauritius 40. Polska 40. Puerto Rico 40. Słowacja 40. Urugwaj 46. Włochy 47. Litwa 47. Rwanda

Źródło: *Economic Freedom of the World. Annual Report 2012*, Fraser Institute, 2012, s. 11-14; *Index of Economic Freedom 2012*, Heritage Foundation 2012; <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> [dostęp: 5.05.2013]; *International Property Right Index Reports 2012*; <http://www.internationalpropertyrightsindex.org> [dostęp: 12.04.2013].

Poza tym prawa własności oraz ich ochrona są składowymi uwzględnianymi przy konstruowaniu wskaźnika *Easy of Doing Business* (Bank Światowy), a także we wskaźnikach transformacji opracowywanych

przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOiR). W niniejszej pracy autorka skupi się na trzech pierwszych z wymienionych. Ocena jakości i skuteczności praw własności nie jest sprawą łatwą. W ramach budowanych wskaźników zastosowano różne kryteria, w oparciu o które dokonano kwantyfikacji i przypisania miary punktowej.

Niezależnie od przyjętego sposobu pomiaru praw własności w rankingach utworzonych na ich podstawie Polska pozostaje na dość odległych miejscach, w piątej dziesiątce wśród badanych krajów świata (tabela 5.5). Warto też zwrócić uwagę, że na czele w tych zestawieniach pojawia się ta sama grupa krajów wysoko rozwiniętych. Świadczy to poniekąd o wiarygodności pozyskiwanych danych. Kraje, które potrafią dobrze zabezpieczać prawa własności, są w stanie również dynamiczniej niż inne kreować bogactwo. Kraje transformujące się znajdują się w tych ocenach na dalszych miejscach, choć na przykładzie Estonii można pokazać, że krótki czas przebudowy systemu instytucjonalnego wystarczył, aby odnotowywać obecnie wysoką jakość praw własności w tym kraju⁸⁵.

Odległe miejsce Polski ma swoje źródła w przeszłych okresach, kiedy to działanie systemu praw własności było dalekie od doskonałego. Opóźnienia w procesie budowy odpowiednich norm prawnych stanowiły z pewnością jeden z ważnych czynników, które ograniczały aktywność podmiotów. W obliczu nasilenia działalności gospodarczej Polaków w ostatnim dziesięcioleciu XX wieku warto wskazać na to ograniczenia tej ekspansji. Zaliczają się do nich również niejasne, skomplikowane procedury prawne. Tworzenie skuteczniejszego i prostszego prawa staje się coraz powszechniejszym wymogiem, co widać też i w Polsce. Od 2002 r. obowiązuje narzędzie OSR (Ocena Skutków Regulacji) wprowadzone drogą ustawy, którego zastosowanie ma na celu poprawę jakości stanowionego prawa „poprzez zapewnienie systematycznej oceny korzyści oraz kosztów potencjalnych rozwiązań”⁸⁶. W perspektywie lat, w których gospodarka polska występuje w rankingach praw własności, zaobserwować można systematyczne podnoszenie się jej wskaźników porządku prawnego (tabela 5.6).

85 Estonia uplasowała się na 14 miejscu Fraser Institute, na 20 miejscu w rankingu Heritage Foundation i na 29 pozycji według Property Right Alliance.

86 *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2010, s. 54.

Tabela 5.6. Zmiana pozycji Polski w rankingach praw własności

Indeks i instytucja publikująca	Miejsce Polski (rok)	Miejsce Polski (rok)	Zmiana indeksu (miejsca)
Struktura prawna i ochrona praw własności – Fraser Institute	59 (na 108 krajów w 1985 r.)	48 (na 144 kraje w 2010 r.)	4,78 – 6,3 (↑ 11 miejsc)
Indeks: Prawa własności – Heritage Foundation	40* (na 101 krajów w 1995 r.)	42** (na 180 krajów w 2013 r.)	50-60 (↑ 2 miejsca****)
Międzynarodowy Indeks Praw Własności – Property Right Alliance	49 (na 70 krajów w 2007 r.)	40*** (na 129 krajów w 2012 r.)	4 – 6,2 (↑ 9 miejsc)

Na tej samej pozycji znajdują/e się:

* 44 kraje.

** 8 krajów.

*** 6 krajów.

**** Mimo spadku w rankingu, Polska odnotowała wzrost wskaźnika i jednocześnie wyprzedziła 34 kraje.

Źródło: EFW dataset 2012; <http://www.freetheworld.com/release.html> [dostęp: 15.04.2013]; *Index of Economic Freedom 2012...*, op. cit.; *International Property Right Index 2012...*, op. cit.

Transformacja systemowa, dokonująca się od ponad 20 lat, nie miała jednakowego tempa we wszystkich aspektach instytucjonalnych. Jak stwierdzał A. Surdej, „W początkach transformacji w Polsce miało miejsce «fundamentalne nieporozumienie» polegające na niedostrzeganiu konieczności stworzenia jasnych, przejrzystych praw własności, a także sprawnego i skutecznego egzekwowania umów⁸⁷. Niesprawność tego elementu układu instytucjonalnego powodował, że w naturalny sposób odbywała się substytucja nieskutecznych instytucji formalnych przez rozwiązania nieformalne, które nie służyły wzrostowi korzyści społecznych. „Nie ma efektywnej gospodarki rynkowej w próżni, bez skutecznej administracji i skutecznego wymiaru sprawiedliwości. Dziwić może fakt, że te podstawowe kanony budowania gospodarki rynkowej zostały dostrzeżone późno, a ich wdrażanie pozbawione jest do dziś dnia po-

87 A. Surdej, *Dwadzieścia lat później: doktrynalne i implementacyjne źródła porażek w polskiej transformacji gospodarczej*, [w:] *Rzeczpospolita 1898–2009: Zwycięstwo Polaków?*, (red.) J. Kloczkowski, OMP, Kraków 2009, s. 313.

litycznej determinacji”⁸⁸. Można dodać, iż mimo stopniowej poprawy w rankingach indeksów praw własności Polska jest w grupie krajów o najniższym wskaźniku efektywności prawa⁸⁹, zajmując 109 miejsce (wspólnie z Rosją) wśród 134 krajów. Na gorszej pozycji wśród krajów OECD znajdują się tylko Włochy i Słowacja⁹⁰.

Ocena praw własności i ich egzekwowania może być dokonana za pomocą składowej Indeksu Wolności Gospodarczej Świata publikowanego przez Instytut Frasera. Ten obliczany co roku indeks ma w sobie 5 składowych grup wskaźników, które po agregacji stanowią miernik poziomu wolności gospodarczej (wielkość rządu, struktura prawna i ochrona praw własności, polityka monetarna, wolność handlu międzynarodowego, poziom regulacji). Źródłem informacji do wskaźnika są ogólnodostępne dane statystyczne i badania ankietowe.

Definiowanie obszarów działalności gospodarczej, które uwzględnia się przy pomiarze wolności, dokonywane są przy pomocy wielu kategorii składowych. Badania praw własności znalazły swój wymiar liczbowy w drugim obszarze Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (Fraser Institute). Chodzi mianowicie o składnik: Struktura prawna i ochrona praw własności. Wedle tego kryterium Polska jeszcze w 2008 r. znajdowała się na sześćdziesiątym miejscu wśród 141 badanych krajów, zaś według danych z 2010 r.⁹¹ jej pozycja poprawiła się o 10 miejsc⁹². Zmiana miejsca nie wynikała jednak z radykalnej poprawy wskaźnika praw własności. Analiza wskaźnika struktury prawnej i ochrony praw własności dla Polski z okresu dziesięciu lat wskazuje na obniżenie się wysokości tego indeksu. W stosunku do 1990 r. osiągnął poziom tego wskaźnika (6,2 w 1990 r.), natomiast jest to znaczna poprawa w stosunku do jego poziomu w 1985 r., kiedy to wynosił 4,8⁹³. Obecnie zbliżony do Polski poziom tego wskaźnika odnotowują m.in. takie kraje jak Węgry, Chiny, Mauritius, Słowenia (tabela 5.5). Wśród krajów transformujących się Polska plasuje się w okolicy środkowej pozycji (wykres 5.1). Widoczna

88 Ibidem.

89 Ocenie podlegały ramy prawne sprzyjające przedsiębiorstwom prywatnym, w tym sprawność rozstrzygnięcia sporów, kwestionowania przepisów prawnych, rozstrzygnięcia sporów.

90 *OECD Economic Surveys 2010. Poland*, OECD Paris 2010, s. 118.

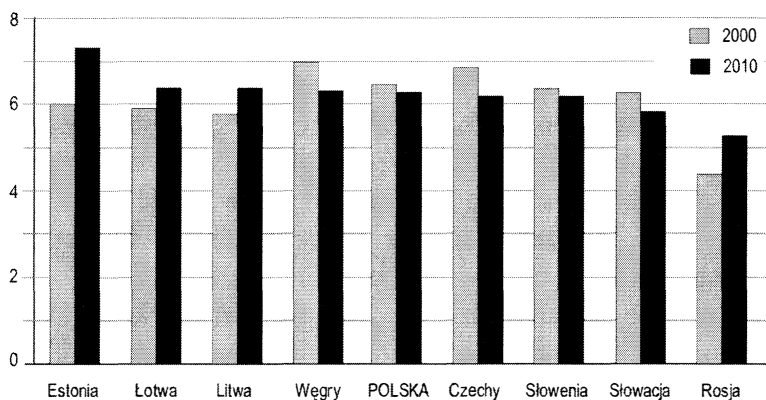
91 Fraser Institute w raporcie z 2012 r. publikuje wskaźniki za 2010 r.

92 *EFW dataset 2012*; <http://www.freetheworld.com/release.html> [dostęp: 28.03.2013].

93 Ibidem.

jest silna, pozytywna zmiana w systemie praw własności w Estonii. Poprawę w tym okresie odnotowały również dwa pozostałe nadbałtyckie kraje i Rosja. Mimo wzrostu wskaźnika najniższy wynik ma Rosja.

Wykres 5.1. Indeks: struktura prawna i ochrona praw własności w krajach transformujących się i Rosji w 2000 i 2010 r. (Fraser Institute)



Źródło: EFW dataset 2012; <http://www.freetheworld.com/release.html> [dostęp: 15.04.2013].

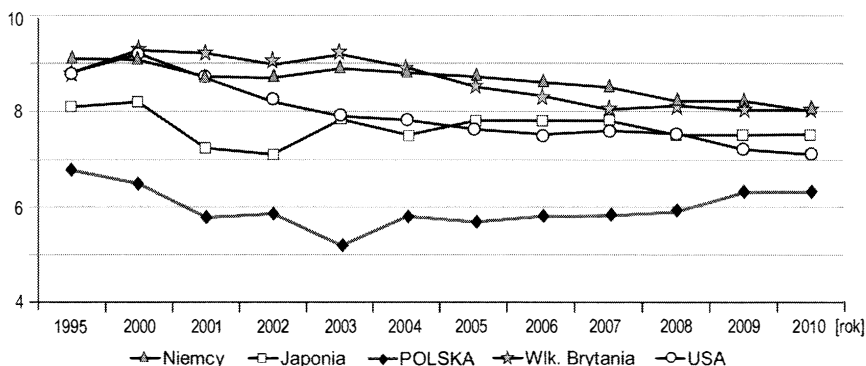
Wysokość tych wskaźników świadczy o stosunkowo niskiej jakości prawa oraz zabezpieczenia w Polsce. Z jednej strony, przepisy prawne nie są do siebie dostosowane, występują przypadki różnych niezgodnych ze sobą rozwiązań prawnych w podobnych przypadkach, bądź luki prawne. Ciągłe nowelizacje ustaw i inne zmiany utrudniają poruszanie się w gąszczu przepisów każdemu, kto nie jest prawnikiem. Można też powiedzieć, że w Polsce brak poszanowania prawa wciąż nie jest uważane za coś złego. Obchodzenie, naginanie czy łamanie prawa jest do pewnego stopnia akceptowane społecznie. Zakorzenione jest tzw. „kombinowanie” i „załatwianie” w celu osiągnięcia korzyści własnych, a w efekcie tego wypaczone jest postrzeganie przedsiębiorców i ich działalności. „W powszechnym odczuciu wstydlwym jest, gdy osiąga się pozytywne wyniki (ekonomiczne) swoich działań (...) Sukces gospodarczy jest ciągle w naszym kraju czymś nieczystym i budzącym niemal automatycznie podejrzenia o nieuczciwość”⁹⁴. Instytucje nieformalne nie dość silnie wspierają prawo. Od strony egzekwowania należy podkreślić opóźnienia

94 G. Gołębiowski, *Uwarunkowania wysokiego bezrobocia w Polsce*, [w:] *Bezrobocie w Polsce – diagnoza sytuacji, pożądane kierunki w ograniczaniu bezrobocia*, (red.) J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2006, s. 365.

w wymiarze sprawiedliwości (wykonawstwo), które utrudniają dochodzenie swoich praw. Efektem tego jest postawa Polaków nastawiona na unikanie sądów i innych instytucji wymiaru sprawiedliwości. Uważa się powszechnie, że nawet jeśli jest szansa na wygrana w procesie, to będzie okupiona dużą stratą czasu, pieniędzy, stresem, i z tych powodów niewiele osób się na tę drogę decyduje.

W ciągu przedstawianych 15 lat wskaźnik struktury prawnej i ochrony praw własności w Polsce zmniejszył się (wykres 5.2). Choć począwszy od 2003 r. indeks ten stopniowo rósł, to jednak ciągle jest niższy niż około 15 lat temu. Również porównanie do krajów wysoko rozwiniętych wypada na niekorzyść gospodarki polskiej. Zmniejszanie się dystansu jest efektem spadku wysokości tego wskaźnika w innych krajach, a nie wyraźnej poprawy jakości porządku prawnego w Polsce.

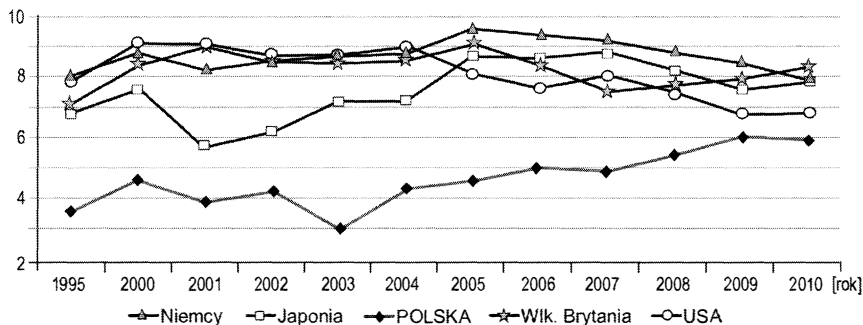
Wykres 5.2. Dynamika indeksu: Struktura prawna i ochrona praw własności w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych w latach 1995–2010 (Fraser Institute)



Źródło: ibidem.

Obniżanie się wartości indeksu struktury prawnej i ochrony praw własności w obserwowanym okresie w Polsce było spowodowane w większym stopniu przez komponenty związane z strukturą prawną, ze stanowieniem prawa niż z zabezpieczeniem praw własności. Taki wniosek można wyciągnąć obserwując elementy składowe w tym obszarze. Indeks ochrony praw własności w ciągu badanych 15 lat w Polsce wyraźnie wzrastał (wykres 5.3). Zmniejszał się też pod tym względem dystans do porównywanych krajów. Niemniej jednak należy stwierdzić, że coraz skuteczniejszy system ochrony praw własności nie będzie spełniać swojego zadania, jeśli nie nastąpią zmiany w konstrukcji samego prawa.

Wykres 5.3. Dynamika indeksu: Ochrona praw własności w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych w latach 1995–2010 (Fraser Institute)



Źródło: ibidem.

Kolejnym badaniem umożliwiającym ocenę zmian jakości praw własności jest Indeks Wolności Gospodarczej Heritage Foundation. Jego wartość jest agregatem 10 składników. Są to

- wolność działalności gospodarczej;
- wolność handlu (bariery w handlu);
- wolność fiskalna (obciążenia podatkowe);
- wydatki rządowe (rozmiar rządu);
- polityka monetarna;
- swoboda działalności inwestycyjnej;
- swoboda działalności instytucji finansowych;
- ochrona praw własności i ich egzekwowalność;
- nasilenie korupcji;
- wolność rynku pracy.

Element prawa własności jest sposobem na pomiar stopnia, w jakim w danym kraju chronione są prawa własności prywatnej oraz jaka jest skuteczność egzekwowania tych praw przez państwo. W badaniu dokonuje się oceny prawdopodobieństwa utraty własności prywatnej, niezawisłość sądów, korupcję w wymiarze sprawiedliwości, a także zdolność egzekwowania umów przez osoby fizyczne i firm. Im wyższy wskaźnik, tym ocena stopnia ochrony i egzekwowalności praw własności jest wyższa. Kryteria nadawania określonej wysokości wskaźnika są następujące⁹⁵:

- wskaźnik 100 – własność prywatna jest gwarantowana przez rząd; wymiar sprawiedliwości sprawnie i szybko egzekwuje umowy; system sprawiedliwości ka-

⁹⁵ *Index of Economic Freedom 2011*, Heritage Foundation, Dow Jones & Company, Inc. 2011, s. 455.

- rze osoby, które bezprawnie dokonują konfiskaty własności prywatnej; nie ma korupcji ani przypadków wyłączeń;
- wskaźnik 90 – własność prywatna jest gwarantowana przez rząd; wymiar sprawiedliwości sprawnie egzekwuje umowy; karane są osoby, które bezprawnie konfiskują własność prywatną; korupcja prawie nie istnieje, a wyłączenie jest bardzo mało prawdopodobne;
 - wskaźnik 80 – własność prywatna jest gwarantowana przez rząd; wymiar sprawiedliwości skutecznie egzekwuje umowy, ale występują opóźnienia; korupcja jest minimalna, a wyłączenie jest bardzo mało prawdopodobne;
 - wskaźnik 70 – własność prywatna jest gwarantowana przez rząd; wymiar sprawiedliwości nie zawsze ściśle egzekwuje umowy, zwykle występują opóźnienia; korupcja jest możliwa, ale występuje rzadko, a wyłączenie jest mało prawdopodobne;
 - wskaźnik 60 – egzekwowanie praw własności wykonywane jest z opóźnieniami; korupcja jest możliwa, ale występuje rzadko; wymiar sprawiedliwości może być pod wpływem władz rządowych; wyłączenie jest mało prawdopodobne;
 - wskaźnik 50 – system sądowiczy jest nieefektywny i działa z opóźnieniem; może występować korupcja, wymiar sprawiedliwości może być pod wpływem rządu; wyłączenie – możliwe, ale rzadkie;
 - wskaźnik 40 – system sądowiczy jest wysoce nieefektywny i występują duże opóźnienia; mogą być tak długie, że wstrzymują proces sądowy; korupcja jest obecna i sądownictwo jest pod wpływem rządu; wyłączenie jest możliwe;
 - wskaźnik 30 – prawa własności są słabo zabezpieczone; wymiar sprawiedliwości jest wysoce nieefektywny; korupcja jest duża, a sądy – silnie uzależnione od nacisków władz rządowych; wyłączenie jest możliwe;

- wskaźnik 20 – własność prywatna jest słabo chroniona; wymiar sprawiedliwości jest tak nieskuteczny i skorumpowany, że rozwiązania sporów drogami pozasądowymi są normą; prawa własności są trudne do egzekwowania; korupcja w sądownictwie jest bardzo wysoka; wywłaszczanie jest powszechne;
- wskaźnik 10 – własność prywatna jest słabo chroniona, a prawie wszystkie przedmioty własności należą do państwa; w kraju jest taki chaos (np. spowodowany wojną), że prawa własności są prawie niemożliwe do wyegzekwowania; sądownictwo jest tak skorumpowane, że własność nie jest skutecznie chroniona; wywłaszczanie jest powszechne;
- wskaźnik 0 – własność prywatna jest zakazana, a cały majątek jest państwowy; ludzie nie mają prawa, by pozyskać innych i nie mają dostępu do sądu; korupcja jest zjawiskiem powszechnym.

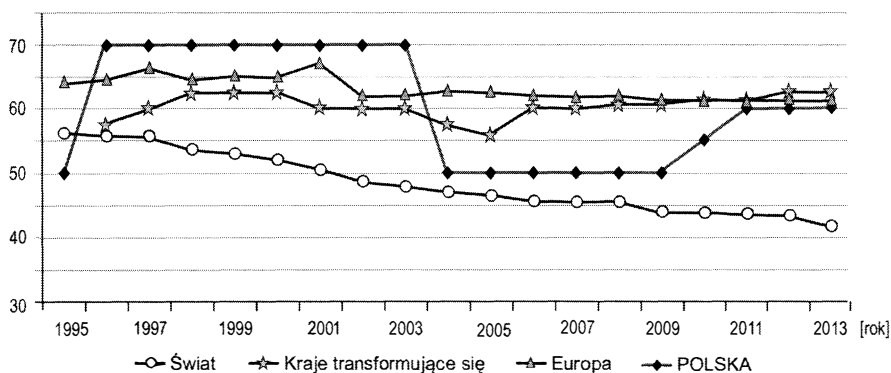
Wskaźnik ochrony praw własności (Heritage Foundation) jest słabo wrażliwy na doraźne zmiany w systemie legislacyjnym i ma stosunkowo mały przedział wahań (brak płynnych zmian), w porównaniu do indeksu Fraser Institute. Porównanie gospodarek o podobnym poziomie rozwoju jest trudne i daje tylko ogólne wyniki. Mimo to zestawienie danych dla Polski i krajów wysoko rozwiniętych odślania słabość polskich praw własności.

W większości przypadków kraje wysoko rozwinięte odnotowują indeksy na poziomie zbliżonym do wskaźnika 90. Jeden kraj – Nowa Zelandia osiągnęła najwyższy wskaźnik 95. Drugie miejsce zajmuje 17 krajów ze wskaźnikiem o 5 punktów niższym. W Niemczech przez ostatnich 18 lat nie zmieniła się jakość praw własności (wskaźnik cały czas „przyklejony” jest do poziomu 90). W Wielkiej Brytanii i USA ostatnie lata przyniosły pewne pogorszenie tego wskaźnika do poziomu 85 (w 2011 r. w Wielkiej Brytanii wskaźnik ponownie osiągnął wysokość 90), zaś w Japonii obecnie wynosi 80 (w 1995 r. wynosił 90, a przez 8 lat wskaźnik miał poziom 70, w okresie 2002–2009)⁹⁶.

⁹⁶ *Index of Economic Freedom 2012*, Heritage Foundation 2012; <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> [dostęp: 5.05.2013].

W Polsce również od 2004 r. obserwowane było pogorszenie wskaźnika praw własności (z poziomu 70 do 50), jednak od 2009 r. jego poziom stopniowo się podnosił. Wysokość tego wskaźnika (60 w 2013 r.) jeszcze nie osiągnęła najwyższego stanu z lat 1996–2003 (70) (wykres 5.4). Od 2004 r. kształtował się on niżej niż średnia dla krajów transformujących się i dla wszystkich krajów europejskich badanych przez Heritage Foundation. W latach 2011–2012 wskaźnik dla Polski zbliżył się już znacznie do średniej dla krajów europejskich czy transformujących się. Obserwując zmiany wskaźnika praw własności w gospodarce światowej można dojść do niepokojących wniosków. W ciągu badanych 18 lat wskaźnik ten sukcesywnie spadał w skali świata, również w krajach europejskich odnotowane jest obniżenie tego indeksu. Natomiast w krajach transformujących się obserwowana jest nieznaczna poprawa w stosunku do 1995 r.

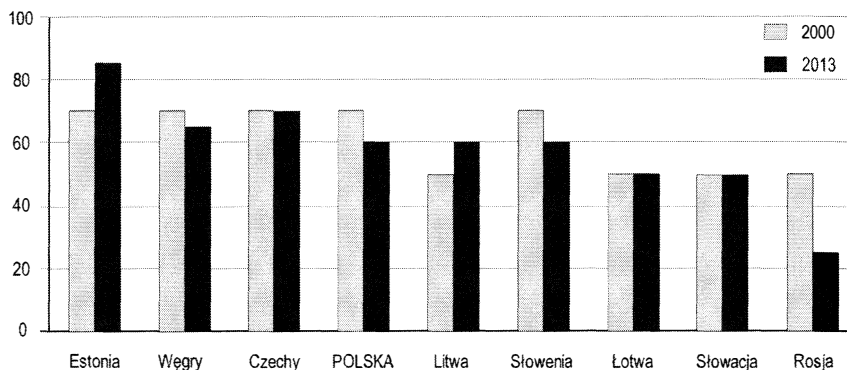
Wykres 5.4. Indeks praw własności (Heritage Foundation) w Polsce na tle krajów transformujących się, Europy i świata w latach 1995–2013



Źródło: *Index of Economic Freedom 2012*, Heritage Foundation 2012; <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> [dostęp: 18.04.2013].

Według ogólnej charakterystyki oceniającej Polskę raport Heritage Foundation stwierdza, że przyczyną stosunkowo niskiego wskaźnika dla Polski są opóźnienia w procesie egzekwowania umów oraz zjawisko korupcji. W porównaniu z poszczególnymi krajami transformującymi się Polska nie wypada tak źle. W 2013 r. indeks praw własności kształtuje się na poziomie przeciętnym dla tych krajów (razem z Litwą i Słowenią). Widać też, że średnia dla krajów transformujących się wznosi się do góry dzięki wysokiemu wskaźnikowi Estonii (wykres 5.5).

Wykres 5.5. Indeks praw własności (Heritage Foundation) w krajach transformujących się i Rosji w 2000 i 2013 r.



Źródło: *Index of Economic Freedom 2012...*, op. cit.

Poprawa wskaźników praw własności miała i ma u swoich podstaw wzrost udziału własności prywatnej w gospodarce. Proces ten w Polsce i innych krajach transformujących się nie przebiega w sposób harmonijny, jednak ocena skali przeprowadzonych zmian własnościowych powinna być pozytywna. Dwadzieścia lat transformacji to okres dynamicznego wzrostu skali własności prywatnej w tych gospodarkach. Udział sektora prywatnego w generowaniu PKB zwiększył się wydatnie. Największy procent produktu społecznego sektor prywatny generuje w Estonii, Słowacji i na Węgrzech (ponad 80%), w Polsce i na Litwie (75%). Są to już wskaźniki porównywalne z wieloma krajami wysoko rozwiniętymi. W tych krajach najszybsze zmiany w kierunku wzrostu udziału własności prywatnej zachodziły w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, nieco gorzej jest w przypadku firm dużych.

Intensywność procesów prywatyzacji można ocenić na podstawie wskaźników prywatyzacji dużych i małych przedsiębiorstw, które są składowymi indeksu transformacji. Raporty dotyczące tych wskaźników publikowane są corocznie przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju. Dają one możliwość studiowania zmian w gospodarkach przechodzących transformację pod względem wielu kryteriów. Ocena intensywności przeprowadzanych reform, w tym regulacyjnych, odbywa się w przekroju 4 obszarów gospodarki:

- 1) przedsiębiorstwa (wskaźniki prywatyzacji dużych i małych przedsiębiorstw, wskaźnik reform przedsiębiorstw);

- 2) rynki i handel (wskaźnik liberalizacji cen, liberalizacji handlu i rynku walutowego, polityki konkurencji);
- 3) sektor finansowy (wskaźnik reform sektora bankowego oraz nie-bankowych instytucji finansowych);
- 4) infrastruktura (indeks reform w infrastrukturze, obejmujący zasilanie w energię elektryczną, gaz, wodę, koleje, drogi, telekomunikację).

Wszystkie z badanych w raporcie krajów transformujących się już u progu XXI wieku osiągnęły najwyższy poziom wskaźnika prywatyzacji małych firm – od 10 lat wszystkie oceniane są na 4+ (aneks, załącznik 8). Nieco niższa ocena dotyczy firm dużych, również w Polsce. EBOiR dostrzega możliwości poprawy tego zakresu prywatyzacji⁹⁷.

Kolejnym wskaźnikiem umożliwiającym ocenę praw własności jest Międzynarodowy Indeks Praw Własności (IPRI). Obliczany jest od 2007 r. przez Property Right Alliance w ramach programu Hernando de Soto. Obecnie opublikowano raport z 5 serii prac, które w z 2012 r. objęły 130 krajów. Przeprowadzone analizy pozwoliły na wyodrębnienie 3 obszarów ważnych z punktu widzenia praw własności, dlatego wskaźnik IPRI składa się z trzech zasadniczych komponentów⁹⁸:

1. Otoczenie prawne i polityczne (*Legal and Political Environment – LP*).
2. Materialne prawa własności (*Physical Property Rights – PPR*).
3. Prawa własności intelektualnej (*Intellectual Property Rights – IPR*).

W ramach tych komponentów umieszczono 10 wskaźników (schemat 5.3), które pozwalają na przedstawienie szczegółowych charakterystyk oraz porównania praw własności w badanych krajach lub grupach krajów. Wydaje się, że jest to najpełniejszy indeks dotyczący praw własności i ich egzekwowania spośród wymienionych. W dłuższej perspektywie dane te będą możliwe do wykorzystania jako zmienne w modelach przedstawiających długookresowe zależności między prawami własności a różnymi aspektami działalności gospodarczej.

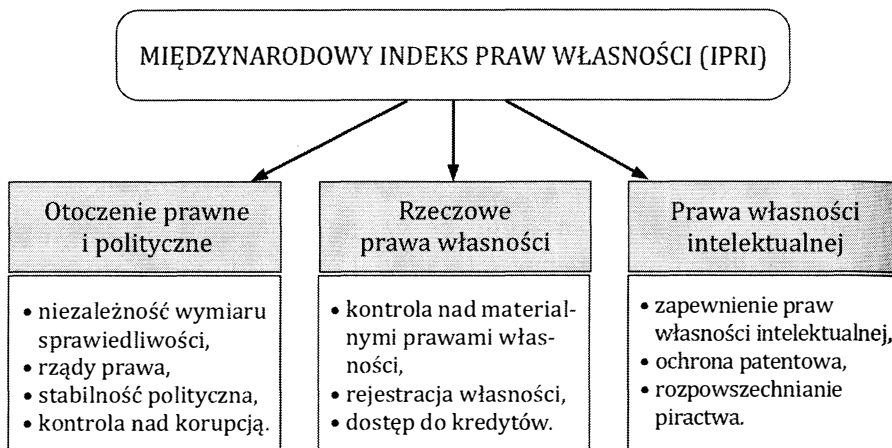
Tworzony przez *Property Right Alliance* indeks bazuje na danych: Word Economic Forum – *Global Competitiveness Report*, World Bank

97 *Transition Report 2010. Recovery and Reform*, EBRD, London 2010, s. 204.

98 *International Property Rights Index 2012*, Property Rights Alliance, Washington 2012, s. 16.

Institute – *Governance Matters: World Governance Indicators*, The World Bank Group – *Doing Business*, *Ginarte-Park of Patents Rights*, *International Intellectual Property Alliance Special Report*, *IDC Global Software Piracy Study*, *OECD Gender Institutions and Development Database*.

Schemat 5.3. Dezagregacja Międzynarodowego Indeksu Praw Własności (Property Right Alliance)

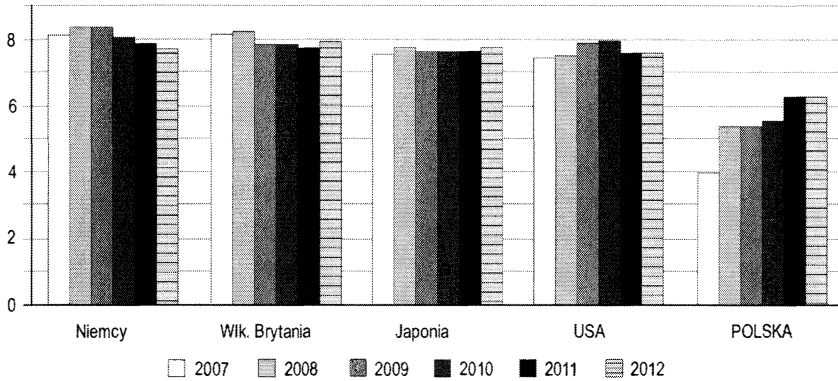


Źródło: *International Property Rights Index 2012...*, op. cit., s. 17.

Analiza przeprowadzona na podstawie raportów Property Rights Alliance wskazuje, że w Polsce w pierwszej dekadzie XXI wieku poprawiła się jakość praw własności oraz ich ochrona. Co prawda wskaźnik jest niższy niż w krajach wysoko rozwiniętych (wykres 5.6), ale widoczne jest zmniejszanie się dystansu w tym zakresie. Jest to również efekt nieznacznego obniżenia tych wskaźników w krajach bogatszych. Tendencja wzrostu jakości praw następuje w ostatnich latach w większości krajów transformujących się, a także w Rosji (wykres 5.7). Polska awansowała o 9 miejsc (ze wskaźnika 4 do 6,2) wyprzedziła Łotwę, Litwę i Słowenię. Polska znajduje się obecnie na 40 miejscu wśród badanych 130 krajów. Ze względu na znaczenie przedstawianej kategorii dla wzrostu gospodarczego oraz tworzenia kapitału jest to tendencja korzystna, gdyż daje silną przesłankę do zwiększenia się dynamiki i poziomu inwestowania. Jednak można pokazać, iż w rankingu tym poza krajami wysoko rozwiniętymi Polskę wciąż wyprzedzają

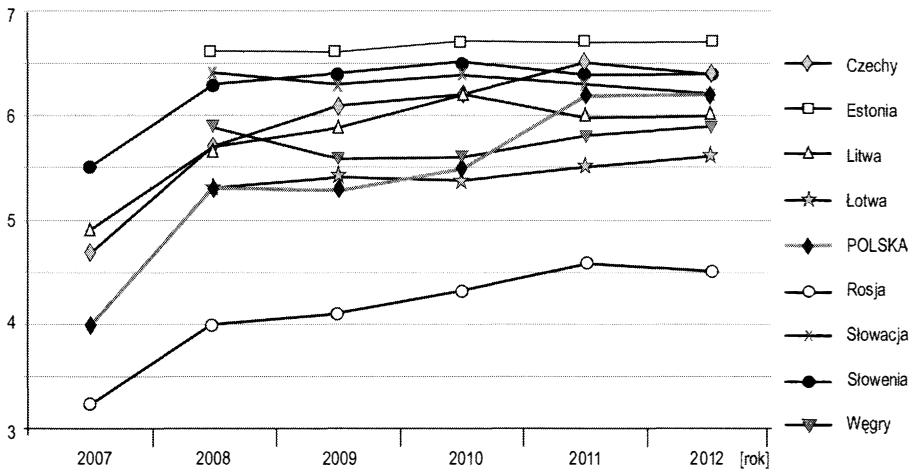
takie, jak: Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar, Bahrain, Arabia Saudyjska, Południowa Afryka, Oman i Botswana⁹⁹.

Wykres 5.6. Wskaźnik IPRI w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych w latach 2007–2012



Źródło: *International Property Rights Index 2007–2012*: <http://www.internationalpropertyright-sindex.org> [dostęp: 20.04.2013].

Wykres 5.7. Wskaźnik IPRI w Polsce i innych krajach transformujących się oraz Rosji w latach 2007–2012



Źródło: ibidem.

⁹⁹ *International Property Rights Index 2012...*, s. 22.

Analiza raportów Property Rights Alliance daje również możliwość oceny składowych Międzynarodowego Indeksu Praw Własności. W każdym obszarze porządek prawny wypada słabiej w Polsce niż w krajach wysoko rozwiniętych (wykres 5.8 A)

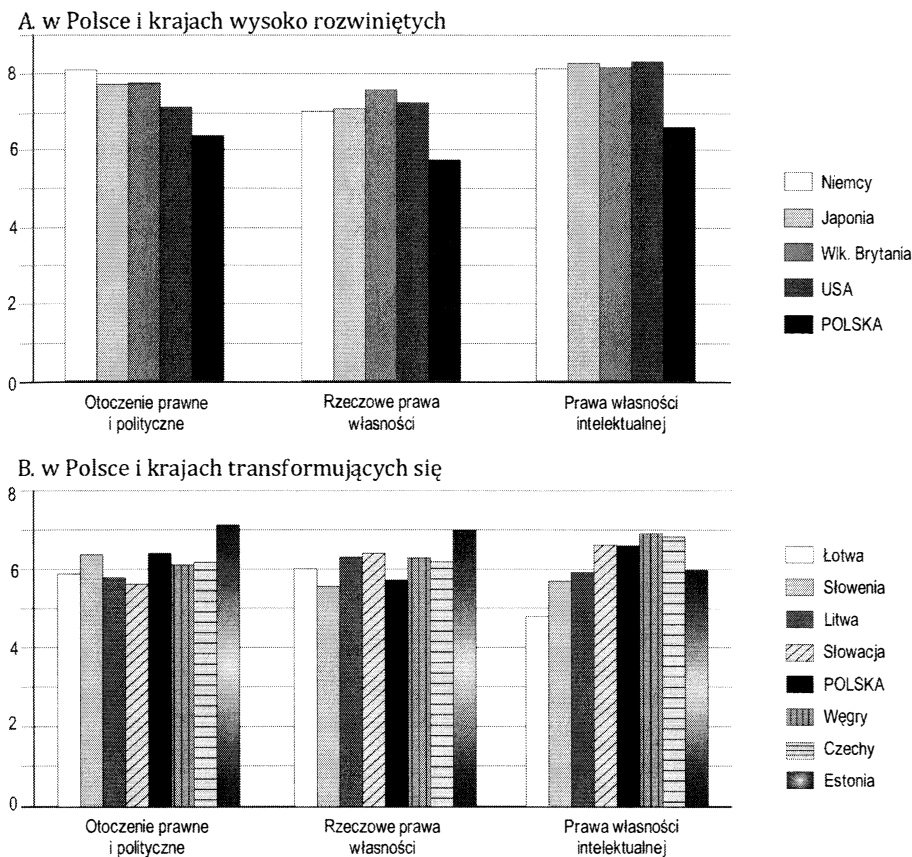
W rankingu krajów według oceny indeksu rzeczowych praw własności Polska zajmuje odległe miejsce – 84 pozycję. W przypadku pozostałych składowych jest nieco lepiej: 31 miejsce w ocenie praw własności intelektualnej i 34 – pod względem otoczenia prawnego i politycznego. Porównanie tych indeksów w Polsce i krajach transformujących się wypada nieco korzystniej (wykres 5.8 B). Różnice w indeksach osiąganych w Polsce i krajach, które przechodzą podobną drogę zmiany ustroju, nie są aż tak duże. Polska osiąga nieco lepszy wynik w ocenie otoczenia politycznego i prawnego. Taki sam wskaźnik odnotowała Słowenia, a jedynie Estonia wykazała się wyższym jego poziomem. W przypadku ochrony praw własności taki sam wynik odnotowują Słowacy, zaś wyprzedzają Polaków Węgrzy i Czesi. Najsłabiej Polska wypada w ocenie praw rzeczowych. Wśród krajów transformujących się jedynie Słowenia odnotowała gorszy wynik.

Słabiej chronione prawa własności w Polsce generują słabsze bodźce na rzecz ekspansji gospodarczej podmiotów niż ma to miejsce w krajach wysoko rozwiniętych. Generują większą niepewność co do przestrzegania warunków umów. Powodują też, że koszty transakcyjne są na wysokim poziomie. Wysokie koszty transakcyjne zmniejszają szanse krajów na osiągnięcie sukcesów gospodarczych w długiej perspektywie¹⁰⁰.

Przykładem niesprawności w funkcjonowaniu praw własności w Polsce są stosunkowo długie procedury związane z rejestracją własności, a także z egzekwowaniem umów. Zabierają one więcej czasu niż w innych krajach i są trudne do przeprowadzenia. Koniecznych jest wiele dokumentów, które często wymagają podobnych informacji. Do oceny tych trudności można posłużyć się danymi z raportów *Doing Business*. Ocena praw własności, ich jakości oraz sprawności egzekwowania opisywana jest tutaj za pomocą elementu cząstkowego indeksu *Easy of Doing Business* – Rejestracja własności oraz Egzekwowanie umów.

100 T. Dołęgowski, *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, SGH, Warszawa 2002, s. 75.

Wykres 5.8. Ocena cząstkowych wskaźników IPRI w 2012 r.



Źródło: *International Property Rights Index 2007–2012...*, op. cit.

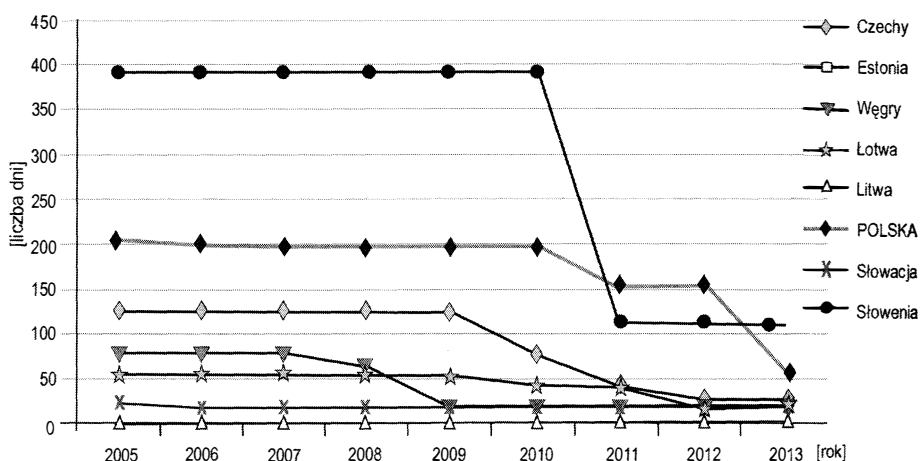
Pod względem czasu, jaki jest potrzebny na rejestrację własności, w 2013 r. Polska znajduje się na przedostatnim miejscu wśród przedstawianych krajów (2013 r. – 54 dni, 6 procedur), (wykres 5.9). Mimo znacznego skrócenia czasu rejestracji własności¹⁰¹ jest ciągle gorszy wynik niż w wielu krajach uprzemysłowionych. Średnia dla krajów OECD wynosi 26 dni¹⁰². Trzy lata wcześniej gorszy wynik osiągnęła Słowenia,

¹⁰¹ W 2012 r. czas potrzebny na rejestrację własności w Polsce wynosił 152 dni. W 2013 r. można już szybciej dokonać takiej rejestracji dzięki wprowadzeniu nowego systemu zarządzania rejestrami hipotecznymi oraz dalszej digitalizacji zapisów w rejestrach.

¹⁰² *Doing Business 2013*, baza danych <http://www.doingbusiness.org/data> [dostęp: 10.03.2013].

ale raport *Doing Business 2013* wskazuje, że nastąpiła tam duża poprawa tego wskaźnika – jest trzykrotnie niższy (2010 – 391 dni, 2013 – 110 dni). Wśród krajów transformujących się są jednak i takie, które od dawna odnotowują minimalny wręcz czas niezbędny do rejestrowania własności. Tak jest w przypadku Litwy, gdzie wymagany czas na rejestrację własności to 3 dni (5 miejsce na świecie). Dalsze skrócenie zatem tych procedur w Polsce wydatnie ułatwi działalność gospodarczą, zniesie jedną z barier utrudniających zakładanie przedsiębiorstw, usprawni przebieg transferów praw własności.

Wykres 5.9. Liczba dni związanych z rejestracją własności: Polska i inne kraje transformujące się w latach 2005–2013

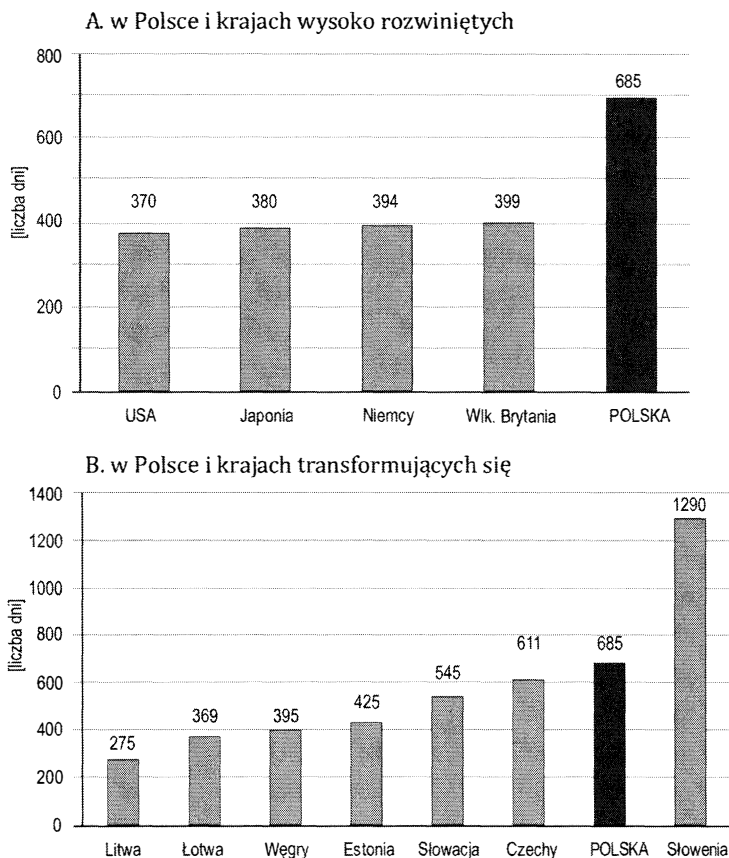


Źródło: *Doing Business 2013...*, op. cit.

Również w przypadku oceny sprawności egzekwowania umów Polska wypada słabo w porównaniu z innymi krajami wysoko rozwiniętymi, jak i transformującymi się. Wysoki wskaźnik odnotowywany w Polsce świadczy o trudnościach w wyegzekwowaniu dopełnienia warunków umów. Ponad 800 dni to nie jest dobry prognostyk na względnie stabilne relacje między podmiotami (518 dni dla OECD). W razie nieuczciwego postępowania stron występuje duży problem z wymuszeniem właściwego – zgodnego z umową – postępowania, a także poniesienia kary za odstępstwo od jej realizacji. Najkrótszy czas potrzebny na dochodzenie swoich praw wśród badanych krajów występuje na Litwie (275 dni)

i Łotwie (369 dni), podobnie jest w Stanach Zjednoczonych (370 dni)¹⁰³ (wykres 5.10).

Wykres 5.10. Liczba dni związanych z egzekwowaniem umów w 2013 r.



Źródło: *Doing Business 2013...*, op. cit.

Słabe prawa własności, niedostatecznie chronione czy ze względu na sprzeczności niemożliwe do zastosowania sprawiają, że nie działa skutecznie mechanizm wykluczania innych jednostek czy grup z zawłaszczania przedmiotów własności i korzyści z ich użytkowania. Dysponenci określonych zasobów nie są w stanie korzystać w pełni ze swoich praw. Z natury rzeczy osłabia to bodźce ekonomiczne, bo brak jest mechani-

¹⁰³ Najkrótszym czasem egzekwowania umów wykazuje się Singapur (150 dni).

zmu sankcjonującego postępowanie niezgodne z zasadami. Jest to więc sytuacja, która ogranicza racjonalność ekonomiczną oraz prowadzi do dalekiego od optymalnego wykorzystania zasobów¹⁰⁴. Zależność ta jest dostrzeżona w Polsce. Skutkiem bowiem niewystarczającej ochrony praw oraz sprzeczności występujących w tych normach jest niestabilność otoczenia, w którym działają podmioty gospodarcze. Wskazać można też brak zaufania do kontrahentów jako jedną z przyczyn stosunkowo słabej ekspansji przedsiębiorstw na różne rynki, wewnętrzne i zagraniczne. Niezbędne staje się zatem wyraźne podkreślenie znaczenia dobrego formułowania praw, usuwania luk w normach formalnych oraz stworzenia skutecznego systemu egzekwowania przepisów. Aby podmioty były wspierane przez otoczenie instytucjonalne systemem adekwatnych bodźców niezbędna jest poprawa mechanizmów stanowienia i egzekwowania prawa przez agendy państwowe¹⁰⁵.

Skuteczność w tworzeniu odpowiedniego prawa dobrze chroniącego interesy stron transakcji, ale też wspierającego ich działanie, podejmowanie wyzwań, może być kluczową kwestią w rozszerzaniu aktywności podmiotów i usuwaniu przeszkód w ich działaniu. Jeśli dołączy się do tego sprawnie działający mechanizm rynkowy, to wiele innych rozwiązań stosowanych obecnie może nie być już potrzebnych. Ograniczeniu może ulec duże zaangażowanie państwa w działanie rynków i nadmierna liczba regulatorów¹⁰⁶.

5.4. PRAWA WŁASNOŚCI I ICH EGZEKWOWANIE A ROZMIARY INWESTYCJI W POLSCE

Porządek prawny jest elementem otoczenia firm, w którym kształtuje się klimat inwestycyjny. Odpowiednie ukształtowanie systemu prawnego stanowi o pozytywnych bodźcach na rzecz właściwych zachowań, oczekiwanych również społecznie. Konsekwencją błędów, sprzeczności wewnętrznych, niedopasowania prawa, a także nieodpowiedniego egzekwowania są nieskuteczne bodźce na rzecz aktywności gospodarczej. Działalność podmiotów obciążona jest wówczas wysokim kosztem

104 B. Fiedor, *Prawa własności a proces transformacji gospodarczej...*, op. cit., s. 146.

105 *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, KPRM, Warszawa 2009, s. 309.

106 C. B. Kerekes, *Property Rights and Environmental Quality: A Cross-Country Study*, „Cato Journal” 2011, t. 31, nr 2, s. 336.

dokonywania transakcji, zawierania umów i ich realizowania. Stąd też można oczekiwać, że negatywnie wpływa również na procesy tworzenia kapitału oraz na wzrost gospodarczy.

Warto zatem prześledzić zależność między oceną jakości praw własności a tempem i rozmiarami akumulacji kapitału w różnych gospodarkach. Jakość praw własności uzewnętrznia się w praworządności i sprawności zabezpieczeń tych praw. Można wskazać na 5 głównych mechanizmów, które kształtują zależność między prawami własności a tempem wzrostu gospodarczego¹⁰⁷:

1. Dobrze zabezpieczone prawa własności zmniejszają niepewność i dzięki temu oddziałują pozytywnie na aktywność inwestycyjną, również w formie bezpośrednich inwestycji. Groźba konfiskaty, bez znaczenia z jakiej strony, osób prywatnych czy też publicznych, podważa zaufanie do działalności gospodarczej oraz ogranicza skłonność do inwestowania. Niezabezpieczone prawa własności generują ryzyko wykluczenia, w efekcie czego właściciel nie będzie mógł czerpać korzyści z własności.
2. Pozytywny wpływ praw własności uwidacznia się w związku z inwestycjami w nowe techniki i technologie, a także w zwiększaniu skali inwestycji w kapitał ludzki. Następuje wzrost inwestycji o wysokiej kapitałochłonności, dających w dłuższej perspektywie większe zyski. Dobrze zabezpieczone prawa własności pozwalają myśleć inwestorom o przyszłych zyskach, planować i organizować swoją działalność na długi okres, mniejszą wagę przypisując działaniom bieżącym.
3. Dobrze zabezpieczone prawa własności ograniczają koszty transakcyjne i dzięki temu umożliwiają rozszerzenie skali wymiany. W bezpiecznym otoczeniu instytucjonalnym przestają mieć znaczenie prywatne porządki. Kreowane są sprawne rynki finansowe będące podstawą wzrostu i rozwoju gospodarczego.

107 S. Opper, *New Institutional Economics and Its Application on Transition and Developing Economies*, [w:] *New Institutional Economics. A Guidebook*, (red.) É. Brousseau, J.-M. Glachant, Cambridge University Press, Cambridge 2008, s. 392; P. J. Boettke, P. D. Aligica, B. Hooks, *The Millennium Challenge Account: Property Rights and Entrepreneurship as the Engine of Development. Report of Criteria and Methodology for Determining the Eligibility of Candidate Countries for Millennium Challenge Account Assistance in FY*, Mercatus Center George Mason University, Arlington 2004, s. 11; T. Besley, M. Ghatak, *Property Rights and Economic Development...*, op. cit.

4. Brak odpowiednio zabezpieczonych praw własności może spowodować błędną alokację zasobów, gdy reguły prywatne, jednostek czy grup, stają się substytutem reguł formalnych. Budowa takich zasad pozwala do pewnego stopnia unikać bezprawnych zajęć majątku, w obliczu luk prawnych bądź nieskutecznego strzeżenia „dobrego” prawa. W odwrotnej sytuacji podmioty mają motywację do utrzymywania, sprawnego wykorzystywania aktywów i ich racjonalnej alokacji.
5. Bezpieczne prawa własności są także podstawą utrzymania jakości środowiska i zrównoważonego wykorzystania zasobów naturalnych. Słabe prawa własności, bardziej niż jakiegokolwiek inne podstawowe przyczyny, są odpowiedzialne za „tragedię dobra wspólnego”, której przykładem może być degradacja środowiska na całym świecie.

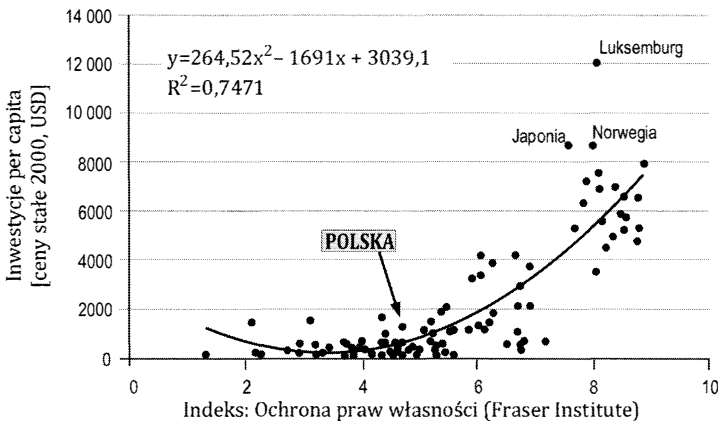
Analiza poszczególnych kanałów, którymi następuje oddziaływanie praw własności na dynamikę gospodarczą, pozwala na podkreślenie ich znaczenia. Tylko formalny tytuł do zasobu umożliwia pełny dostęp do zainicjowania i przeprowadzenia całego procesu tworzenia kapitału. Tworzone rejestry praw własności i ich transferów umożliwiają zbieranie informacji o rozmiarach potencjału ekonomicznego oraz pozwalają na sprawowanie kontroli nad nim. „Własność to sfera, w której identyfikujemy i badamy zasoby, łączymy je ze sobą oraz wiążemy z innymi zasobami. Formalny system własności to wodna elektrownia kapitału. To miejsce, w którym kapitał przychodzi na świat”¹⁰⁸.

Coraz skuteczniejsza ochrona praw własności jest czynnikiem zwiększającym bodźce do inwestowania i do wzrostu aktywności gospodarczej. Czy jednak taki logiczny związek znajduje potwierdzenie w danych empirycznych? Zestawienie danych statystycznych pozwala określić związek między jakością praw własności a rozmiarami inwestycji. W niniejszej analizie posłużono się rozmiarami inwestycji per capita. Współzależność inwestycji per capita oraz indeksów praw własności obliczono dla ponad 100 krajów za okres lat 2000–2010. Wyniki tych badań potwierdzają pozytywny związek, choć nie zawsze bardzo silny. Do badań wykorzystano przedstawione w poprzednim punkcie indeksy publikowane przez Fraser Institute, Heritage Foundation oraz Property Right Alliance.

108 H. de Soto, *Tajemnica kapitału...*, op. cit., s. 69.

Rozmiary inwestycji dokonywanych w okresie lat 2000–2010 wykazują współzależność z indeksem ochrony praw własności Fraser Institute (wykres 5.11). Indeks: ochrona praw własności może tłumaczyć w ponad 74% zmienność nakładów inwestycyjnych per capita. Zbudowany model opisuje więc w dużym stopniu wysokość inwestycji per capita.

Wykres 5.11 Średnia wartość indeksu: Ochrona praw własności (Fraser Institute) a rozmiary inwestycji per capita w latach 2000–2010* [ceny stałe z 2000, USD]



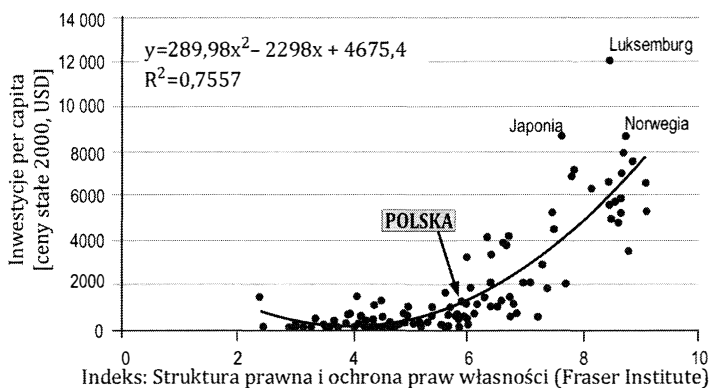
* 107 krajów świata.

Źródło: EFW dataset 2012, <http://www.freetheworld.com/release.html>; World DataBank (Beta), <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx> [dostęp: 13.04.2013].

Jeszcze większe dopasowanie modelu uzyskano przy wykorzystaniu bardziej ogólnego indeksu: Struktura prawna i ochrona praw własności (wykres 5.12). W obu przypadkach najbardziej dopasowany okazał się model wielomianowy drugiego stopnia. Początkowo wraz ze wzrostem indeksów inwestycje per capita zmniejszają się, jednak po przekroczeniu przez indeks praw własności poziomu w przybliżeniu 4 pojawia się pozytywna współzależność. Prawa własności przy wsparciu odpowiedniego zabezpieczenia ze strony innych praw oraz skutecznego ich egzekwowania oddziałują silniej na poziom inwestycji, niż wtedy, gdy tego wsparcia nie będzie się uwzględniać. „Niska skuteczność prawa wynika przede wszystkim ze słabości podstawowego porządku prawnego”¹⁰⁹.

109 J. Winiecki, *Formalne i nieformalne reguły postępowania...*, op. cit., s. 208.

Wykres 5.12. Średnia wartość indeksu: Struktura prawna i ochrona praw własności (Fraser Institute) a rozmiary inwestycji per capita w latach 2000–2010 [ceny stałe z 2000, USD]



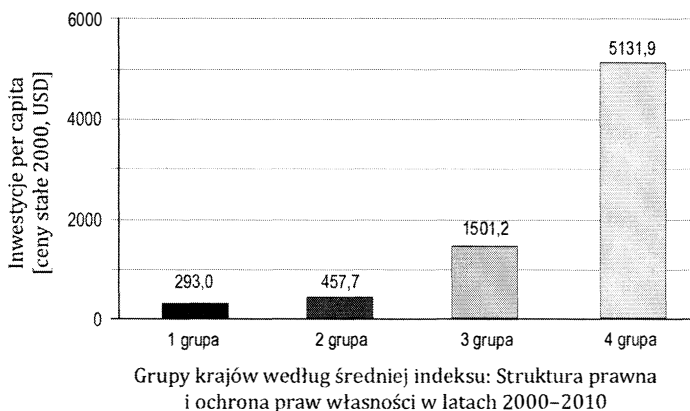
* 115 krajów świata.

Źródło: *EFW dataset 2012...*, op. cit.

Im lepiej stanowione jest prawo oraz prawa własności są skuteczniej chronione, tym otoczenie, w którym podejmowane są działania gospodarcze, jest mniej niepewne i generuje pozytywne bodźce na rzecz wzrostu inwestycji. Wzrost poziomu ochrony praw własności jest czynnikiem poprawiającym klimat inwestycyjny. Jak wykazały badania, wzrost indeksu struktura prawna i ochrona własności publikowanego przez Instytut Frasera powiązany jest ze wzrostem aktywności inwestycyjnej. W grupie 25% krajów, w których indeks ten jest najniższy, rozmiary inwestycji przypadające na jednego mieszkańca są ponad 17,5 raza mniejsze niż nakłady wydatkowane w 25% krajów o najwyższym indeksie. Polska znajduje się w trzeciej ćwiartce krajów według indeksu struktury prawnej i ochrony praw własności. Rozmiary inwestycji w tej grupie są średnio 3,4 razy mniejsze na jednego mieszkańca niż w grupie krajów o najwyższych wskaźnikach praw własności (wykres 5.13).

Można wskazać również, że kraje, które uzyskują wysokie indeksy praw własności nie tylko więcej inwestują, ale też wytwarzają większe rozmiary PKB per capita (wykresy 5.14 i 5.15). Okazuje się, że relacja ta jest również silna, jak w przypadku tworzenia kapitału. Wysokość indeksu praw własności oraz indeksu uwzględniającego strukturę prawną może wyjaśniać zmienność PKB per capita w około 60% (nieco większy jest wskaźnik determinacji w przypadku indeksu ogólnego – ponad 65%). Fakt ten potwierdza, że dobrze zabezpieczone prawa własności można traktować jako istotną determinantę aktywności gospodarczej.

Wykres 5.13. Średnia wartość inwestycji per capita według grup krajów* o różnym poziomie indeksu**: Struktura prawna i ochrona praw własności (Fraser Institute) w latach 2000–2010

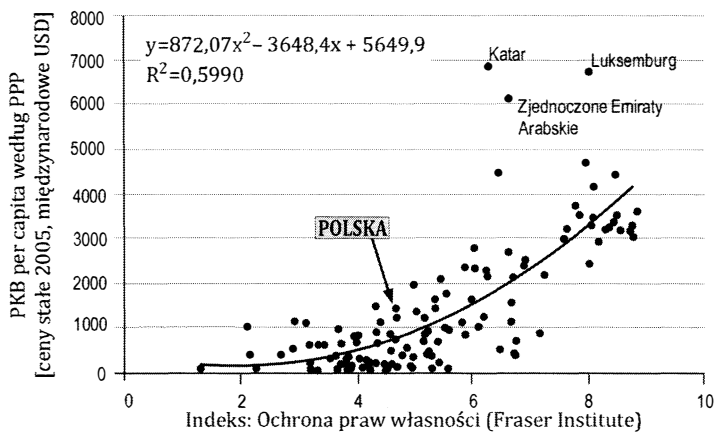


* 115 krajów świata.

** 1 grupa: 25% krajów o najniższym indeksie: Struktura prawna i ochrona praw własności, poniżej 1 kwartyła (1 kwartył = wartość indeksu 4,4); 2 grupa: 25% krajów o indeksie w przedziale 1–2 kwartył (2 kwartył = wartość indeksu 5,6); 3 grupa krajów: 25% krajów o indeksie w przedziale 2-3 kwartył (3 kwartył = wartość indeksu 6,725); 4 grupa krajów: 25% krajów o najwyższym indeksie, powyżej 3 kwartyła.

Źródło: EFW dataset 2012..., op. cit.

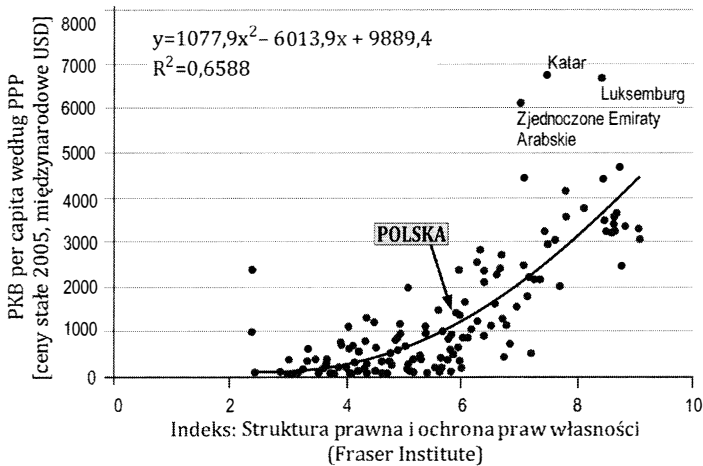
Wykres 5.14. Średnia wartość indeksu: Ochrona praw własności (Fraser Institute) a PKB per capita według parytetu siły nabywczej w latach 2000–2010* [ceny stałe 2005, międzynarodowe USD]



* 125 krajów świata.

Źródło: EFW dataset 2012..., op. cit.

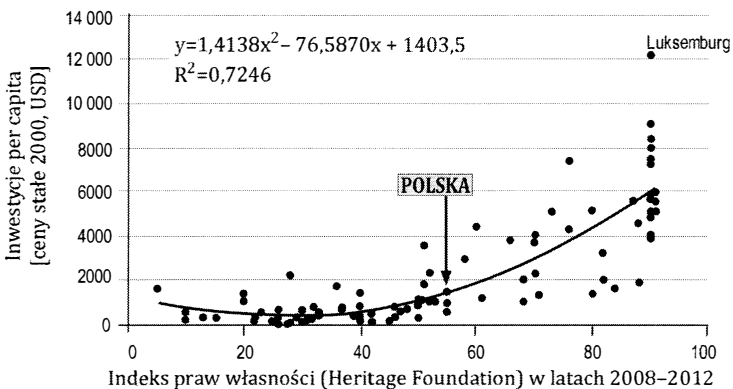
Wykres 5.15. Średnia wartość indeksu: Struktura prawna i zabezpieczenie praw własności (Fraser Institute) a PKB per capita według parytetu siły nabywczej w latach 2000–2010* [ceny stałe 2005, międzynarodowe USD]



* 139 krajów świata.

Źródło: *EFW dataset 2012...*, op. cit.

Wykres 5.16. Średnia wartość indeksu praw własności (Heritage Foundation) za lata 2008–2012 a inwestycje per capita w latach 2009–2011* [ceny stałe 2000, USD]



* 109 krajów.

Źródło: *Index of Economic Freedom 2012, Heritage Foundation 2012*, <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>; *World DataBank (Beta)*..., op. cit.

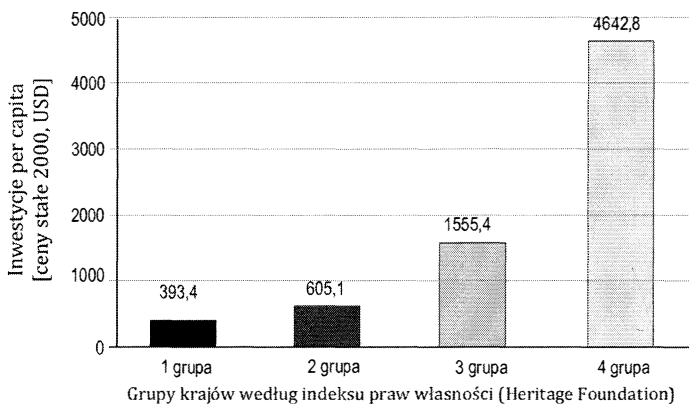
Badając relację między poziomem wskaźnika praw własności Heritage Foundation a rozmiarami inwestycji można dojść do podobnych wniosków jak przy zastosowaniu indeksu obliczanego przez Fraser Institute. Co prawda zmiany wskaźnika praw własności Heritage Foundation następują skokowo, to jednak wyraźnie widać, iż kraje, które odnotowują wysoki ich poziom inwestują więcej w przeliczeniu na jednego mieszkańca (wykres 5.16).

Poziom wskaźnika praw własności (Heritage Foundation) przez zbudowany model może wyjaśnić w ponad 72% zmienność inwestycji per capita wyrażonych w USD. Potwierdza to istotne znaczenie odpowiednich praw własności i ich sprawnego zabezpieczenia w procesie tworzenia kapitału. Model wielomianowy wskazuje jednak, że do wskaźnika praw własności o wysokości około 30 punktów inwestycje per capita mogą zmniejszać się, dopiero po przekroczeniu tego poziomu współzależność jest pozytywna. Kraje o niskich wskaźnikach nie są w stanie generować szerokiego strumienia kapitału zasilającego gospodarkę (wykres 5.17), przez co i dynamika rozwoju, mierzona choćby przyrostem dochodów nie może być wysoka. Kraje o najniższych indeksach praw własności odnotowują wydatkowały średnio około 393 USD per capita i było to ponad 11 razy mniej niż kraje o najwyższych wskaźnikach. Polska znalazła się w grupie krajów powyżej średniej wskaźnika praw własności Heritage Foundation dla świata. W Polsce rozmiary inwestycji na jednego mieszkańców nie osiągały co prawda poziomu średniego – wykazywanego przez kraje o zbliżonym indeksie praw własności, ale należy oczekiwać, że wraz z jego wzrostem, nakłady te będą sukcesywnie rosły (Polska znajduje się pomiędzy 2 a 3 kwartyłem państw według tego indeksu).

Ostatnim indeksem, który posłużył do badań zależności inwestycji i praw własności, był Międzynarodowy Indeks Praw Własności IPRI (Property Right Alliance). Przedstawiając się zależności między tym wskaźnikiem a rozmiarami inwestycji w przeliczeniu na jednego mieszkańca okazało się, że jest ona zbliżona do tych, jakie przedstawiono dla innych indeksów praw własności. Międzynarodowy Indeks Praw Własności jest publikowany od stosunkowo krótkiego okresu, dlatego nie można wykorzystać dłuższej perspektywy niż 5 lat. Wysokość tego

indeksu przez zbudowany model wyjaśniać może prawie 78% zmiany nakładów inwestycyjnych per capita w gospodarce światowej (Wykres 5.18). W stosunku do produktu krajowego brutto wskaźnik ten daje nieco mniejszą istotność. Tłumaczyć może około 64% rozmiarów tego agregatu w okresie 2007–2011 (wykres 5.19). Jakość praw własności niezaprzeczalnie powinna być traktowana jako jeden z podstawowych czynników podnoszenia dobrobytu społeczeństwa, co znalazło już po raz kolejny potwierdzenie w danych empirycznych.

Wykres 5.17. Średnia wartość inwestycji per capita według grup krajów* o różnym poziomie indeksu praw własności** (Heritage Foundation) w latach 2009–2011

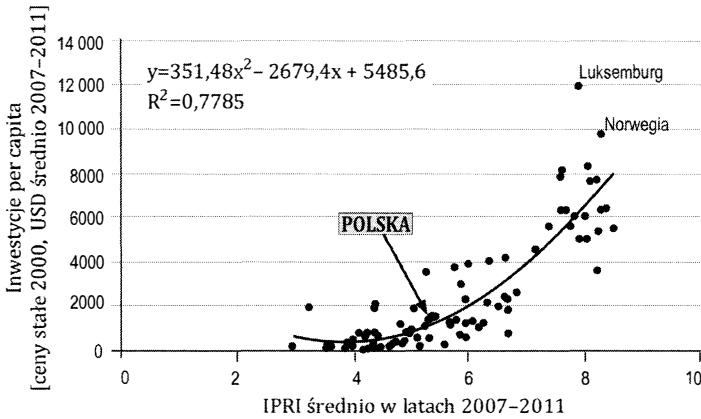


* 109 krajów.

** 1 grupa: 25% krajów o najniższym indeksie praw własności (Heritage Foundation) poniżej 1 kwartyła (1 kwartył = wartość indeksu 30); 2 grupa: 25% krajów o indeksie w przedziale 1-2 kwartył (2 kwartył = wartość indeksu 40); 3 grupa krajów: 25% krajów o indeksie w przedziale 2-3 kwartył (3 kwartył = wartość indeksu 60); 4 grupa krajów: 25% krajów o najwyższym indeksie, powyżej 3 kwartyła.

Źródło: *Index of Economic Freedom 2012, Heritage Foundation 2012*, <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>; *World DataBank (Beta)*..., op. cit.

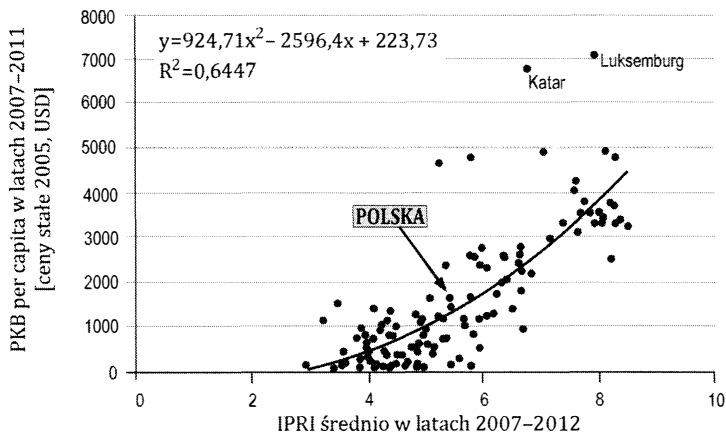
Wykres 5.18. Wskaźnik IPRI a inwestycje per capita w latach 2007–2011*



* 99 krajów. Dla części dane o inwestycjach z okresu 2007–2010.

Źródło: *International Property Rights Index 2007–2012*, <http://www.internationalpropertyright-sindex.org>; *World DataBank (Beta)*, <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx> [dostęp: 18.04.2014].

Wykres 5.19. Wskaźnik IPRI a rozmiary PKB per capita w latach 2007–2011*



* 125 krajów. Dla części dane o PKB z okresu 2007–2010.

Źródło: ibidem.

Jak przedstawiono wcześniej, osłabienie praw własności, bądź brak możliwości ich wykorzystywania w efekcie niesprawnego egzekwowania powoduje zniekształcenie systemu bodźców ekonomicznych. Brak gratyfikacji działań sprawnych ekonomicznie oraz karania za nieracjonalność prowadzi do deformacji procesu alokacji zasobów¹¹⁰. Weryfikacja empiryczna zależności między poziomem uprawnień własnościowych a rozmiarami inwestycji per capita wskazuje na możliwość objaśniania rozmiarów inwestycji w oparciu o indeksy praw własności. Poziom dopasowania relacji jest zależny od przyjętego wskaźnika praw własności czy inwestycji. Jednak we wszystkich przypadkach zależność była przynajmniej umiarkowana. Świadczy to o roli, jaką odgrywają prawa własności w procesie tworzenia kapitału. Kraje, które mają dobrze ustanowione i egzekwowane prawa własności, są w stanie kreować odpowiednie do potrzeb gospodarki strumienie nakładów inwestycyjnych.

Rozdział 6

INSTYTUCJE REGULACYJNE A TWORZENIE KAPITAŁU

Rynki wymagają instytucji, ponieważ nie tworzą się same,
nie regulują się same, nie stabilizują się same ani same się
nie legitymizują.

Dani Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept*

6.1. INSTYTUCJE REGULACYJNE W GOSPODARCE RYNKOWEJ

Budowanie sprawnych instytucji jest warunkiem koniecznym, aby gospodarka mogła osiągać coraz wyższy poziom rozwoju gospodarczego. Dzięki kreacji odpowiedniego układu instytucjonalnego implikującego bodźce pro wzrostowe kraje słabo rozwinięte mogą zmniejszać swój dystans w stosunku do bogatszych gospodarek. Żadne społeczeństwo wyposażone w system instytucjonalny o niskiej jakości nie było w stanie osiągnąć wysokiego poziomu dochodu i zapewnić dobrobytu swoim obywatelom. Trudność z tworzeniem odpowiedniego systemu instytucjonalnego polega na tym, że nie wiadomo, jakie rozwiązania okażą się „dobre”. Nie istnieje jeden doskonały wzorzec układu instytucjonalnego, którego klonowanie i eksportowanie do zainteresowanych gospodarek byłoby podstawą osiągania korzystnych wyników makroekonomicznych i mikroekonomicznych we wszystkich krajach, w których zostałyby powielony. Gospodarki wysoko rozwinięte korzystają co prawda z podobnego zestawu instytucji, które kształtują zręby ich układów, jednak jego uzupełnienie odbywa się w oparciu o różne zbiory dodatkowych instytucji. Te dookreślające rozwiązania są oryginalnymi wytworami danego społeczeństwa w określonym czasie. Gospodarki na różnych etapach rozwoju mogą wymagać różnych zestawów instytucji. Również odmienne uwarunkowania mogą sprawić, że przejęte z innych krajów

rozwiązania po prostu się nie przyjmą. Kryteria dookreślenia korzystnych dla danej gospodarki instytucji mogą być bowiem różne. Rodrigo de Rato starając się określić, które instytucje są „dobre” dla wzrostu, opisuje je wymieniając warunki, w których instytucje generują pozytywne bodźce na rzecz aktywności gospodarczej. Są to¹:

- dominacja sektora prywatnego z odpowiednią regulacją rynków przez państwo;
- istnienie egzekwowalnych praw własności oraz warunków dla rozwoju innowacji;
- dominacja postaw związanych z przestrzeganiem prawa; brak tolerancji dla korupcji;
- stabilność środowiska makroekonomicznego.

Uwarunkowania te kształtują bazę układu, która jest podstawą budowy sprawnych rozwiązań, w sensie pozytywnego oddziaływania na procesy gospodarcze. Oddziaływanie instytucji na gospodarkę uzależnione jest nie tylko od występowania określonych form instytucjonalnych, generujących bodźce sprzyjające podnoszeniu ekonomicznej sprawności, ale też od ich spójności i komplementarności. Można dodać do tego jeszcze prostotę i egzekwowalność instytucji formalnych oraz ich osadzenie w sprzyjających instytucjach nieformalnych. Należy również wspomnieć o jakości instytucji, które mogą z różną siłą i w różny sposób wpływać na działania jednostek i grup². Z drugiej strony, warto też wspomnieć o rozwiązaniach, które generują bodźce hamujące aktywność i osłabiające innowacyjność podmiotów. Te same instytucje mogą działać w przeciwstawnych kierunkach, wpływając inaczej na różne grupy ludzi. W strukturze instytucjonalnej mogą jednocześnie występować instytucje sprzyjające wzrostowi, oraz takie, które osłabiają ten pozytywny wpływ. Wynika to z tego, że układ instytucjonalny nie jest tworzony na raz w efekcie realizacji dużego planu, a powstaje w długim okresie, stopniowo³ i nie zawsze harmonijnie. Ostateczny efekt jest wypadkową działania instytucji istniejących od wielu lat i takich, które powstają niejako na bieżąco.

1 R. de Rato, *Building Better Institutions*, „Cato Journal” 2006, t. 26, nr 2, s. 215-216.

2 M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej...*, op. cit., s. 255.

3 D. Rodrik, *Second-Best Institutions*, NBER Working Paper nr 14050, 2008, s. 1.

Wśród instytucji, które wydają się istotne w tworzeniu warunków dla zdynamizowania wzrostu gospodarczego oraz zamykania luki rozwojowej, znajdują się regulacje rynków. Dani Rodrik wymienia je obok innych „dobrych” instytucji: systemu praw własności, instytucji stabilizacji makroekonomicznej, instytucji ubezpieczeń społecznych oraz instytucji zarządzania konfliktami. Sukcesy gospodarek rynkowych pojawiają się zawsze w „towarzystwie” całego wachlarza instytucji regulacyjnych, które wpływają na funkcjonowanie rynków towarów, usług i czynników produkcji, w tym pracy, oraz finansowych. Co więcej, im bardziej wolny rynek, tym większy musi być wkład instytucji regulacyjnych, aby takim nadal pozostawał⁴. Kraje z silnymi instytucjami regulacyjnymi, które są w stanie gwarantować stabilne, przewidywane warunki działalności podmiotów gospodarczych, realizujące konsekwentnie politykę gospodarczą, osiągają szybszy i trwały rozwój w przeciwieństwie do innych gospodarek. Przejrzysty system instytucjonalny generuje silne sygnały o zaangażowaniu państwa w działania, których efektem ma być zwiększenie skuteczności i koordynacja programów, takich jak polityka konkurencji, budowanie ładu korporacyjnego i reformy sektorowe⁵.

System kapitalistyczny posługuje się regulacjami, które nakierowane są na zwiększanie korzyści indywidualnych, ale też są spoiwem wzmacniającym całość gospodarki. W przeciwieństwie do gospodarki administrowanej instrumenty te mają charakter ogólny, oddziałują jednakowo na wszystkie podmioty. Nie ograniczają działań firm w sposób bezwzględny, a zezwalają im na podejmowanie działań w kierunku realizacji własnych celów. Określane są jedynie niedopuszczalne metody ich osiągania. Występuje również pewna pośrednia presja (ale nie bezpośredni nakaz czy zakaz, jak w poprzednim systemie) na wybierane kryteria działań wynikająca z promowania określonych stylów życia, standardów konsumpcji, mody, powszechnych w mass mediach⁶. Nie powinno się przy tym stawiać znaku równości między regulacją a interwencją państwa. Efektem skutecznych działań regulacyjnych są korzystne warunki dla funkcjonowania rynków. Nie chodzi zatem o ich

4 D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 210.

5 D. de Rosa, N. Malyshev, *Regulatory Institutions. A Blueprint for the Russian Federation*, OECD Working Papers on Public Governance, nr 10, OECD Publishing, 2008, s. 4.

6 K. Leśniak-Moczuk, *Společna ocena transformacji systemowej w kontekście nierówności społecznych*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy...*, op. cit., s. 165.

kontrolowanie, a raczej o wspieranie konkurencji, ale też ochronę interesów konsumentów⁷.

„Regulacja (...) jest procesem, poprzez który modyfikowane są alternatywy, wyniki, technologie, modele socjalizacji zawarte w funkcjach użyteczności jednostek, informacje i pozostałe elementy, które podejmujący decyzję biorą pod uwagę, gdy rozważają problem działania (...) regulacja wymaga, aby każda jednostka stwierdziła czy pragnie, aby pewne decyzje dotyczące problemów działania były podejmowane w danym czy w innym kontekście społecznym. Główną przyczyną, która sprawia, że regulujący zmieniają początkowy kontekst, w którym podejmowana jest decyzja dotycząca podjęcia działania, jest to, że kontekst ten rodzi kosztowne skutki zewnętrzne (*externalities*)”⁸. Wydaje się, że pytanie o to czy regulacje są konieczne, można pozostawić bez odpowiedzi, ponieważ nie ma żadnego kraju, w którym brak jest jakiegokolwiek instrumentu regulacyjnego. Teoretycy systemów ekonomicznych uznają, że różnice między systemami istniejącymi obecnie i w przeszłości wynikają z względnego znaczenia regulacyjnej roli państwa i rynku. Nie ma złotej reguły w podziale państwo-rynek, która byłaby gwarancją sukcesu gospodarczego. Odkrycie źródeł ekspansji jednych i stagnacji innych wymaga eksploracji wewnętrznych systemów sterujących (i państwa i rynku) oraz zrozumienie ich wzajemnej zależności⁹.

Można zatem zadać sobie pytanie, dlaczego regulacje są niezbędne? Jakie przyczyny sprawiają, że wolny rynek wymaga wsparcia ze strony dodatkowych instytucji? Odpowiedź na to pytanie nie jest i nie może być jednoznaczna. Rynki w początkowej fazie tworzenia mogą być regulowane przez samych uczestników. Mamy do czynienia wówczas z procesem swobodnej wymiany aktywów, który nie jest ograniczany przez żaden podmiot z zewnątrz. Gracze na takim rynku mogą stać się samoregulatorami, gdyż posiadają najszerszą wiedzę o transakcjach i dzięki temu mogą najskuteczniej realizować swoje cele (tabela 6.1).

7 Z. Staniek, *Ekonomia instytucjonalna a ekonomia głównego nurtu*, [w:] *Nauki ekonomiczne w świetle nowych wyzwań gospodarczych*, (red.) R. Bartkowiak, J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2010, s. 40.

8 W. H. Riker, P. C. Ordeshook, *An Introduction to Positive Political Theory*, Englewood Cliffs (NJ), Prentice Hall, 1973, za: A. Surdej, *Kontrolowanie Lewiatana: delegowanie władzy i kontrola proceduralna w organizacjach narodowych i ponadnarodowych*, „Euro-Limes” 2002, nr 1(1), s. 280.

9 J. Wilkin, *Rynek, państwo i społeczeństwo w Polsce...*, op. cit., s. 42.

Tabela 6.1. Zalety i wady instytucji samoregulujących

Samoregulatory	
Zalety	Wady
<p>Mała odległość. Instytucje samoregulacyjne są, z definicji, bliżej regulowanego obszaru (np. przemysłu); mają bardziej szczegółowe i aktualne informacje na temat danej branży czy obiektu; są w stanie szybciej zidentyfikować potencjalne problemy.</p>	<p>Konflikty interesów. Jest prawdopodobne, że zdobywanie potrzebnych danych do samoregulacji może być trudne z powodu konfliktu interesów; lepsza znajomość branży nie oznacza, że samoregulator będzie miał odpowiednie bodźce do skutecznego sterowania; istnieje możliwość, że samoregulacja będzie wykorzystywana przez silniejsze podmioty zainteresowane utrzymaniem się na rynku.</p>
<p>Elastyczność. Samoregulatory są bardziej wrażliwe i działają z większą elastycznością niż regulatory rządowe; nie podlegają ograniczeniom proceduralnym i procesom jak tamte.</p>	<p>Nieodpowiednie sankcje. Nie zawsze sankcje są adekwatne do przewinień; mogą być zbyt słabe w obliczu dużych nieprawidłowości, albo zbyt silne w przypadku niewielkich odstępstw.</p>
<p>Zgodność. Samoregulacja jest w wyższym stopniu zgodna z celami i zasadami działania firm. Jeśli zaangażowanie branży w ustalanie zasad rośnie, wówczas są one zwykle bardziej uzasadnione (lepiej rozwiązują problemy regulacyjne) i łatwiejsze do przestrzegania.</p>	<p>Mała egzekwowalność. Konfliktów interesów oraz elastyczność samoregulatorów zwiększa prawdopodobieństwo niedostatecznego monitorowania zgodności z normami. Jeśli interesy danej branży przemysłu są sprzeczne z interesami społeczeństwa, to egzekwowanie samoregulacji może być nieoptymalne z punktu widzenia dobra społecznego.</p>
<p>Wspólnota interesów. Samoregulacja może wykorzystać wspólne interesy przemysłu. W ten sposób może również promować zgodność działań, konkurenci mogą być skutecznymi „policjantami” dla siebie.</p>	<p>Konkurencja globalna. Na rynkach globalnych zbiorowe interesy branży mogą być określane przez konkurencję na rynkach zagranicznych. Rynki te nie są jednakowo regulowane, wówczas samoregulatory mogą postawić firmy krajowe w trudnym położeniu – poddając w wątpliwość to, czy samoregulacje prowadzą do optymalnych społecznie decyzji.</p>
<p>Zasoby. Organy samoregulujące mogą mieć większą zdolność do zapewnienia niezbędnych zasobów; nikt (zwłaszcza państwo) nie może ich odciąć od własnych funduszy lub wywierać nacisku.</p>	<p>Zbyt małe zasoby. Choć finansowanie samoregulacji jest mało podatne na „kaprysy” władzy, to nie zawsze udaje się zapewnić odpowiednie środki, aby mogły normalnie funkcjonować.</p>

Źródło: C. Coglianese, T. J. Healey, K. E. Keating, M. L. Michael, *The Role of Government in Corporate Governance, Regulatory Policy Program Report RPP-08*, Center for Business and Government, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, MA 2004, s. 6-8.

Dynamika rynków wyznaczana jest siłą konkurencji, w ramach której ścierają się interesy stron. Konflikt staje się motorem napędzającym aktywność uczestników rynku dążących do maksymalizacji korzyści przy minimalizacji kosztów. Konkurencja umożliwia porównanie osiągniętych efektów i działa jak samoczynny mechanizm korygowania błędów (niskiej sprawności działań)¹⁰. Taki system regulacji cechuje się wysoką elastycznością (bo reakcja na bodźce wynika z kryteriów mikroekonomicznych). Samoregulacja nie wymaga od państwa ponoszenia wydatków związanych z tworzeniem czy egzekwowaniem rozwiązań regulacyjnych. Należy jednak dodać, że duża liczba samoregulatorów tworzy niejednorodny, nieprzejrzysty układ skomplikowanych wymogów i reguł, które nie zapewniają pełnej koordynacji ani bezpieczeństwa podejmujących transakcje. Wraz z rozrostem rynku pojedynczy gracze mogą mieć trudności z podejmowaniem decyzji, pojawiają się też coraz silniejsi uczestnicy, którzy mogą przyjmować pozycje dominujące. Jest to przesłanka ku pojawieniu się regulatorów rynkowych, typu agencji nadzoru. Coraz szybsze i bardziej skomplikowane procesy gospodarcze, w tym postęp techniczny oraz globalizacja, stają się przyczyną zwiększania zakresu regulacji powierzanych instytucjom nadzorczym¹¹.

Poszukując przyczyn istnienia regulacji zewnętrznych w stosunku do przestrzeni transakcyjnej można wskazać zawodność rynku jako przesłankę ich stosowania. „Rynki zawodzą, gdy uczestnicy angażują się w zachowania oszukańcze lub antykonkurencyjne, gdy koszty transakcyjne przeciwdziałają internalizacji technologicznych i innych niepieniężnych efektów zewnętrznych (...) i gdy niekompletna informacja skutkuje pokusą nadużycia oraz negatywną selekcją”¹². Nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku przejawiają się w istnieniu efektów zewnętrznych generowanych przez jedne podmioty na niekorzyść (albo korzyść) innych, które nie są odzwierciedlone w cenach transakcji. Zwykle wymienia się efekty związane z wpływami środowiskowymi (typu: zanieczyszczenie, hałas) firm na inne podmioty i jednostki, które zmuszone są

10 A. Surdej, *Determinanty regulacji administracyjnoprawnych w oddziaływaniu państwa na gospodarkę*, Wyd. AE, Kraków 2006, s. 123.

11 M. Kachniewski, *Regulacje – obiektywna konieczność, czy zbyteczne obciążenie*, [w:] *Regulacyjne aspekty polityki ekonomicznej – dostosowania polskiej gospodarki do europejskiego i globalnego rynku*, (red.) Z. Kaźmierczak, E. Kryńska, Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica 2004, nr 174, s. 119-121.

12 D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept...*, op. cit., s. 209-210.

przez to ponosić nakłady na usuwanie tych skutków (nakłady na oczyszczenie środowiska, koszty leczenia). Innymi przyczynami są brak pełnej informacji rynkowej czy niekompletność rynków, które sprawiają, że podmioty w takich warunkach nie mogą działać do końca racjonalnie, bo nie otrzymują pełnych i obiektywnych danych wejściowych (brak bądź nieprawidłowa wycena aktywów). Oswojenie i filtrowanie chaosu informacyjnego jest możliwe dzięki instytucjom, które porządkują tak zwaną rozproszoną wiedzę oraz umożliwiają wybór niezbędnych danych z punktu widzenia celów i działalności firm. Kolejnym przejawem deformacji w działaniu rynków jest ich niestabilność. Mechanizm rynkowy w średnim okresie przypomina fale opadające i wznoszące. Jeśli są one łagodne, a spadki nie są drastyczne, to nie traktowane jest to jako duża niesprawność w jego działaniu, o ile w dłuższym okresie ścieżka zmian dochodów jest rosnąca. Problem się pojawia wówczas, kiedy spadki są dotkliwe i utrzymują się w długim czasie. Falowanie aktywności gospodarczej ma u swoich podstaw zmiany nastrojów inwestorów i konsumentów. Jak pisał J. M. Keynes, „psychologia mas wielu nieświadomych osób może gwałtownie ulec zmianie (...), rynek podlega falom nastrojów optymistycznych i pesymistycznych, które są nierozsądne, a jednocześnie w pewnym sensie uzasadnione, gdy nie istnieją solidne podstawy do rozsądnej kalkulacji”¹³.

Można wskazać też na ograniczenia w działaniu rynków ze względu na stronę popytową lub podażową, które prowadzą do ograniczenia konkurencji (np. procesy monopolizacyjne). Istnienie dóbr publicznych (niezbędnych z punktu widzenia interesu społecznego) jest również używane jako argument do sterowania ich produkcją i dostarczaniem tych dóbr przez podmioty prywatne lub samo państwo. Działania regulacyjne, które ograniczają efekty zewnętrzne, wpływ niepełnej informacji na decyzje podmiotów czy też przyczyniają się do rozwiązania problemu dóbr publicznych zaliczane są do tzw. „społecznej” regulacji, np. służba zdrowia, ochrona środowiska, przepisy bezpieczeństwa. W efekcie ich stosowania próbuje się poprawić dobrobyt ludzi. Ostatni przejaw niedoskonałości rynku jest łagodzony w efekcie regulacji ekonomicznej. Polega ona na oddziaływaniu na rozmiary barier wejścia na rynki i łatwość, z jaką można podjąć działalność gospodarczą. Inne przejawy to kontrola

13 J. M. Keynes, *The General Theory of Employment...*, op. cit., s. 100.

cen i sposobów konkutowania. Regulacje ekonomiczne odnoszą się do przedsiębiorstw – ogranicza się w taki sposób ich praktyki monopolistyczne, chroni konsumentów przed nieuczciwymi działaniami firm¹⁴. Jednak samo istnienie niedoskonałości rynku nie musi uzasadniać ingerencji w działanie tego mechanizmu. Możliwe jest usuwanie tych niesprawności drogą odpowiednich transakcji rynkowych lub przy wykorzystaniu prawa prywatnego (tworzonego bez udziału państwa)¹⁵.

Szereg zjawisk związanych z niedoskonałym działaniem rynków ujawnia się w obliczu załamań gospodarczych. Tak było w latach trzydziestych XX wieku, kiedy Wielki Kryzys wstrząsnął gospodarką światową i wyłonił na światło dzienne niedowład rynku w zakresie utrzymania równowagi i stabilności. Również późniejsze kryzysy, których świadkiem były kraje europejskie, Ameryki Północnej i Południowej, uwiarydociły wiele niesprawności w działaniu mechanizmów regulacyjnych. Do tradycyjnych (sprzed Wielkiego Kryzysu) czynników, które deformowały działanie mechanizmu rynkowego dołączały zatem kolejne (schemat 6.1). Marian Guzek wymienia następujące: od strony rynków: kreowanie pieniądza kredytowego bez pokrycia, deformacje giełdowe i walutowe (spekulacyjne), obrót aktywami „toksycznymi”¹⁶; ze strony państwa: wadliwie działający system regulacji i nadmierne emisje waluty. Tradycyjne deformacje zresztą stosunkowo łatwo zostały pokonane dzięki polityce interwencjonizmu keynesowskiego¹⁶. „Idea, że rynek wyreguluje się sam, ostatecznie upadła. Zamiast regulować, rynek ulega destrukcji”¹⁷. Można z tego wyciągnąć przynajmniej jeden wniosek – konieczne jest stałe dostosowanie i modyfikowanie mechanizmów regulacyjnych. Raz wprowadzone do gospodarki mogą działać, o ile są skuteczne, o ile przynoszą zakładane efekty. Jeśli nie, to konieczna jest ich zmiana, transformacja ku skuteczniejszym rozwiązaniom oraz wprowadzanie zupełnie nowych regulatorów.

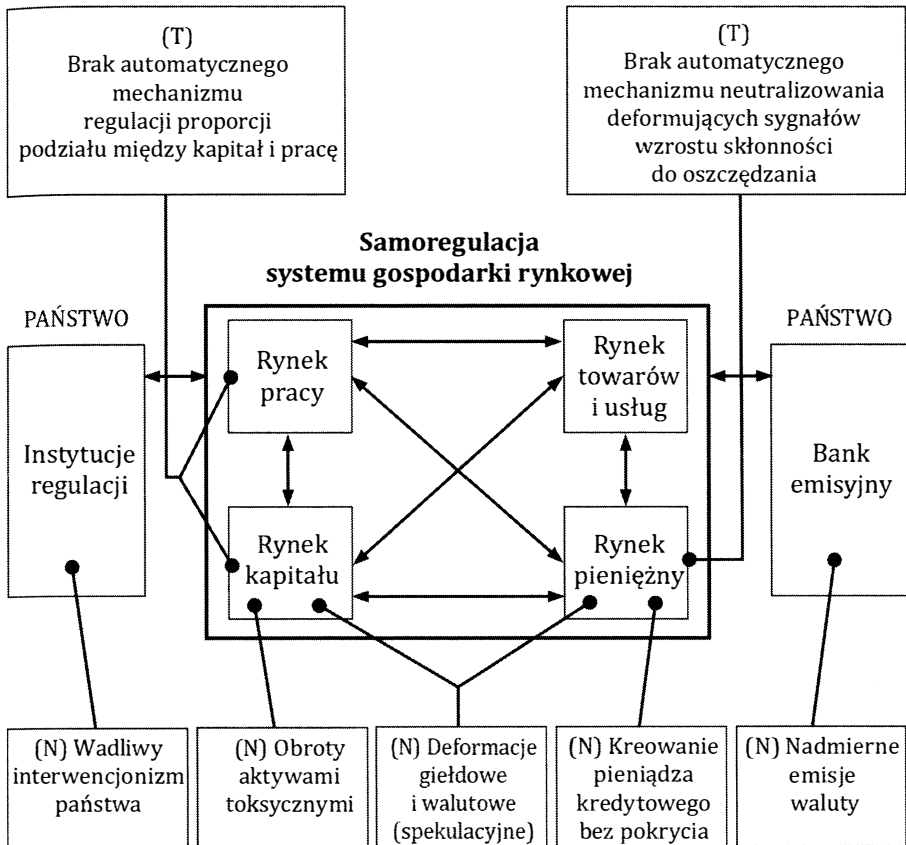
14 A. Surdej, *Kontrolowanie Lewiatana: delegowanie władzy...*, op. cit., s. 11.

15 A. Ogus, *W(h)ither the Economic Theory of Regulation? What Economic Theory of Regulation?*, [w:] *The Politics of Regulation: Institutions and Regulatory Reforms for the Age of Governance*, (red.) J. Jordana, D. Levi-Faur, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2004, s. 32.

16 M. Guzek, *Samoregulacja rynku i terapie antykryzysowe w skali międzynarodowej*, „Myśl Ekonomiczna i Prawna” 2009, nr 2 (25), s. 49.

17 M. Leitner, *Wolność a odpowiedzialność. Kalecki i Keynes w kontekście kryzysu 2008 roku*, [w:] *Wolność i odpowiedzialność. Wymiar ekonomiczny, społeczny i polityczny*, (red.) J. Osiński, KES SGH, Warszawa 2009, s. 211.

Schemat 6.1. Samoregulacja gospodarki w warunkach nowych deformacji



Czynniki deformujące samoregulację:
 (T) – tradycyjne; (N) – w warunkach nowych deformacji

Źródło: M. Guzek, *Samoregulacja rynku...*, op. cit., s. 45.

Oddziaływanie na gospodarkę przez państwo obejmuje wiele przekrojów i pól aktywności graczy. Zagadnienie takiego szerokiego ujęcia regulacji rozpatrywane może być w dwóch ujęciach: jako aktywność państwa w gospodarce bądź ingerencja państwa w gospodarkę¹⁸. To drugie podejście jest tym dominującym. Prowadzane w jego ramach analizy pozwalają na wskazanie szeregu instrumentów, których uruchomienie umożliwia osiągnięcie zamierzonych celów. Instrumenty oddziaływania są narzędziami przypisanymi do różnych polityk. Wymienić należy in-

18 W. Springer, *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna...*, op. cit., s. 44.

strumenty oddziaływania: administracyjne, demokratyczne, rynkowe i nieformalne¹⁹.

Instrumenty administracyjne określają w sposób ogólny sposoby postępowania ludzi obejmując również te obszary, które są niepożądane. Odstępstwo od reguł prawnych zagrożone jest uruchomieniem sankcji wobec danej osoby. Ograniczenie obszaru interakcji ludzkich umożliwia zwiększenie bezpieczeństwa i zaufania do innych osób czy firm. Wzmocnienie skuteczności takiego oddziaływania odbywa się w oparciu o system administracyjny utworzony na podobieństwo sieci. Można jednak podkreślić, że „te same środki przymusu, które z jednej strony gwarantują ochronę praw własności i zapewniają bezpieczeństwo publiczne, z drugiej pozwalają państwu konfiskować własność prywatną i naruszać prawa obywateli”²⁰. W warunkach gospodarki kolektywnej instrument ten wyłączał znaczny obszar działań podmiotów pozostawiając niewielkie pole do działania – tylko to, które było wskazane. Poza bezpośrednim oddziaływaniem państwa pozostawać mógł co najwyżej minimalny margines swobody²¹.

Działanie regulatora demokratycznego umożliwia uwzględnienie większości interesów członków społeczności, wypracowanie wspólnego stanowiska oraz grupowego działania na rzecz osiągnięcia ustalonego celu. Demokracja jest instytucją, której znaczenie jest bardzo istotne dla rozwoju gospodarek współczesnych. Dzięki niej możliwe jest doprowadzenie do równowagi w systemie instytucjonalnym. Drogą stopniowych porozumień określane są najlepsze rozwiązania dla wszystkich, choć nigdy nie da się pogodzić wszystkich interesów. „Demokracje dysponują (...) zinstytucjonalizowanymi zabezpieczeniami przed najgorszymi formami niekompetencji czy zachłanności: źli przywódcy muszą się poddać werdyktowi wyborców”²². Jak się okazuje, w rzeczywistości nie wszystkie społeczności potrafią korzystać z dobrodziejstw demokracji. Państwa demokratyczne „nękają wciąż te same wady: sieci nieformalnych powiązań i lobbings (*rent-seeking*) (Turcja, Argentyna, Brazylia), populizm (Wenezuela) i korupcja (Pakistan za Bhutto i Sharifa)”²³.

19 M. Fedorowicz, *Trwanie i transformacja. Ład gospodarczy w Polsce*, IFiS PAN, Warszawa 1992, s. 19.

20 F. Fukuyama, *Budowanie państwa. Władza i ład...*, op. cit., s. 15.

21 M. Fedorowicz, *Trwanie i transformacja...*, op. cit., s. 31.

22 F. Fukuyama, *Budowanie państwa. Władza i ład...*, op. cit., s. 43.

23 Ibidem, s. 44.

Badając znaczenie regulatorów rynkowych należy wskazać, iż ich zadaniem jest porządkowanie przestrzeni interakcyjnej podmiotów, dzięki czemu transakcje są sprawniejsze i umożliwiają generowanie oraz powiększanie korzyści ekonomicznych. Przykładem może być tworzenie standardów produktów czy form sprzedaży, licencjonowanie zawodów. Ogranicza to dostęp do obszaru transakcyjnego podmiotów, które nie spełniają tych warunków. Inne instrumenty tego rodzaju mogą zaś zwiększać dynamikę działania rynku oraz aktywności inwestycyjnej poprzez zwiększenie liczby podmiotów, np. w efekcie zmniejszenia barier wejścia czy prowadzenia działań antymonopolistycznych. Ich oddziaływanie na przestrzeń interakcji podmiotów ogranicza występowanie zjawisk niedoskonałości rynku.

W analizach M. Fedorowicza pojawiają się jeszcze środki oddziaływania nieformalnego. Wynikają one ze społecznych więzi tworzących się w każdej grupie. Powstają grupy interesu, które oddziałują na społeczeństwo. Wyznawanie podobnych systemów wartości jest spoiwem pozwalającym na dużo łatwiejsze podejmowanie wspólnej aktywności niż przy braku takiej zależności. Przykładem takich działań są powtarzające się akcje młodych ludzi umawiających się na portalach społecznościowych – aby wspólnie czegoś dokonać lub zmanifestować. Można wskazać też bardziej „tradycyjne” przejawy nieformalnych środków wpływu – korupcję, jako sposób na obejście niewygodnego prawa. Instrumenty nieformalne to właśnie wyznawane systemy etyczne, normy, zwyczaje, więzi rodzinne – to, co instytucjoniści określają jako instytucje nieformalne. Działają w sposób automatyczny, bez konieczności dokonywania rachunku zysków i strat. Mogą wzmacniać działanie pozostałych regulatorów, o ile są z nimi zgodne²⁴.

Obserwacja współczesnych gospodarek ukazuje, że wszystkie kraje niezależnie od poziomu rozwoju w większym bądź mniejszym stopniu korzystają z instytucji regulacyjnych. Zaobserwować również można wahania stopnia i zakresu regulacji gospodarek w czasie. Potencjał regulacyjny może się zmieniać w zależności od posiadanych zasobów i wiedzy, pamiętać też należy o czynnikach politycznych²⁵. Różnice w systemach regulacyjnych między poszczególnymi krajami, złasz-

24 M. Fedorowicz, *Trwanie i transformacja...*, op. cit., s. 34-35.

25 F. Haines, *Addressing the risk, reading the landscape: The role of agency in regulation*, „Regulation & Governance” 2011, t. 5, nr 1, s. 119.

cza najbardziej rozwiniętymi, zmniejszają się znacząco²⁶. Należy też podkreślić, że działalność regulacyjna w miarę rozwoju gospodarczego nabiera coraz większego znaczenia. Wynika to z rosnących oczekiwań ludzi dotyczących zmniejszenia ryzyka społecznego (np. dotyczącego genetycznie modyfikowanej żywności czy zanieczyszczenia środowiska). Takich oczekiwań nie ma w odniesieniu do rozwiązywania kwestii ekonomicznych: regulacji cen czy stóp oprocentowania kredytów²⁷. W krajach wysoko rozwiniętych wykorzystywane są podobne rozwiązania, narzędzia i procedury. Dzięki instytucjom regulacyjnym gospodarki łatwiej radzą sobie z szokami ekonomicznymi i są w stanie porządkować rynki towarów i usług oraz czynników wytwórczych. W efekcie tego możliwe jest podniesienie dynamiki tworzenia kapitału oraz rozmiarów inwestycji. Ma to wpływ na skalę aktywności gospodarczej podmiotów.

Pytanie o korzystne instytucje można zadać również w odniesieniu do analizowanych instytucji regulacyjnych. Podobnie jak w przypadku instytucji analizowanych w poprzednich rozdziałach odpowiedź nie jest prosta. Wskazanie „dobrych” systemów regulacji powinno odbywać się przynajmniej w dwóch wymiarach. Po pierwsze, należy przeanalizować instrumenty oraz wybrane formy prawne w celu osiągnięcia pożądanego efektu, sprawdzić ich adekwatność, określić społeczne uzasadnienie danych działań oraz wpływ na społeczeństwo. Po drugie, ważne są też procedury i procesy, które pozwalają na skuteczne zastosowanie tych instrumentów²⁸. Istotnym kryterium oceny działania regulacji oraz wyboru metody powinny być koszty, aby działania podejmowane w kierunku realizacji określonych celów nie absorbowwały nadmiernych środków²⁹. Nakłady związane z budową instytucji korygujących działanie niedoskonałych rynków nie powinny przekraczać korzyści, jakie mogą generować. Jest to oczywiste, jeśli pamięta się, że przeciw jedną z kluczowych kwestii ekonomicznych jest efektywność. Regulatory powinny być skuteczne, co nie przesądza o sposobie oddziaływania na podmioty. Pod-

26 R. A. Kagan, N. Gunningham, D. Thornton, *Explaining Corporate Environmental Performance: How Does Regulation Matter?*, „Law and Society Review” 2003, t. 37, nr 1, s. 53.

27 A. Surdej, *Gospodarcza rola państwa: tendencje ery gospodarki otwartej*, „Euro-Limes” 2004 nr 1(4), s. 11.

28 D. de Rosa, N. Malyshev, *Regulatory Institutions...*, op. cit., s. 4.

29 A. Ogus, *W(h)ither the Economic Theory of Regulation?...*, op. cit., s. 32-33.

kreśla się konieczność uzyskania wystarczającej elastyczności różnych rozwiązań, aby dzięki nim gospodarka osiągnęła zdolność radzenia sobie ze wstrząsami i zmianami warunków³⁰. Należy jednak pamiętać, że regulacje nie zapewniają automatycznej korekty nieefektywności rynku. Błędy mogą się utrzymywać i nawarstwiać. Istnieje też duża trudność z porównaniami międzynarodowymi systemów regulacyjnych, gdyż te są zawsze efektem działania struktur monopolistycznych (struktury polityczno-administracyjne w każdym kraju mają taki charakter). Bezpośrednie porównania mogą być niewystarczające do oceny ich sprawności³¹.

Państwo nie jest podmiotem, który działa w oparciu o zasadę *homo oeconomicus*. Jednak to, że jego cele nie są w pełni komercyjne, nie oznacza, że nie powinno działać sprawnie, poszukując możliwie prostych i tanich rozwiązań. Sektor publiczny powinien również działać racjonalnie. Ocena jego funkcjonowania powinna opierać się na innych kryteriach niż rachunek *stricte* ekonomiczny. Pomiar społecznych korzyści i kosztów budzi bowiem wiele wątpliwości³². Osiągnięty efekt mógłby być wypracowany w inny, mniej kosztowny sposób. Nie istnieje idealny mechanizm. Może się okazać, że zawodny rynek będzie działać lepiej niż korygujące jego niedoskonałości zawodne państwo. Regulowanie może okazać się częścią problemu, a nie sposobem na jego rozwiązanie. Organy regulujące reagują z opóźnieniem. Wysuwa się argumenty, że działają we własnym interesie i w tym kierunku kształtują swoje instrumenty³³. Można przytoczyć tu koncepcje G. J. Stiglera, który wskazywał, że w kształtowaniu regulacji najsilniejszy wpływ mogą mieć grupy ludzi, które tym działaniom podlegają. Im większe (i bogatsze) są te grupy (zwłaszcza przedsiębiorstw), tym większa jest siła „przekonywania” urzędników, którzy w tym ujęciu stanowią stronę podażową regulatorów. Dzięki wszechstronnemu „poparciu” mogą oni utrzymywać się na swoich stanowiskach (wybory), ale jednocześnie są zobowiązani do

30 D. Acemoglu, G. Egorov, K. Sonin, *Political Selection and Persistence of Bad Governments*, „The Quarterly Journal of Economics” 2010, t. 125, nr 4, s. 1512.

31 A. Surdej, *Determinanty regulacji administracyjnoprawnych...*, op. cit., s. 123.

32 Por. A. Surdej, *Metoda analizy kosztów i korzyści: imperatyw efektywności w politykach publicznych*, [w:] *Środowisko i warsztat ewaluacji*, (red.) A. Haber, M. Szała, PAPP, Warszawa 2008.

33 M. Beenstock, *Regulatory Failure in the Subprime Crisis*, „Open Economies Review” 2010, t. 21, nr 1, s. 147-149.

odpowiednich działań w kierunku sprzyjającym interesom lobbujących (*regulatory capture*)³⁴.

Wielokrotnie już poddawano w wątpliwość sprawność państwa jako regulatora rynku. Głównym argumentem są ogromne koszty, jakie związane są z działaniami podejmowanymi przez rządy. Wskazanie niedoskonałości w realizacji funkcji państwa w większości krajów prowadzi do stworzenia obszernego zestawienia przejawów nieskuteczności rządów³⁵, do których zalicza się:

- niemożność zapewnienia adekwatnej podaży dóbr publicznych odpowiadającej rzeczywistym preferencjom ludzi;
- efekt wypierania – ograniczenie inwestycji prywatnych realizowanych w tym samym obszarze co publiczne;
- wpływ rządu prowadzi do upolitycznienia działalności ekonomicznej kosztem wzrostu wydajności oraz kreowania kosztów społecznych związanych z pogonią za rentą (*rent-seeking*);
- protekcyjną działalność państwa, prowadzącą np. do ograniczenia rozmiarów wymiany zagranicznej, jest hamulcem wzrostu dobrobytu;
- rozbudowany system ochrony socjalnej może obniżyć skłonność do podejmowania pracy i tym samym zwiększać rozmiary bezrobocia;
- wzrost kosztów działania podmiotów wynikający z narzucanych wymogów standaryzacyjnych i norm dotyczących produktów i aktywności firm;
- przerosty biurokratyczne, nadmierną rozbudowę aparatu administracyjnego (dążenie do maksymalizacji przydzielonych budżetów, a nie do sprawności ich wykorzystania).

Nie wszystkie z podejmowanych w rzeczywistości działań rządów prowadzą do satysfakcjonujących wyników. Wiele spośród nich mogłoby być z powodzeniem pozostawione innym mniej formalnym rozwiązaniom. Jeśli problemem są efekty zewnętrzne, to w warunkach występowania niskich kosztów transakcyjnych oraz dobrze zdefiniowanych praw własności rozwiązać go można łatwiej, bez ponoszenia ogromnych kosztów na budowanie aparatu regulacji, wystarczy umożliwić zawiera-

34 E. D. Bó, *Regulatory capture. A Review*, „Oxford Review Of Economic Policy” 2006, t. 22, nr 2, s. 203.

35 K. Tarchalski, *Podatkowa i regulacyjna rola państwa...*, op. cit., s. 29-31.

nie prywatnych kontraktów. Skutkiem porozumień prywatnych byłoby usprawnienie alokacji zasobów, dążące ku optymalnej³⁶.

6.2. SYSTEMY REGULACJI I ICH MODYFIKACJA NA PRZEŁOMIE XX I XXI WIEKU

Większość krajów OECD przeprowadzała od końca XX wieku różne programy reform regulacyjnych. Uważa się, że znacznie niższe tempo wzrostu gospodarczego, jakiego w latach dziewięćdziesiątych doświadczyły europejskie kraje OECD w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi, miało u swoich podstaw niesprawną i niespójną regulację rynków. Oczywiście dotyczy to również gospodarek krajów uboższych, które nie są w stanie stworzyć odpowiedniego systemu regulacji. Jest to jedna z przyczyn, które uniemożliwiają im budowanie silnych gospodarek i podnoszenie dochodów per capita. Dlatego wydaje się, że ważnymi rozwiązaniami, które mogą zdynamizować tempo wzrostu produkcji i efektywności, okazują się zmiany systemów regulacyjnych. Ta fala przemian określanych jako „druga generacja reform” ma na celu: ograniczenie korupcji, poprawę sprawności działania bodźców regulacyjnych, uniezależnienie instytucji pieniężnych i fiskalnych, wzmocnienie ładu korporacyjnego, poprawę funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości i inne. Ambitny proces przemian podjęty w wielu krajach jest reakcją na niską skuteczność reform pierwszej generacji polegających na: liberalizacji, stabilizacji i prywatyzacji gospodarek europejskich³⁷. Deregulacja, w tym szczególnie liberalizacja rynków i zwiększenie swobody wejścia na nie oraz prywatyzacja stały się motorem napędowym inwestycji w sektorach, które tradycyjnie były chronione przed konkurencją: transport (linie lotnicze, transport drogowy i kolejowy), komunikacja (telekomunikacyjnych i pocztowych) i innych sektorach użyteczności publicznej (energia elektryczna i gaz)³⁸. Jednak skuteczność pierwszej „fali” reform nie była zadowalająca. Akceleracja wzrostu gospodarczego nie wymaga szeroko zakrojonych zmian w układzie instytucjonalnym. Odnosząc to do krajów słabo rozwiniętych można wskazać, że początkowo

36 Jest to słynny teoremat Coase’a zawarty w artykule: R. H. Coase, *The Problem of Social Cost*, „Journal of Law and Economics” 1960, t. 3.

37 D. Rodrik, *Getting Institutions Right*, CESifo DICE Report 2004, nr 2, s. 10.

38 A. Alesina, S. Ardagna, G. Nicoletti, F. Schiantarelli, *Regulation and Investment*, „Journal of the European Economic Association” 2005, t. 3, nr 4, s. 791-792.

przyspieszenie wzrostu można osiągnąć przy minimalnych zmianach instytucjonalnych, o ile będą usuwały podstawowe ograniczenia aktywności gospodarczej. Jednak trwała konwergencja wymaga uzyskania wysokiej jakości instytucji³⁹. Należy odróżnić warunki, w których kraj jest w stanie przyspieszyć tempo wzrostu w krótkim czasie od tych, które pozwalają na jego utrzymanie w dłuższej perspektywie⁴⁰. Doskonałym przykładem skoncentrowania reform na celach krótkookresowych jest realizacja Konsensusu Waszyngtońskiego. Zawarto w nim trzy główne idee⁴¹:

1. Orientację na rynek, liberalizację i konkurencję.
2. Utrzymanie dyscypliny makroekonomicznej (niska inflacja, deficyt budżetowy).
3. Otwarcie na świat w miejsce gospodarek autarkicznych.

Większość z tych działań postulowanych w ramach Konsensusu było stosunkowo prostymi zmianami polityki (liberalizacja handlu, wyeliminowanie zawyżonej wartości waluty, zmniejszenie deficytu budżetowego), które miały pomóc w rozwiązaniu najbardziej palących problemów krajów słabiej rozwiniętych, a także tych, które miały stać u podstaw zmian ustrojowych w tych gospodarkach. Na końcu listy dodano prawa własności – jedyny element, który mógł zainicjować zmiany głębsze – długookresowe (tabela 6.2).

Program, który z założenia miał pomóc krajom słabiej rozwiniętym, aby pokonały trudności gospodarcze, okazał się w większości przypadków fiaskiem, a przynajmniej nie doprowadził w pełni do pożądaných skutków. Z upływem czasu można było obserwować, że standardowe reformy polityczne nie dawały trwałych rezultatów, ponieważ ich tłem nie było odpowiednie otoczenie instytucjonalne. Polityka musiałaby być osadzona w silnych, sprzyjających instytucjach, aby była większa szansa uzyskania zakładanych efektów⁴². W trakcie realizacji założeń Konsensusu wskazywano szereg ujawniających się wad, np: zaniedbanie

39 D. Rodrik, *Getting Institutions Right...*, op. cit., s. 13.

40 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. 986.

41 J. Williamson, *Konsensus Waszyngtoński po 20 latach. Spowiedź liberała*, wywiad z Johnem Williamsonem przeprowadzony przez Adama Leszczyńskiego, „Gazeta Wyborcza” 10.05.2010; http://wyborcza.pl/1,76842,7855340,Konsensus_waszyngtonski_po_20_latach_Spowiedzliberala.html?as=1&startsz=x.

42 D. Rodrik, *Goodbye Washington Consensus...*, op. cit., s. 978.

rozwoju instytucjonalnego, pomijanie kwestii sprawnego i kompleksowego funkcjonowania instytucji finansowych, niezwracanie uwagi na aspekty konkurencyjności w skali globalnej, problemy niedoskonałości systemów informacyjnych⁴³. Sam inicjator stworzenia tych reform wskazywał, że z perspektywy czasu widzi ich niedomogi i teraz dokonałby w nich szeregu modyfikacji. „Parę rzeczy bym zmienił. Napisałbym o potrzebie nadzoru i regulacji rynków finansowych. Inwestycje zagraniczne są dobre, ale kapitał spekulacyjny wpędził parę krajów w kłopoty. Prywatyzacja – z pewnością nie wszystkie firmy państwowe i nie natychmiast”⁴⁴.

Tabela 6.2. Oryginalny i rozszerzony Konsensus Waszyngtoński

Oryginalny Konsensus Waszyngtoński	„Rozszerzony” Konsensus Waszyngtoński Oryginalny poszerzony o następujące:
Dyscyplina fiskalna.	Nadzór korporacyjny.
Reorientacja wydatków publicznych (podniesienie efektywności, lepsza struktura podziału dochodów).	Przeciwdziałanie korupcji.
Reforma podatkowa (obniżenie krańcowych stóp procentowych).	Elastyczne rynki pracy.
Liberalizacja rynków finansowych (stopy procentowe).	Umowy z WTO (dyscyplina).
Ujednolicony i konkurencyjny kurs walutowy.	Wprowadzenie standardów finansowych i dostosowanie do nich.
Liberalizacja handlu.	Ostrożność w otwieraniu gospodarek na przepływy kapitałowe (kontrola).
Otwarcie na bezpośrednie inwestycje zagraniczne.	Kontrola kursów walutowych.
Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych.	Niezależność banków centralnych / cel inflacyjny.
Deregulacja rynków (wejście na rynek, wspieranie konkurencji).	Systemy zabezpieczeń społecznych.
Ochrona praw własności.	Redukcja ubóstwa.

Źródło: D. Rodrik, *Goodbye Washington Consensus...*, op. cit., s. 978.

43 J. Żyżyński, *Globalizacja: przekleństwo, czy konieczność*, Working Paper: 2003.08, Wyd. Wydz. Zarządzania UW, Warszawa 2003, s. 15.

44 J. Williamson, *Konsensus Waszyngtoński po 20 latach...*, op. cit.

W aspekcie tego można dodać, że wprowadzane instrumenty regulacyjne nie działały skutecznie. Wprowadzono je przy braku kompleksowości i przewidywanych konsekwencji w dłuższym czasie. Na przykład liberalizacja gospodarek, której skutkiem miało być zwiększenie przepływów kapitałowych, przyczyniła się także do zwiększenia podatności słabszych krajów na kryzysy pochodzenia zewnętrznego. Jeśli jednocześnie nie zostały wprowadzone instrumenty nadzoru nad przepływem kapitału, to kapitał spekulacyjny w okresie szoków ekonomicznych burzył system finansowy danego kraju. Liberalizacja handlu nie działała dobrze, gdyż podatki mocno ograniczały dochody, rynki finansowe nie funkcjonowały sprawnie, instytucje rynku pracy działały wadliwie, a celnicy byli skorumpowani. Gdy różne niesprawności regulacyjne nakładały się na siebie, to tym trudniejsze były do osiągnięcia założone efekty. Konsensus Waszyngtoński umożliwił zmniejszenie skali problemów krótkookresowych (np. inflacji), ale doprowadził też do „uwstecznienia” struktur gospodarczych. Kraje, które przestrzegały Konsensusu doświadczyły regresu w przemianach strukturalnych: przedwczesnej dezindustrializacji, wzrostu udziału przemysłów surowcowych i o niskim zaawansowaniu technologicznym⁴⁵. Praktyka pokazała, że podejście do rozwoju gospodarek wschodzących powinno być zmienione. Skutek był taki, że oryginalny Konsensus Waszyngtoński został rozszerzony o listę reform „drugiej generacji” – te mają charakter mocno zinstytucjonalizowany⁴⁶.

Poszukiwanie rozwiązań gospodarczych sprzyjających wzrostowi jest działaniem niełatwym, czego dowodzą powyższe rozważania. Wciąż projektowane są zestawy narzędzi, których zastosowanie ma pozwolić na osiągnięcie korzystniejszych wyników nie tylko w krótkim, ale też w długim okresie. Według specjalistów OECD, aby regulacje można było określić „dobrymi”, powinny spełniać następujące warunki⁴⁷:

- służyć jasno określonym celom polityki oraz umożliwiać skuteczne ich osiągnięcie;
- mieć stabilne ramy prawne oraz podstawy praktyczne;
- przynosić korzyści, które uzasadniają koszty, przy uwzględnieniu efektów ekonomicznych, społecznych, środowiskowych;

45 A. Karpiński, *Przemiany strukturalne w procesie transformacji Polski 1989–2003–2025*, SGH, Warszawa 2008, s. 105.

46 D. Rodrik, *Goodbye Washington Consensus...*, op. cit., s. 978.

47 *OECD Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance*, OECD, Paris 2008, s. 3.

- spełniać kryterium minimalizacji kosztów i zakłóceń rynkowych;
- promować innowacje przez bodźce rynkowe i bezpośrednio na nie nakierowane;
- być jasne, proste oraz praktyczne dla użytkowników;
- odpowiadać w miarę możliwości zasadom konkurencji, handlu i inwestycji na poziomie krajowym i międzynarodowym oraz być w zgodzie z innymi przepisami i polityką.

Wśród innych zasad kształtowania regulacji korzystnych dla gospodarki należy dodać jeszcze jeden ważny element: konieczność ciągłego, systematycznego monitoringu wprowadzanych instrumentów. Systematycznie powinna być dokonywana ocena skutków regulacji w stosunku do planowanych czy oczekiwanych rezultatów. Chodzi o analityczne badanie, czy regulacje działają skutecznie i pozwalają na realizację zamierzonych celów w stale zmieniającym się, złożonym otoczeniu gospodarczym i społecznym. Podejście do regulacji powinno być więc dynamiczne, a zmiany dokonywane w logicznym porządku przy odpowiednim wykorzystaniu wniosków z oceny dotychczasowych regulacji⁴⁸. Analiza skuteczności uprzednio stworzonych rozwiązań powinna być przyczynkiem do ich modyfikacji w kierunku ulepszenia.

W budowie skutecznych instytucji regulacyjnych kluczowe wydają się takie rozwiązania, które umożliwiają ochronę konkurencji przez kontrolę zachowań niesprzyjających rywalizacji między niezależnymi podmiotami (*ex post*, *ex ante*) czy też tworzenie standardów monitorowania rynków w celu zapewnienia bezpieczeństwa albo też ochrony środowiska. Ważnym zadaniem jest zagwarantowanie wolnego dostępu do rynków, usuwanie barier wejścia dla nowych podmiotów, także w zakresie infrastruktury sieciowej. Nie można zapominać też o konsumentach, którzy powinni być zabezpieczani przed nadmiernymi i nieuzasadnionymi wzrostami cen. Szczególną uwagę w zakresie budowy sprawnych regulatorów ma ocena zakresu i siły konkurencji, zwłaszcza tam, gdzie poprzednio działały monopole⁴⁹. „Regulatory powinny skłaniać ludzi do zachowań kooperatywnych i ekonomicznie efektywnych, zapewniać zmniejszenie kosztów transakcyjnych (ale wtedy, gdy bez prawa koszty te są dostatecznie duże), modyfikować wyjściową (rynkową) pozycję ne-

48 Ibidem, s. 3-4.

49 D. de Rosa, N. Malyshev, *Regulatory Institutions...*, op. cit, s. 12.

gocacyjną stron (chronić stronę „słabszą”) i uwzględnić konsekwencje zakłóceń mechanizmu rynkowego”⁵⁰.

Ze względu na skutki działania mechanizmu rynkowego, które mogą być niekorzystne dla różnych grup społecznych, niezbędne jest uruchamianie procesów skierowanych na ochronę interesów całej społeczności, a nie tylko wybranych jej części. Rynek zapewnia największy dostęp do zasobów tylko stosunkowo wąskiej grupie właścicieli kapitału rzeczowego i finansowego. W efekcie jego działania tworzona jest struktura instytucjonalna o charakterze niezrównoważonym, w ramach której nie występuje koordynacja celów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych. Powinny zatem powstawać instytucje, które wyrażają społeczne oczekiwania, które umożliwiają godzenie sprzecznych interesów różnych grup⁵¹. Rząd żadnego kraju nie jest w stanie sprostać wszystkim oczekiwaniom. Interesy różnych grup społecznych mogą być i zwykle są wzajemnie sprzeczne. Potrzebne są rozwiązania kompromisowe. Ludzie mogą próbować wywierać nacisk na organy władzy, aby przyspieszyć i wzmocnić pozytywne zmiany dla danej części społeczeństwa i potem uzyskiwać większe korzyści. Silne grupy nacisku mogą forsować takie zmiany instytucji, gdy rozwiązania formalne w danym kraju są słabe. Zagrożeniem może też okazać się korupcja. „Przy nieefektywnych regulacjach rządowych i nadmiernych wpływach rządu na zarządzanie bankami oraz innymi przedsiębiorstwami skorumpowanymi urzędnicy mogą nieświadomie pełnić użyteczną funkcję przez to, że ograniczają arbitralne decyzje władz oraz pomagają biznesmenom obchodzić przynoszące szkodę ustawodawstwo i regulacje”⁵². Również ze względu na takie zjawiska wprowadza się standardy regulacyjne.

Na przykład w ramach OECD zostały opracowane wytyczne dotyczące kształtowania polityki regulacyjnej państw członkowskich oparte na Analizie Wpływu Regulacji (*Regulatory Impact Analysis – RIA*), (tabela 6.3). Umożliwia ona już na etapie projektowania uwzględnienie wpływu działania tworzonych instrumentów na przyszłą aktywność gospodarczą oraz na potencjalne negatywne zjawiska związane z ich wprowadzeniem.

50 W. Szpringer, *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna...*, op. cit., s. 54.

51 A. Chmielak, *Instytucjonalne podstawy trwałości rozwoju...*, op. cit., s. 112-113.

52 G. S. Becker, *Przyczyny i możliwości leczenia korupcji*, „Rzeczpospolita” 1998 3 marca, za: B. Klimczak, *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Wyd. AE, Wrocław 2006, s. 157.

Tabela 6.3. Metoda analizy wpływu regulacji OECD

Etap	Charakterystyka
1	Zdefiniowanie problemu, ocena jego charakteru i rozmiarów, jakie grupy społeczne są nim dotknięte i jak długo ten występuje. Etap ten ma wykazać potrzebę regulacji (lub nie)*.
2	Opis proponowanego instrumentu regulacyjnego (przepisów, które są bazą kompetencji prawnych, systemu egzekwowania), obszaru oddziaływania (grupy ludzi, firmy, rząd).
3	Analiza korzyści i kosztów w związku z proponowanym rozwiązaniem lub jego wariantami, porównanie różnych instrumentów: tradycyjnych i alternatywnych, ewentualnie perspektyw w razie nie zastosowania żadnego regulatora. Analiza kosztów i korzyści prowadzona w obszarach: administracyjnym, gospodarczym, społecznym, środowiskowym i egzekwowalności i spójności z innymi przepisami.
4	Ocena instrumentu dokonywana w oparciu o konsultacje z grupami firm, zainteresowanymi stronami.
5	Określenie działań umożliwiających wprowadzenie instrumentu oraz jego późniejszą egzekwowalność.

* Właściwie nie określono kryteriów, które pozwalają na stwierdzenie wystarczającej istotności problemu dla zastosowania regulatorów. Przystosowaniu nowych rozwiązań prawnych należy wziąć pod uwagę to, że państwo może mieć ograniczoną zdolność egzekwowania przepisów, a z drugiej strony, rozwiązanie problemu mogłoby nastąpić w efekcie oddziaływania na odpowiednie grupy społeczne. Poza tym, może się okazać, że są inne problemy ważniejsze (lub z dużym prawdopodobieństwem się pojawiają) i konieczne będzie zastosowanie adekwatnych regulatorów.

Źródło: *Introductory Handbook for Undertaking Regulatory Impact Analysis (RIA)*, OECD, Paris 2008, s. 5, 23.

Już w połowie lat dziewięćdziesiątych OECD zobowiązała rządy wszystkich krajów do stałego przeglądu przepisów, procesów i struktur regulacyjnych w celu sprawdzenia, czy sprzyjają one podnoszeniu dobrobytu w społeczeństwie. Uruchomiono działania deregulacyjne oraz legislacyjne, których efektem miało być usuwanie takich rozwiązań, które nie wspierają sprawności rynku. W zasadzie był to jeden z obszarów działań mieszczący się w ramach szerszego pakietu inicjatyw zwiększania otwartości rynków⁵³.

⁵³ A. Schick, *OECD 50th Anniversary – Leveraged Governance: Avoiding Fracture and Getting Results*, [w:] *Government at a Glance 2011*, OECD, Paris 2011, s. 26.

Tabela 6.4. Wachlarz instrumentów regulacyjnych i nieregulacyjnych

BRAK DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	MONOPOL		Państwo zakazuje jakiegokolwiek działalności gospodarczej.		
			Monopol państwowy.		
			Monopol korporacyjny publiczny.	Silny monopol państwowy, trudności z regulowaniem produkcji z powodu wielu celów. Zaangażowanie podstawowych wartości.	
			Monopol kontraktujący do sektora prywatnego.	Niektóre aspekty świadczenia mogą być konkurencyjne, ale rząd kontroluje cały proces pożądanym ze względu na trudności regulowania wszystkich wyników.	
			Monopol prywatnie regulowany.	Wysoki stopień monopolu naturalnego, doskonałe standardy są określone i odpowiednio monitorowane.	
		Państwo ↑		Regulacja polegająca na kierowaniu i kontroli (rząd określa szczegółowe warunki przestrzegania).	Istnieje kilka akceptowanych opcji: potrzebny jest wysoki poziom kontroli państwa jako istotna wartość lub występuje duże ryzyko.
				Regulacja działalności (wyniki aktywności ustalone przez państwo).	Specyficzne standardy są łatwo określone, jest możliwych wiele rozwiązań techn., technika zmienia się szybko.
				Regulacja procesów (wymaga od firm oceny ryzyka i podejmowania bardziej efektywnych kosztowo działań).	Standardy działalności są trudne do określenia, to przemawia za myśleniem systemowym i odkrywaniem informacji.
				Bodźce rynkowe ustanawiane przez państwo (podatki, subdydia, wydatki publiczne).	Zasadniczo istnieje efektywny rynek, interwencja ma na celu korygowanie efektów zewnętrznych.
				Sektor prywatny regulowany dobrowolnie (dobrowolne porozumienia, własne normy).	Duża skala dobrych praktyk wśród uczestników rynku lub kluczowe znaczenie ma problem egzekwowalności.
KONKURENCJA ↓		Obowiązkowe ujawnianie informacji (pomaga konsumentom w dokonywaniu lepszych wyborów).	Jedyną barierą utrudniającą osiągnięcie efektywnego rynku jest informacja. Wymogi ujawniania asymetrii minimalizują koszty korekty.		
		Wolny rynek – sterowany tylko przez ogólną politykę konkurencji i prawo.	Efektywna konkurencja jest prawdopodobna, ale wymaga interwencji w celu kreowania odpowiednich ram czy wsparcia.		
	Rynek	Wolny rynek.			

WSKAZANIA DO ZASTOSOWANIA RÓŻNYCH NARZĘDZI

Źródło: Regulatory Policies in OECD Countries. From Interventionism to Regulatory Governance, OECD Reviews of Regulatory Reform, OECD, Paris 2002, s. 52.

Jak oceniają analitycy OECD, metoda ta stała się „złotym standardem” w polityce regulacyjnej. Jednak nie spowodowała ograniczenia skali wprowadzanych regulacji, nadal ich ilość rośnie. Skłonność państw do wprowadzania regulacji uzależniona jest w większym stopniu od czynników politycznych niż ekonomicznych. Zagrożenia ekonomiczne mogą być usuwane dzięki doraźnym posunięciom w ramach polityki monetarnej czy fiskalnej, a nie poprzez działania automatyczne⁵⁴. Rządy są wciąż bardziej skłonne do korzystania z tradycyjnych instrumentów polityki niż z narzędzi alternatywnych, które mogą okazać się nie tylko mniej kosztowne, ale też obciążone mniejszymi skutkami ubocznymi. Proponuje się więc, aby korzystać z innych sposobów regulacji obszarów objętych danym problemem (tabela 6.4). Może się okazać, że skuteczniejsza niż regulacja bezpośrednia okaże się kampania edukacyjna poszerzająca wiedzę społeczeństwa o problemie i w związku z tym ograniczająca jego skalę czy też informacje o zagrożeniach przekazane bezpośrednio do jednostek, które wówczas będą lepiej dbać o swoje interesy i unikać sytuacji „podejrzaných”. Inne rozwiązania to: wprowadzenie standardów produktów uwzględniających potrzebne informacje o oferowanych dobrach, wykorzystanie instrumentów fiskalnych (podatków bądź subwencji) w celu zniechęcania lub zachęcania do określonej działalności, czy też rozwój systemów samoregulacyjnych w branżach lub w odniesieniu do grup uczestników rynku⁵⁵.

6.3. TWORZENIE MECHANIZMU REGULACYJNEGO W POLSCE

Zmiana mechanizmu funkcjonowania gospodarki polskiej dokonująca się od początku lat dziewięćdziesiątych realizowana była w celu stworzenia nowych, korzystniejszych uwarunkowań do rozwoju gospodarczego. Szerokie uruchomienie mechanizmów rynkowych i liberalizacja gospodarki miały dostarczyć bodźców do kreowania nowego porządku instytucjonalnego⁵⁶. Dążono do zmiany systemu praw własności, stworzenia szeregu instytucji rynkowych,

54 Ibidem.

55 *Introductory Handbook for...*, op. cit., s. 9.

56 B. Klimczak, *Paradoks instytucjonalny transformacji systemowej w Polsce*, [w:] *Ekonomia. Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, (red.) B. Klimczak, Wyd. UE, Wrocław 2009, s. 202.

a także zmniejszenia wpływu państwa na koordynację procesów gospodarczych. Osłabienie instytucji poprzedniego układu, które następowało systematycznie w poprzednich okresach wywołało konieczność budowy nowych rozwiązań, które stały się fundamentem systemu rynkowego⁵⁷. Próby przedłużania funkcjonowania instytucji poprzedniego systemu podejmowane w latach osiemdziesiątych pod hasłem różnych reform nie przyniosły spodziewanych rezultatów i utwierdziły społeczeństwo w tym, że dalsze utrzymanie poprzedniego systemu w ówczesnej formie jest pozbawione jakiegokolwiek sensu. Zmiany musiały być więc wprowadzone szybko, ponieważ napięcie społecznie wzrosło do krytycznego. Społeczeństwo domagało się zmian, wyrażano to poprzez masowe protesty i strajki. W 1989 r. J. Sachs ogłosił, że „Polska musi dokonać natychmiast skoku przez instytucjonalną przepaść”⁵⁸. Zastosowano terapię szokową, aby efekt mógł być spektakularny. Dążono do radykalnych zmian „nawet kosztem zaprzeczenia wartościom uniwersalnym”⁵⁹. Nie mogły się one odbywać w sposób stopniowy z uwagi na słabe państwo i to, że ono samo również podlegało transformacji. Zmiany odbywały się radykalnie, aby nieodwracalnie odciąć się od starego układu⁶⁰.

Jednak zagadnieniem, którego wówczas nie rozważano, była konieczność zburzenia czy znacznej restrukturyzacji starych instytucji. To, że pojawiały się nowe formy, nie oznaczało jeszcze, że automatycznie „stare” rozwiązania przestały działać lub od razu działały zgodnie z nową logiką (ryнку). Zakładano, że budowa nowych efektywnych instytucji doprowadzi samoczynnie do pojawiania się dopełniających równie sprawnych rozwiązań. Widziano zatem „możliwość adaptacyjnego wynurzania się instytucji z rzeczywistości rynkowej”⁶¹. Początkowy

57 Do sytuacji ówczesnej G. W. Kołodko odniósł się następująco: „Gdy system ewidentnie tworzył więcej problemów, niż mógł rozwiązać, „zmęczenie materiału” było tak wielkie, że ustrój musiał się zaważyć pod ciężarem własnej dysfunkcyjności”. G. W. Kołodko, *Świat na wyciągnięcie myśli*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2010, s. 64.

58 N. Klein, *Doktryna szoku*, tłum. H. Jankowska, T. Krzyżanowski, K. Makaruk, M. Penkala, WWL MUZA SA, Warszawa 2008, s. 213.

59 D. Młodzianowska, *Specyfika przemian instytucjonalnych w okresie transformacji i jej wpływ na funkcjonowanie mechanizmu rynkowego w Polsce*, [w:] *Rola mechanizmu rynkowego w procesie transformacji gospodarczej. Wybrane aspekty*, (red.) M. Miszewski, Wyd. AE, Katowice, 2008, s. 88.

60 J. Platje, *Bodźce i koszty transakcyjne...*, op. cit., s. 121-123.

61 B. Klimczak, *Paradoks instytucjonalny transformacji systemowej...*, op. cit., s. 203.

okres transformacji to więc czas, kiedy panował chaos instytucjonalny. W literaturze można też napotkać termin „dualizm instytucjonalny”, w którego treści podkreśla się, że w tym początkowym okresie przekształceń nakładały się na siebie dwa rodzaje instytucji: nowego systemu – „legalne”, prorynkowe, uznawane za prorynkowe i te ze starego „pozalegalne lub/i nielegalne”, które działały zachowawczo i nie umożliwiały postępu. W efekcie oddziaływania na siebie obydwu typów instytucji siłą rzeczy szybko nie następowały pożądane efekty o charakterze synergicznym, a często miały miejsce procesy patologiczne⁶².

Zmiana ustroju zburzyła dotychczasowy mechanizm oddziaływania na podmioty gospodarcze. Znalazły się one w diametralnie różnych od poprzednich warunkach. W ich efekcie krok po kroku budowane były podstawy rynkowej struktury bodźców, a potem jej dostosowanie do systemów Unii Europejskiej (etapy 1 i 2, tabela 6.5). Proces budowy sprawnych instytucji nadal jest kontynuowany. Można wskazać wyznaczniki docelowego układu instytucji w Polsce, wśród których odnaleźć można działania na rzecz wzmocnienia ram instytucjonalnych w różnych przekrojach funkcjonowania gospodarki (etap 3, tabela 6.5).

Początek transformacji należy wiązać z radykalnym zwrotem instytucjonalnym. I choć zmiany były oczekiwane przez społeczeństwo⁶³, to nie spodziewano się takich rozmiarów zapaści ekonomicznej. Główną rolę w silnym spadku produkcji i dochodów wywołały negatywne szoki popytowe i podażowe⁶⁴:

62 Bardzo widoczne były przejawy tych nieprawidłowości. Mass media aż kipiały z powodu kolejnych afer (np. „afera Rywina”, przy której przedstawiciele prywatnej firmy medialnej negocjowali z urzędnikami państwowymi treść ustawy, czy gdy krzyżowały się interesy partyjne z mafijnym podziemiem gospodarczym np. Starachowice). Opinię publiczną coraz szerzej informowano o patologiach w sprawowaniu władzy („partyjne podziały łupów” kolejnych ekip rządzących) i funkcjonowaniu sfery regulacji oraz realnej. Powszechny dostęp do informacji stał się bronią z deformacjami instytucji formalnych, ponieważ mobilizował ludzi przeciw rażącym nieprawidłowościom, uwidaczniał też sprzeczności z instytucjami nieformalnymi. T. Kowalski, *Postrzeganie otoczenia instytucjonalnego w Polsce w latach 1997–2009*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2011, R. LXXIII, nr 1, s. 176–177; S. Małecko-Tepicht, *Zmiany instytucjonalne*, [w:] *Transformacja systemowa w Polsce*, (red.) K. Żukrowska, SGH, Warszawa 2010, s. 126.

63 W 1990 r. ponad 67% Polaków uważało, że należy całkowicie zmienić system ekonomiczny, dodatkowo ponad 29% populacji chciało, aby był częściowo zmieniony. Daje to w sumie prawie 100% jednomyślność co do konieczności zmian systemu (odpowiedź na pytanie: Czy system ekonomiczny wymaga fundamentalnych zmian?); *World Values Survey (baza)*, <http://www.wvsevsdb.com/wvs/WVSAnalyzeQuestion.jsp> (2011), [dostęp: 25.02.2013].

64 W. M. Orłowski, *W pogoni za straconym czasem...*, op. cit., s. 148.

Tabela 6.5. Etapy zmian instytucjonalnych w Polsce po 1989 r.

Etap 1 Budowa fundamentów gospodarki rynkowej i państwa demokratycznego	Etap 2 Tworzenie ram instytucjonalnych dla integracji Polski w UE	Etap 3 Wdrażanie zasad zrównoważonego rozwoju w zintegrowanej Europie
<ul style="list-style-type: none"> - liberalizacja cen i działalności gospodarczej, - otwarcie gospodarki, - prywatyzacja majątku państwowego, - wprowadzenie demokratycznego trójpodziału władzy i powszechnych swobód obywatelskich, - rozpoczęcie procesu tworzenia instytucji społeczeństwa obywatelskiego, - zmniejszenie zakresu bezpieczeństwa obywatelskiego gwarantowanego przez państwo, - zbudowanie podstaw autonomii sfery działalności gospodarczej względem sfery polityki. 	<ul style="list-style-type: none"> - wzmocnienie zasad demokracji i praw mniejszości oraz zwiększenie mobilności zawodowej i przestrzennej w obrębie wspólnoty, - przyjęcie dorobku prawnego wspólnoty (<i>acquis communautaire</i>), - utworzenie instytucjonalnego systemu absorpcji wsparcia unijnego i realizacji polityk wspólnotowych, - zwiększenie znaczenia jednostek regionalnych i lokalnych w kształtowaniu warunków rozwoju i wdrażaniu programów unijnych, - włączenie polskiej gospodarki do „jednolitego rynku europejskiego” i wzmocnienie mechanizmu konkurencji, - upowszechnienie zasad subsydiarności w funkcjonowaniu państwa. 	<ul style="list-style-type: none"> - zbudowanie demokracji skonsolidowanej (dojrzałej), - przyjęcie traktatu konstytucyjnego dla zintegrowanej Europy, - ograniczenie ubóstwa i wykluczenia poprzez zintegrowane działania państwa, społeczeństwa obywatelskiego i biznesu, m.in. dzięki wykorzystywaniu partnerstwa prywatno–publicznego, - upowszechnienie zasad „dobrego rządzenia” w sektorze publicznym, - upowszechnienie zasad „społecznej odpowiedzialności biznesu”, - wzmocnienie instytucjonalnych ram ochrony różnorodności przyrodniczej i kulturowej Europy, - powszechne wprowadzenie do rachunku ekonomicznego możliwie pełnej i kompleksowej wyceny korzystania ze środowiska przyrodniczego.

Źródło: J. Wilkin, *Rynek, państwo i społeczeństwo w Polsce...*, op. cit., s. 47.

- szok podażowy spowodowany gwałtownymi zmianami relatywnych cen; były wynikiem liberalizacji cen, eliminacji lub silnego ograniczenia subsydiów do produkcji i produktów, liberalizacji handlu i gwałtownego wzrostu konkurencji ze strony importu;
- szok popytowy związany z załamaniem się handlu wewnątrz RWPG;
- szok popytowy związany z koniecznością ustabilizowania gospodarki i ograniczenia nadwyżkowego popytu, również z koniecznością zwalczania wysokiej inflacji;
- szok popytowy związany z ograniczeniem wydatków militarnych, a także wielu innych wydatków publicznych (np. na infrastrukturę transportową, komunikacyjną, energetyczną, budownictwo mieszkaniowe).

Silne zawirowania w gospodarce były efektem podjętych radykalnych zmian o charakterze instytucjonalnym. Musiał upłynąć okres przejściowy, czas na dostosowanie podmiotów do nowych warunków, a także „dotarcie się” instytucji. Przetworzenie polskiej gospodarki na tory rynkowe ujawniło szereg niesprawności w wielu polach aktywności gospodarczej. Można wskazać tu na przykład niezdolność części podmiotów krajowych do sprostania konkurencji zagranicznej w obliczu otwartego rynku. Wprowadzenie zasad liberalizacji w obrocie zagranicznym i tym samym rozszerzenie obszaru konkurencji dla firm krajowych nastąpiło bez zastosowania mechanizmów ochrony firm krajowych. Przedsiębiorstwa nie miały wystarczającego czasu i możliwości, aby przygotować się do tej walki i dostosować swoje potencjały do nowego układu sił. Jednocześnie zaostrożony fiskalizm utrudnił rywalizację polskich firm. Skutkiem był masowy upadek przedsiębiorstw, które nie były w stanie konkurować z tańszymi i bardziej zaawansowanymi technologicznie produktami. Tym samym państwo niskim kosztem przyczyniło się do likwidacji wielu przedsiębiorstw krajowych – jako niewygodnej konkurencji dla podmiotów zagranicznych⁶⁵. Problem ochrony konkurencji nie został zatem uwzględniony, wręcz go zbagatelizowano. Niezbędne było podniesienie rangi działań państwa, aby zostały osiągnięte cele transformacji. Chodziło o ochronę rynku przed deformacjami spowodowanymi

65 A. Karpiński, *Przemiany strukturalne w procesie transformacji...*, op. cit., s. 98.

mi przez monopolistów i branżowych struktur nieformalnych⁶⁶. Można jednocześnie wspomnieć, że stosunkowo mało miejsca w analizach tamtego okresu zajmują procesy dostosowawcze w sektorze dynamicznym (nowe, małe firmy prywatne w sektorze usług rynkowych). Ekspansja nowo powstających firm miała u swoich podstaw⁶⁷:

- uwolnienie skłonności do działań gospodarczych (przedsiębiorczość) wcześniej tłumionych bądź realizowanych w obrębie szarej strefy;
- transfer zasobów z sektora zamierającego do dynamicznego (procesy prywatyzacyjne oraz „dzika prywatyzacja”;
- wysoki niezaspokojony popyt na usługi rynkowe (pozostałość gospodarki administrowanej);
- procesy dostosowawcze w firmach państwowych.

Instytucje wprowadzone w pierwszych latach transformacji zaczęły działać w kierunku powstania mechanizmu samoregulacji rynkowych. Jednak w obliczu panującego przekonania, że wszystko rozwiąże rynek i „najlepsza polityka to brak polityki”, nie podjęto wielu działań, które mogły złagodzić przejście do twardych reguł gry rynkowej, a jednocześnie znacznie zmniejszyć koszty społeczne transformacji ustrojowej. Można wskazać na przynajmniej trzy dziedziny zawodności państwa⁶⁸:

- niezdolność do zidentyfikowania obszarów, które w warunkach dynamicznych przekształceń systemowych wymagały szczególnej ochrony;
- brak pozytywnego oddziaływania na inwestorów zagranicznych, aby inwestycje realizowano w pożądanym kierunku oraz nieumiejętne wykorzystanie kapitału zagranicznego do rozwiązywania problemów gospodarczych;
- brak ochrony producentów krajowych przez nieuczciwą konkurencją i realizacją interesów inwestorów zagranicznych w ramach prywatyzacji.

Specyficzną rolę w tym procesie musiało pełnić państwo, w końcu to ono miało być demiurgiem nowego systemu. Konstruktywistyczna funkcja państwa w okresie transformacji polega na⁶⁹:

66 M. Miszewski, *Spółeczna gospodarka rynkowa jako koncepcja polityki gospodarczej dla krajów transformacji*, [w:] *Rola mechanizmu rynkowego...*, op. cit., s. 126-127.

67 W. M. Orłowski, *W pogoni za straconym czasem...*, op. cit., s. 152-15.

68 A. Karpiński, *Przemiany strukturalne w procesie transformacji...*, op. cit., s. 98.

69 M. Bałtowski, M. Miszewski, *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 255.

- tworzeniu, wdrażaniu i realizowaniu nowych zasad regulacji gospodarki; powinny mieć charakter względnie trwałe, aby mogły obowiązywać również w okresie potransformacyjnym;
- tworzeniu i wdrażaniu mechanizmów samoregulacyjnych (ale nie ich realizowanie); przykładami może być rynek kapitałowy, polityka kursów wymiennych, handlu zagranicznego.

Tabela 6.6. Urzędy i agencje państwowe powstałe w latach dziewięćdziesiątych XX wieku w Polsce

Urzędy państwowe	Agencje rządowe
Urząd Antymonopolowy (1990) – obecnie Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.	Agencja Rynku Rolnego (1990).
Komisja Papierów Wartościowych (1991).	Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa (1991).
Urząd Pracy (1991).	Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (1993).
Urząd Zamówień Publicznych (1994).	Agencja Budowy i Eksploatacji Autostrad (1994).
Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeń (1995).	Wojskowa Agencja Mieszkaniowa (1995).
Urząd Regulacji Energetyki (1997).	Agencja Mienia Wojskowego (1996).
	Agencja Techniki i Technologii (1996).
	Agencja Rezerw Materiałowych (1996).
	Agencja Prywatyzacji (1996).
	Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. (1991).
	Krajowa Agencja Poszanowania Energii S.A. (1994).
	Państwowa Agencja Węgla Kamiennego S.A. (1990).

Źródło: J. Beksiak, *Państwo w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 60-61.

Budowanie nowego systemu regulacyjnego nie mogło opierać się o żadne stare rozwiązania. Wskazane było pełne odcięcie się od przeszłości. Musiał powstać zupełnie nowy system oparty o odmienną od poprzedniej strukturę bodźców. Dużą rolę miały odgrywać w nim samoregulacyjne właściwości rynku przy wsparciu odpowiednio dopasowanych instrumentów będących w gestii państwa. Wyrazem zmian w sposobie sterowania gospodarką było powstanie w latach dziewięćdziesiątych szeregu nowych urzędów i agencji, które zaczęły przejmować określone obszary oddziaływania (tabela 6.6).

Dzięki wprowadzonym zmianom uległ transformacji system oddziaływania państwa na podmioty, a w jego ramach metody wpływu

na podmioty gospodarcze. Stworzony na nowo układ regulatorów oraz innych instytucji formalnych kreował i kreuje warunki, w których rynki mogą działać sprawniej. Dzięki nim pojawiają się też nowe obszary transakcyjne. Konsekwencją tych zmian jest również pojawienie się przymusu ekonomicznego. Działa on na przedsiębiorców w kierunku wzrostu rozmiarów akumulacji oraz podnoszenia poziomu efektywności ekonomicznej. W aktywność mającą na celu wzrost ekonomicznej sprawności nieodmiennie wpisana jest konieczność ciągłego akumulowania zasobów. Ocena skuteczności regulatorów może być przeprowadzona w aspekcie wpływu na wzrost produkcji realnej, a także na rozmiary i dynamikę inwestycji.

6.4. JAKOŚĆ INSTYTUCJI REGULACYJNYCH A ROZMIARY INWESTYCJI W POLSCE

Badanie jakości regulacji, podobnie jak analiza innych instytucji, wymaga pokonania wielu trudności. Regulatory są instrumentami, których nie da się bezpośrednio kwantyfikować i ująć przy pomocy prostego, uniwersalnego miernika. Mają zróżnicowany charakter, dotyczą wielu dziedzin życia gospodarczego oraz obszarów będących w gestii wielu urzędów, agencji i organizacji. W zasadzie efektem oddziaływania regulacji na gospodarkę powinna być jak największa sprawność jej działania. Można zatem oceniać je szeroko, przy pomocy dynamiki produktu społecznego i jego rozmiarów per capita, zmian w wydajności pracy czy produktywności całkowitej, poziomu aktywności mierzonego np. dynamiką inwestycji. Jednak tempo generowania i rozmiary PKB są nie tylko i wyłącznie zasługą sprawnego systemu regulacji. Dlatego pomiar ten odbywa się w oparciu o różne typy jakościowych wskaźników dotyczących poszczególnych rynków.

Najszerze wskaźniki, którymi określa się jakość instytucji gospodarki rynkowej, to indeksy wolności gospodarczej. Przedstawiają one rezultat działania instytucji. Pozwalają na porównanie różnych krajów swobody działalności gospodarczej oraz różnych jej aspektów. Najczęściej używane, to Indeks Wolności Gospodarczej Świata budowany przez Instytut Frasera oraz Indeks Wolności Gospodarczej publikowany przez Heritage Foundation. Są one syntetycznymi wskaźnikami, w skład których wchodzi subindeksy, przy pomocy których można oceniać wiele szczegółowych przekrojów wpływu instytucji na gospodarkę.

Wskaźnik Wolności Gospodarczej Świata publikowany przez Fraser Institute podzielić można na składniki (42) w 5 obszarach regulacyjnych⁷⁰ (schemat 6.2):

- rozmiary rządu: wydatki, podatki i przedsiębiorstwa;
- struktura prawna i ochrona praw własności;
- dostęp do silnego, stabilnego pieniądza;
- liberalizacja handlu;
- regulatory rynków: kredytowego, pracy i działalności przedsiębiorstw.

Ocena tych obszarów odbywa się w skali od 0 do 10. Im wyższy wynik, tym wyższy stopień wolności gospodarczej i tym samym ocena jakości regulacji jest wyższa. Indeks przedstawiający ocenę instytucji regulacyjnych jest również elementem składowym tego wskaźnika.

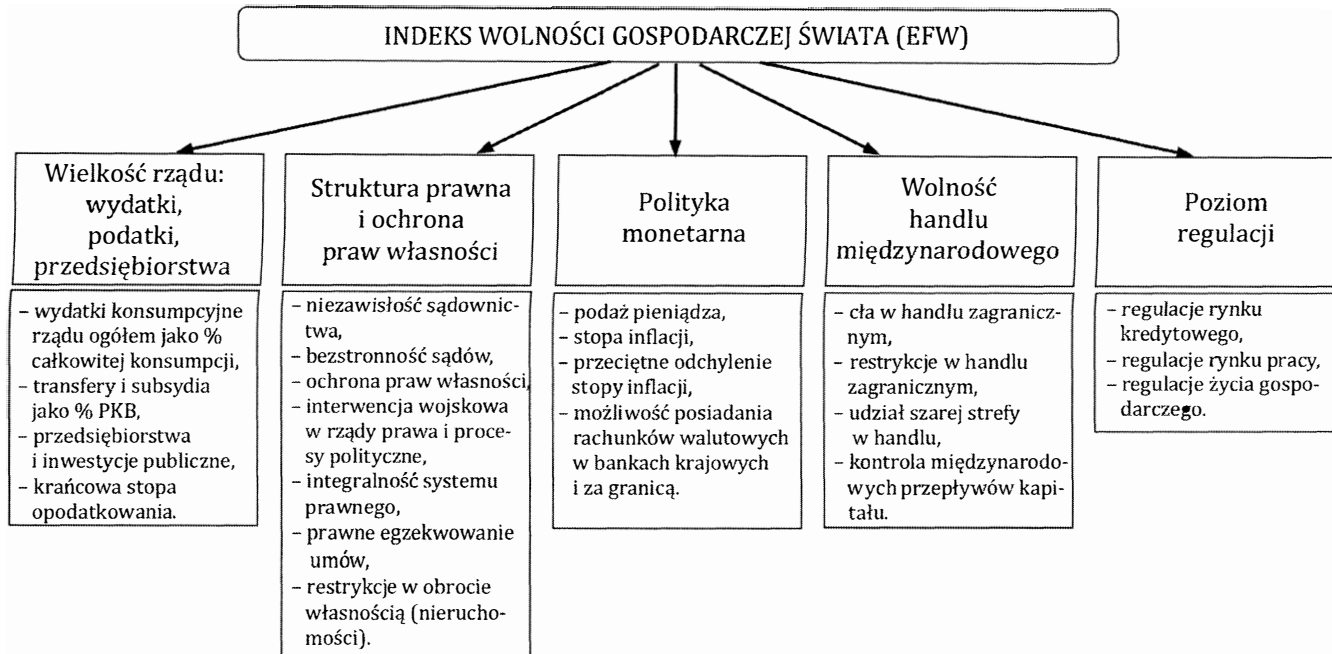
Niski wynik odnotowywany jest dla Polski w obszarze 1: Rozmiary rządu (6,3). Jest on niższy niż wskaźnik uśredniony dla wszystkich krajów przebadanych przez Fraser Institute (6,42). Według tego kryterium Polska plasuje się na 64-tym miejscu. Niski wskaźnik Polski w tym obszarze jest konsekwencją wysokiej krańcowej stopy podatków od dochodów i wynagrodzeń (4,0), a także wysokich wydatków budżetowych, tzw. konsumpcji rządowej (4,84). Niskie oceny uzyskiwane są również za transfery i dotacje budżetowe (5,05). W obszarze 2: Struktura prawna i ochrona praw własności (6,3) w Polsce odnotowywana jest wyższa jego ocena w stosunku do średniej dla wszystkich przebadanych krajów (5,60). Wśród 144 krajów Polska znalazła się na 46 miejscu⁷¹. Porównanie wszystkich składowych wskaźnika Wolności Gospodarczej Świata (EFW) dla Polski i świata wychodzi korzystnie dla gospodarki polskiej. We wszystkich subindeksach, poza obszarem 1, odnotowuje ona wyższe oceny niż obliczone dla gospodarki światowej. Zestawienie jednak z krajami wysoko rozwiniętymi ujawnia niższe poziomy indeksów w Polsce (wykresy 6.1 i 6.2).

Najwyższe miejsce w rankingu Polska uzyskała w obszarze 3: Dostęp do dobrego pieniądza (30 miejsce, wskaźnik 9,39). Można wskazać też takie składowe wskaźników, które osiągnęły najwyższą z możliwych rangę 10. Są to: przedsiębiorstwa publiczne i inwestycje, brak oddziały-

70 *Economic Freedom of the World. 2012 Annual Report*, The Fraser Institute, 2012, s. 5.

71 *Ibidem*, s. 136.

Schemat 6.2. Dezagregacja Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (Fraser Institute)



Źródło: *Economic Freedom of the World Annual Report 2012*, Fraser Institute, 2012, s. 271-282.

wania wojska na gospodarkę, wolność obrotu walutowego, brak istnienia czarnego rynku walutowego, rynkowy mechanizm kształtowania stóp procentowych, brak ujemnej realnej stopy procentowej, koszty zwalniania pracowników i pobór do wojska. Poziom 9-10 uzyskały następujące komponenty: poziom inflacji i odchylenie standardowe od jej wysokości, podatki w handlu zagranicznym jako odsetek eksportu i importu⁷².

Natomiast spośród wszystkich 42 składowych Indeksu Wolności Gospodarczej Świata najniższą ocenę uzyskała kontrola przepływu kapitału (1,54), koszty administracji (2,68), bezstronność sądów (3,69) oraz regulacje związane z zatrudnianiem i zwalnianiem pracowników (3,78)⁷³.

Kolejnym składowym elementem Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (EFW) są wskaźniki regulacji dotyczące rynków kapitałowych, pracy i działalności gospodarczej (tabela 6.7). W zasadzie to właśnie one odzwierciedlają jakość regulacji w sensie efektywnościowym. Przy wysokiej jej ocenie rozmiary sektora prywatnego są duże oraz działa on w sposób swobodny, występuje niski stopień kontroli cen i zakładanie firm jest łatwe. W istocie wskaźnik ten nie bada, jak silny jest wpływ państwa na procesy gospodarcze, na ile ingeruje w działalność podmiotów, ale raczej jak bardzo efektywne jest działanie regulatorów. Chodzi zatem o stworzenie mechanizmu, który umożliwia wsparcie immamentnych sił tkwiących w gospodarce, a nie ich ograniczanie.

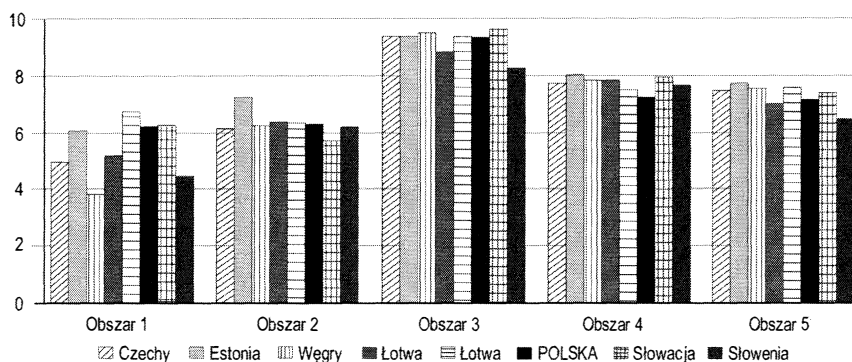
Indeks Regulacji (Fraser Institute) w Polsce osiągnął jeden z niższych poziomów (7,2 w 2010 r.) wśród badanych krajów transformujących się (wykres 6.3), choć jakość regulacji oceniana jest na znacznie wyższym poziomie niż w początkach transformacji. Niewiele niższy wskaźnik uzyskała Łotwa (7,1) oraz Słowenia (6,5 – wskaźnik ten w ciągu ostatnich 3 lat spadł o 0,6 punkta). Warte podkreślenia jest to, że w ciągu prawie 30 lat, od kiedy Polska została objęta tym badaniem (czyli jeszcze na 10 lat przed transformacją), ocena jakości regulacji systematycznie rosła, wskaźnik zwiększył się ponad dwukrotnie (z 3,1 w 1980 r., do 7,2 w 2010 r.), a w stosunku do 1990 r. (2,0) ponad trzykrotnie⁷⁴. Efektywność działania regulacji znacznie się podniosła. Oczywiście w tym okresie zmieniły się też radykalnie same regulatory.

72 Ibidem.

73 Ibidem.

74 *EFW dataset 2012*; <http://www.freetheworld.com/release.html> [dostęp: 15.03.2013].

Wykres 6.1. Ocena obszarów regulacji w ramach Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (EFW) w krajach transformujących się w 2010 r.



Obszar 1: Rozmiary rządu: wydatki, podatki i przedsiębiorstwa.

Obszar 2: Struktura prawna i ochrona praw własności.

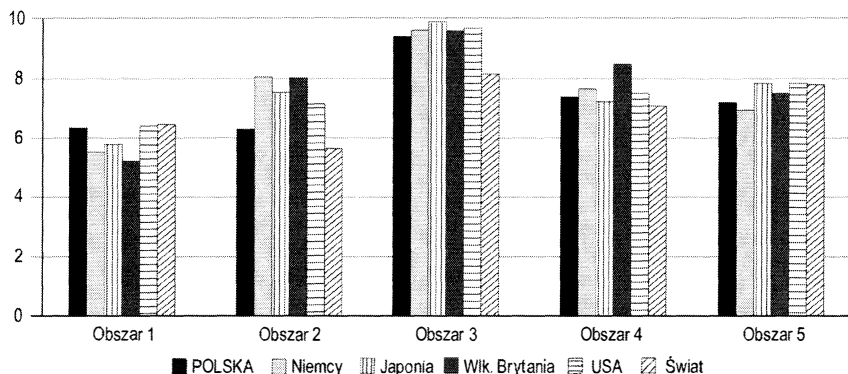
Obszar 3: Dostęp do dobrego pieniądza.

Obszar 4: Liberalizacja handlu.

Obszar 5: Regulatory rynków: kredytowego, pracy i działalności firm.

Źródło: *Index of Economic Freedom of the World 2012*, Fraser Institute, baza danych: EFW12, <http://www.freetheworld.com/index.html> [dostęp: 13.03.2013].

Wykres 6.2. Ocena obszarów regulacji w ramach Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (EFW) w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych w 2010 r.



Obszar 1: Rozmiary rządu: wydatki, podatki i przedsiębiorstwa.

Obszar 2: Struktura prawna i ochrona praw własności.

Obszar 3: Dostęp do dobrego pieniądza.

Obszar 4: Liberalizacja handlu.

Obszar 5: Regulatory rynków: kredytowego, pracy i działalności firm.

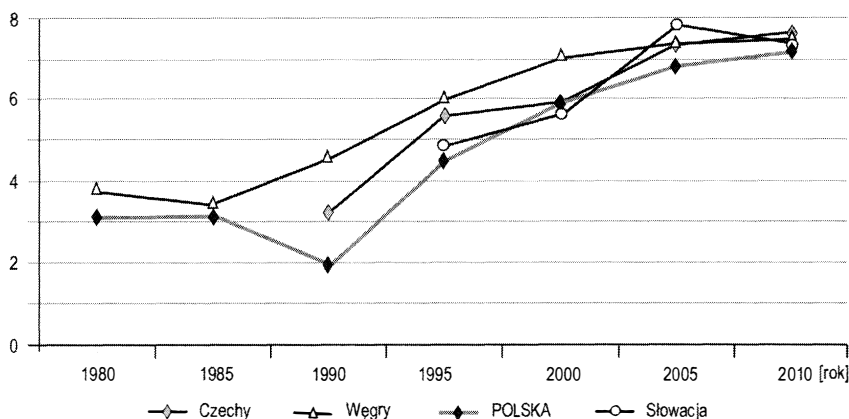
Źródło: ibidem.

Tabela 6.7. Składniki Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (EFW) podlegające ocenie w ramach 5 obszaru

REGULACJE		
Rynku kredytowego	Rynku pracy	Działalności gospodarczej
<ul style="list-style-type: none"> - własność banków: procentowy udział depozytów trzymany w bankach prywatnych, - konkurencja: relacja między bankami krajowymi a zagranicznymi, - udzielanie kredytów: odsetek kredytów udzielonych dla sektora prywatnego, - unikanie regulowania stóp procentowych i zmian, które prowadzą do ujemnych realnych stóp procentowych, - kontrola stóp procentowych: stopy oprocentowania depozytów i pożyczek są swobodnie kształtowane przez rynek. 	<ul style="list-style-type: none"> - wpływ płacy minimalnej: płaca minimalna, określona przez prawo, może mieć mały wpływ na płace, bo jest zbyt niska lub nie przestrzegana, - praktyka zatrudniania i zwalniania: zatrudnianie i zwalnianie odbywa się na postawie dwustronnych umów, - udział pracowników, których płace ustalane są w ramach układów zbiorowych, - zasiłki dla bezrobotnych: czy system świadczeń dla bezrobotnych zachęca do podejmowania pracy, - korzystanie z poborowych w celu uzyskania personelu wojskowego. 	<ul style="list-style-type: none"> - kontrola cen: w jakim stopniu przedsiębiorstwa mają możliwość swobodnego ustalania cen, - czynniki administracyjne: czy procedury administracyjne są barierą w rozpoczęciu działalności, - czas na biurokrację: ile czasu spędzają wyżsi menedżerowie (<i>senior management</i>) nad wypełnianiem rządowych dokumentów, - zakładanie firm: czy założenie przedsiębiorstwa jest łatwe? - trudności z płatnościami: czy płatności związane z eksportem i importem, licencjami, podatkami, wymianą walut, pożyczkami, ochrona policji są regularne czy nie?

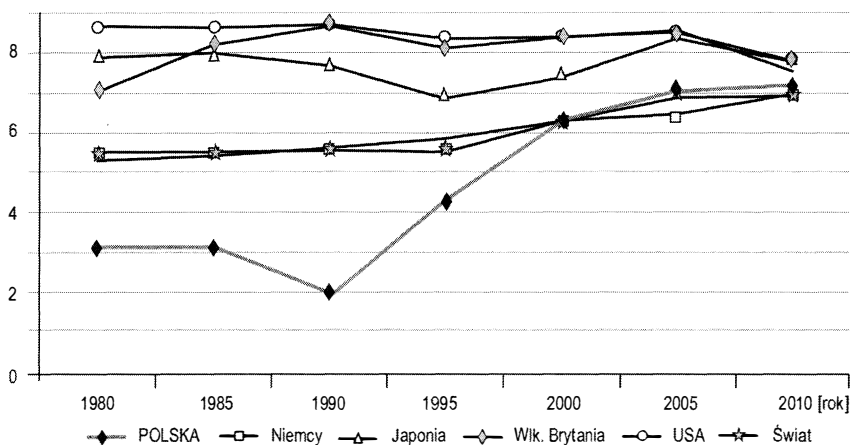
Źródło: *Economic Freedom of the World. 2012 Annual Report...*, op. cit., s. 279-284.

Wykres 6.3. Indeks Regulacji (Fraser Institute) w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech w latach 1980–2010



Źródło: EFW dataset 2012..., op. cit.

Wykres 6.4. Indeks Regulacji (Fraser Institute) w Polsce na tle krajów wysoko rozwiniętych i średniej dla świata w latach 1980–2010

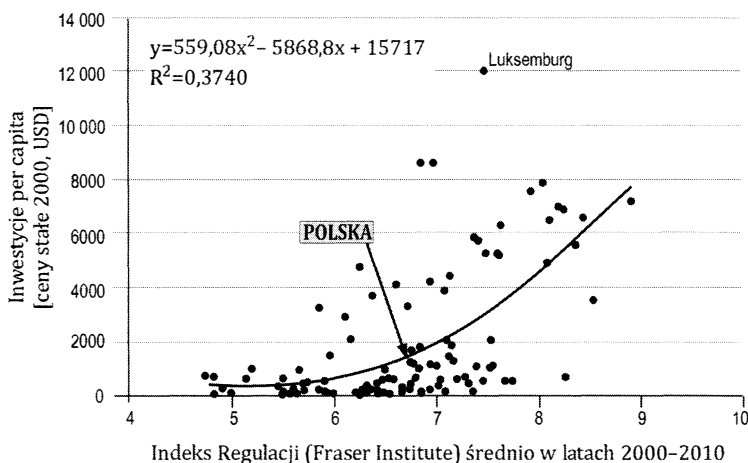


Źródło: EFW dataset 2012..., op. cit.

Mimo sukcesywnego podnoszenia się oceny jakości regulacji w Polsce porównanie z krajami wysoko rozwiniętymi w tym obszarze wypada słabiej. W większości przypadków wskaźnik dla Polski jest niższy, choć wyraźnie widoczne jest zmniejszenie dystansu w ciągu 30 lat (wykres 6.4). Oznacza to, że instytucje regulacyjne działają w Polsce ciągle mniej sprawnie niż w tamtych krajach, choć sprawniej

niż przed 20–30 laty. Co ciekawe, w raporcie Fraser Institute (z danymi z 2010 r.) Polska ma Indeks Regulacji przewyższający średnią wartość indeksu dla wszystkich 141 krajów, które brały udział w badaniach, a przed 30 laty był on o 40% niższy. Indeks dla Polski odnotowany w 2010 r. jest też wyższy niż w Niemczech.

Wykres 6.5. Indeks Regulacji (Fraser Institute) a inwestycje per capita* w latach 2000–2010



* dla 109 krajów.

Źródło: *EFW dataset 2012...*, op. cit.

Posługując się tym indeksem można wskazać zależność jakości regulacji rynków i rozmiarów inwestycji per capita. Indeks Regulacji obliczany przez Fraser Institute w nieco ponad 37% może objaśnić zmienność wielkości inwestycji per capita (wykres 6.5). Mimo niskiego wskaźnika determinacji, związek jest jednak pozytywny. Kraje, w których jakość regulacji oceniana jest wyżej, odnotowują również wyższe nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na jednego mieszkańca.

Badania J. Dawsona wykazały, że regulacje mają duży wpływ na objaśnienie różnic między krajami w stopie inwestycji prywatnych i publicznych. Wskaźnik skali regulacji (rozumiany tu jako ograniczenie wolności gospodarczej⁷⁵) jest ujemnie skorelowany z inwestycjami pry-

75 Występowanie w konstrukcji wskaźników wolności gospodarczej składników dotyczących regulacji przeczy ujęciu J. W. Dawsona. Wzrost indeksów jakości regulacji powiększa (a nie zmniejsza) wartość wskaźników wolności gospodarczej.

watnymi, pozytywny zaś wpływ dotyczy inwestycji rządowych. Badanie to była prowadzone na 64 krajach w okresie 1980–2000. Analiza danych empirycznych pozwoliła na wskazanie tego, iż zmniejszenie skali regulacji w gospodarce ma pozytywny wpływ na wzrost zarówno poprzez zwiększenie produktywności czynników wytwórczych, jak i zwiększenie inwestycji. Również duża zmienność (niepewność) otoczenia regulacyjnego ma negatywny wpływ na wzrost gospodarczy. Można zatem podkreślić, że z punktu widzenia stopy inwestycji bądź szerzej wzrostu gospodarczego pożądane jest stopniowe zmniejszenie siły regulacji (ale zwiększenie ich jakości) oraz ustabilizowanie otoczenia regulacyjnego firm⁷⁶. Regulacje generują duże koszty, które i tak ponoszone są przez ostatecznych użytkowników. Preregulowanie gospodarki niszczy jej samoczynny mechanizm, dotyczy to również poszczególnych rynków. Jak napisał S. Flejterski, zmniejsza się użyteczność ekonomiczna regulatorów. Dlatego niezbędne jest dążenie do równowagi regulacyjno-efektywnościowej, do sytuacji kiedy korzyści z regulacji przewyższają koszty⁷⁷. Aby rynki mogły efektywnie działać, muszą zostać oparte o silne, przejrzyste reguły oraz o zaufanie. Jednak jak pokazało doświadczenie (w aspekcie ostatniego kryzysu finansowego), w obliczu dobrego prawa system regulatorów może działać nad wyraz sprawnie w ukrywaniu, a nie zapobieganiu problemom⁷⁸.

Miarą sprawności instytucji formalnych dość częściej spotykaną w literaturze są wskaźniki jakości regulacji w ramach *Worldwide Governance Indicators* (WGI) opracowywane przez Bank Światowy. Ocena ich poziomu dokonywana jest na podstawie danych z 33 organizacji. W sumie w skład syntetycznego wskaźnika wchodzi ponad 300 zmiennych cząstkowych oceniających postrzeganie instytucji. Badania obejmują obecnie ponad 215 krajów. Wskaźniki te konstruowane są na podstawie danych sklasyfikowanych w 6 wymiarach. Są to⁷⁹:

76 J. W. Dawson, *Regulation, Investment, and Growth Across Countries*, „Cato Journal” 2006, t. 26, nr 3, s. 508.

77 S. Flejterski, *Polityka wobec banków – między Scyllą niedoregulowania a Chabrydą przeregulowania*, [w:] *Wyzwania regulacyjne wobec doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*, (red.) J. Szambelańczyk, ZBP, OW SGH, Warszawa 2011, s. 74.

78 R. Ball, *Market and Political/Regulatory Perspectives on the Recent Accounting Scandals*, „Journal of Accounting Research”, 2009, t. 47, nr 2, s. 317.

79 D. Kaufmann, A. Kraay, M. Mastruzzi, *The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues*, World Bank Policy Research Working Paper nr 5430, 2010, s. 4.

- demokracja i wolności obywatelskie;
- stabilność polityczna rządu oraz występowanie/ niewystępowanie terroryzmu;
- efektywność rządu;
- jakość regulacji;
- rządu prawa;
- kontrola korupcji.

Wszystkie indeksy są wystandaryzowane w przedziale [-2,5; 2,5], od najniższej oceny jakości regulacji do najwyższej. W ramach tego zagregowanego indeksu mieści się, jak widać, składnik związany ze sprawnością regulacji. Przedstawia on zdolność rządu do budowy i realizacji polityki oraz reguł, które umożliwiają i promują rozwój sektora prywatnego⁸⁰.

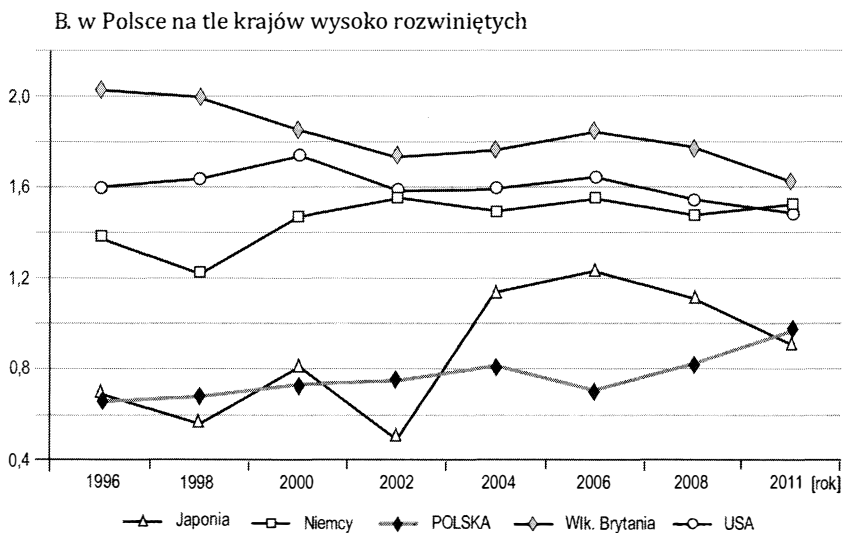
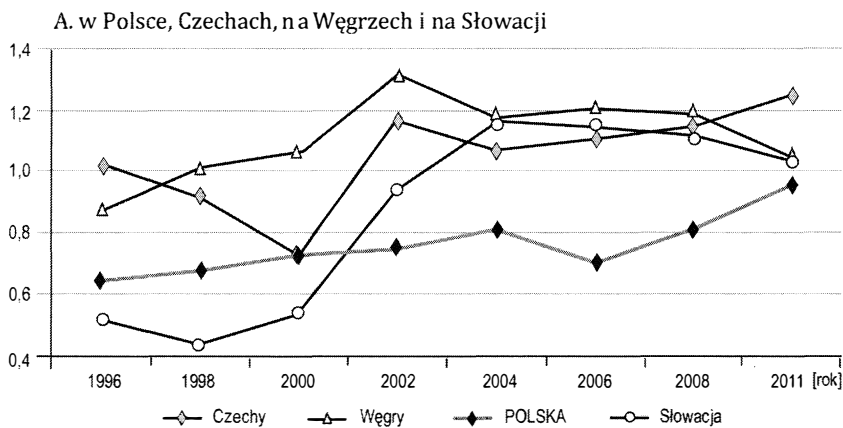
Analiza indeksów dla Polski za okres 1996–2011 wskazuje na stopniową poprawę oceny regulatorów. Osiągnięto zbliżony poziom wskaźnika w stosunku do krajów transformujących się. Jedynie Czechy wykazały przewagę nad Polską w tym zakresie. Natomiast w zestawieniu z indeksami odnotowywanymi dla krajów wysoko rozwiniętych nastąpiła niewielka poprawa, ale duży dystans nadal pozostał. W Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych nastąpiło niewielkie obniżenie tych wskaźników, zaś Japonia odnotowała dużą zmienność oceny regulacji w swoim kraju. Umożliwiło to w 2011 r. osiągnięcie przez Polskę przewagi nad ostatnim krajem w zakresie postrzegania jakości regulacji (wykres 6.6).

Wskaźniki opracowywane przez Bank Światowy w ramach *Worldwide Governance Indicators* stanowią jedynie wyraz oceny jakości przedstawianej przez ekspertów. Niemniej jednak opinia ta jest opracowywana na podstawie realnych zmian dokonujących się w badanych gospodarkach. Wzrost jakości regulacji wyrażający się we wzroście indeksów regulacji oznacza poprawę sprawności w kreowaniu sposobów skutecznego oddziaływania na wzrost aktywności podmiotów prywatnych. Można zatem zbadać zależność rozmiarów inwestycji i wysokości wskaźników regulacji. Kraje, które są w stanie zbudować sprawny mechanizm regulacyjny, dzięki tym działaniom tworzą korzystne warunki do funkcjonowania podmiotów i umożliwiają pod-

80 Ibidem.

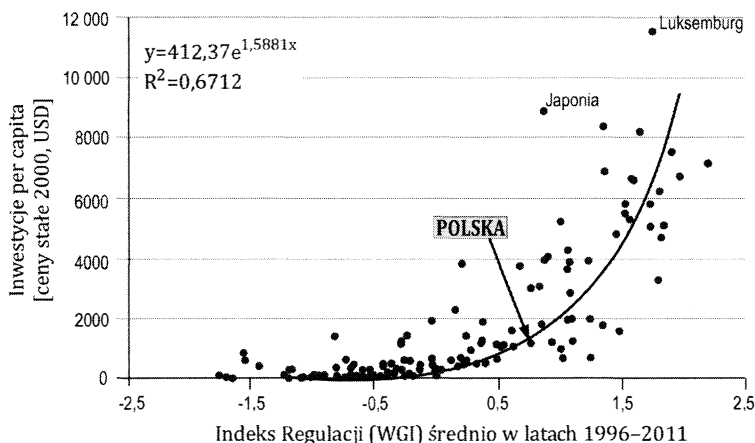
miotom ich rozwój. W tych gospodarkach odnotowywany jest wyższy poziom nakładów inwestycyjnych. Wskaźniki regulacji mogą w ponad 67% objaśniać rozmiary dokonywanych nakładów inwestycyjnych (wykres 6.7).

Wykres 6.6. Indeks Regulacji (WGI) w latach 1996–2011



Źródło: *Worldwide Governance Indicators Database*, http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_country.asp [dostęp: 20.04.2013].

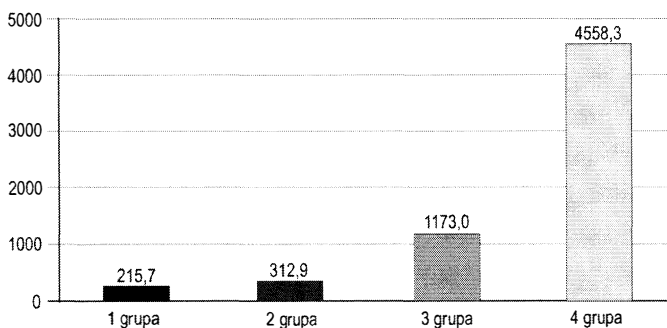
Wykres 6.7. Średni Indeks Regulacji (WGI) a rozmiary inwestycji per capita w latach 1996–2011*



* dla 148 krajów świata.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *World DataBank (Beta)*, <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx> [dostęp: 20.04.2013]; *Worldwide Governance Indicators Database*, http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_country.asp [dostęp: 20.04.2013].

Wykres 6.8. Średnie inwestycje per capita w USD według grup krajów* o różnej ocenie jakości regulacji (WGI) w latach 1996–2011 [ceny stałe 2000]



* 1 grupa: 25% krajów o najniższym indeksie jakości regulacji WGI, poniżej 1 kwartyła (1 kwartył = wartość indeksu -0,5); 2 grupa: 25% krajów o indeksie w przedziale 1-2 kwartył (2 kwartył = wartość indeksu -0,08); 3 grupa krajów: 25% krajów o indeksie w przedziale 2-3 kwartył (3 kwartył = wartość indeksu 0,86); 4 grupa krajów: 25% krajów o najwyższym indeksie, powyżej 3 kwartyła.

Źródło i uwagi: jak przy wykresie 6.7.

Grupa krajów, która odnotowuje najniższe poziomy wskaźników regulacji, inwestowała w okresie 1996–2011 średnio 21 razy mniej na jednego mieszkańca niż grupa o najwyższym indeksie (wykres 6.8). Polska znajduje się 3 kwartyłu, blisko granicy z 4 kwartyłem (3 kraje

w tym przedziale osiągają wyższy wskaźnik). W tej grupie krajów rozmiary inwestycji na jednego mieszkańca są ponad trzykrotnie większe niż w 2 kwartylu. Podobna odległość względna dotycząca inwestycji per capita dzieli kraje z 3 i 4 kwartyła. Polska w badanym okresie wydatkowała 1139 USD nakładów na jednego mieszkańca (ceny stałe 2000).

Przedstawione analizy nie pozwalają mieć wątpliwości, że wysokim inwestycjom towarzyszą dobre regulacje. Kraje o wysokich wskaźnikach oceny regulacji tworzą szeroki strumień inwestycji zasilający te gospodarki. Ogólne wskaźniki przedstawiające syntetycznie jakość regulacji nie ukazują przekrojów, które wymagają poprawy w danym kraju. Dlatego aby zapoznać się z pełniejszym obrazem regulacji niezbędne jest posłużenie się bardziej szczegółowymi wskaźnikami. Miernikiem, przy pomocy którego można tego dokonać jest Wskaźnik Łatwości Prowadzenia Działalności Gospodarczej (*Easy of Doing Business*) publikowany przez Bank Światowy⁸¹. Sam wskaźnik zagregowany jest podawany od 2012 r., jednak analiza jego części składowych prowadzona była od 2003 r. W ramach tego wskaźnika agreguje się 9 kategorii podstawowych oraz dwie dodatkowe. Do podstawowych zaliczono⁸²:

- rozpoczynanie działalności gospodarczej – liczba procedur potrzebnych do założenia przedsiębiorstwa, czas wymagany do rozpoczęcia i minimalny wymóg kapitałowy;
- uzyskanie pozwoleń na budowę – liczba procedur związanych z budową oddawaniem obiektów do użytku, czas wymagany do rozpoczęcia eksploatacji oraz koszty związane z tymi działaniami;
- rejestrację własności – liczba procedur potrzebnych do nabycia nieruchomości, przeciętny czas związany z przejściem wszystkich formalności oraz koszty z tym związane;
- uzyskiwanie kredytu – łatwość uzyskania kredytu wynikająca z dostępności informacji o różnych formach kredytowania oraz z siły i jakości zabezpieczeń umów kredytowych (także postępowania w razie niewypłacalności kredytobiorcy);

81 Ocena jakości instytucji regulacyjnych może być dokonywana również przy pomocy wskaźników transformacji (aneks, załącznik 8).

82 *DB Metodology 2013*; <http://www.doingbusiness.org/methodology> [dostęp: 10.03.2013].

- ochronę inwestorów – przejrzystość transakcji z podmiotami powiązanymi, odpowiedzialności zarządu przed udziałowcami oraz możliwość pociągnięcia zarządu do odpowiedzialności prawnej w razie wykroczeń;
- płacenie podatków – liczba obowiązujących firmy płaconych podatków (scenariusz poboru podatków, jego złożoność), ich stawki, czas potrzebny do wypełnienia zeznań;
- handel zagraniczny – wymogi proceduralne dotyczące wywozu i przywozu, liczba wymaganych dokumentów, czasu i koszty z tym związane;
- egzekwowanie umów – liczba procedur, czas i koszty egzekwowania umów dłużnych, pomiar efektywności systemu sądownictwa w warunkach sporów gospodarczych;
- zakończenie działalności gospodarczej – liczba procedur potrzebnych do zamknięcia przedsiębiorstwa, wymagany czas i koszty postępowania upadłościowego, a także stopa odzysku.

Do dodatkowych zaliczono:

- zatrudnianie pracowników – regulacje związane z zatrudnianiem i zwalnianiem pracowników (w tym koszty), trudności pozyskania odpowiednich pracowników, długość czasu pracy, płaca minimalna;
- uzyskiwanie dostępu do energii elektrycznej – procedury wymagane dla firm ubiegających się o przyłączenie do sieci elektrycznej, liczba umów, potrzebny czas oraz koszty przyłączenia

Każda składowa indeksu opiera się o regulacje, które wpływają na jakiś aspekt działalności gospodarczej. Siła, kierunek oraz forma ich bodźców może okazać się bardzo ważna w oddziaływaniu na podmioty gospodarcze, aby mogły szybko i sprawne podejmować decyzje kierując się przy tym rachunkiem optymalizacyjnym. Na podstawie raportów *Doing Business* można szeroko przeanalizować instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw w różnych krajach pod względem wielu aspektów⁸³.

Według raportu *Doing Business 2013* Polska zajmuje 55 miejsce w świecie pod względem łatwości prowadzenia działalności gospodar-

83 Szerokie i ciekawe badania dotyczące tych uwarunkowań zawiera praca prof. H. J. Wnorowskiego. Idem, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej*, Wyd. UwB, Białystok 2011.

czej (wśród badanych 185 krajów i terytoriów). Szczególnie duże ograniczenia w porównaniu do innych krajów występują w obszarach⁸⁴:

- uzyskanie pozwoleń na budowę (161 miejsce Polski); wymagane jest przejście przez 29 procedur, które zajmują średnio 301 dni; kosztuje to 49,4% dochodu per capita;
- uzyskanie dostępu do energii elektrycznej – 137 miejsce; wymaga 6 procedur, 186 dni oraz kosztuje 208,5% dochodu per capita;
- start działalności gospodarczej (124 miejsce Polski); założenie firmy wymaga 6 procedur, zajmuje średnio 32 dni, związane jest z kosztem 14,4% dochodu per capita, minimalny wymóg kapitału to 13% dochodu per capita;
- płacenie podatków (114 miejsce Polski); występuje 18 różnych płatności w ciągu roku, co zajmuje 286 godzin rocznie.

W innych kategoriach Polska wypada nieco lepiej⁸⁵:

- rejestracja własności – 62 miejsce;
- egzekwowanie umów – 56 miejsce;
- handel zagraniczny – 50 miejsce;
- ochrona inwestorów – 49 miejsce;
- likwidacja działalności gospodarczej – 37 miejsce;
- uzyskiwanie kredytu – 4 miejsce (tu zdecydowanie jest najlepiej w stosunku do wszystkich innych kategorii i innych krajów).

Regulacje dotyczące działalności gospodarczej w Polsce należy uważać za nieprzychylnie działalności gospodarczej. Występują przynajmniej 3 duże obszary, które stanowią bariery w aktywności podmiotów. Wśród krajów Unii Europejskiej (22 poddane ocenie) tylko 3 kraje mają gorsze profile „przychylności biznesowej”. Są to: Hiszpania, Portugalia i Słowenia. Czechy wykazują podobny profil, jak Polska⁸⁶. Henryk J. Wnorowski oceniając warunki instytucjonalne zakładania przedsiębiorstw napisał, że Polska (oraz Hiszpanii i Grecji) stanowią enklawy o największych utrudnieniach instytucjonalno-prawnych związanych ze startem nowych firm⁸⁷.

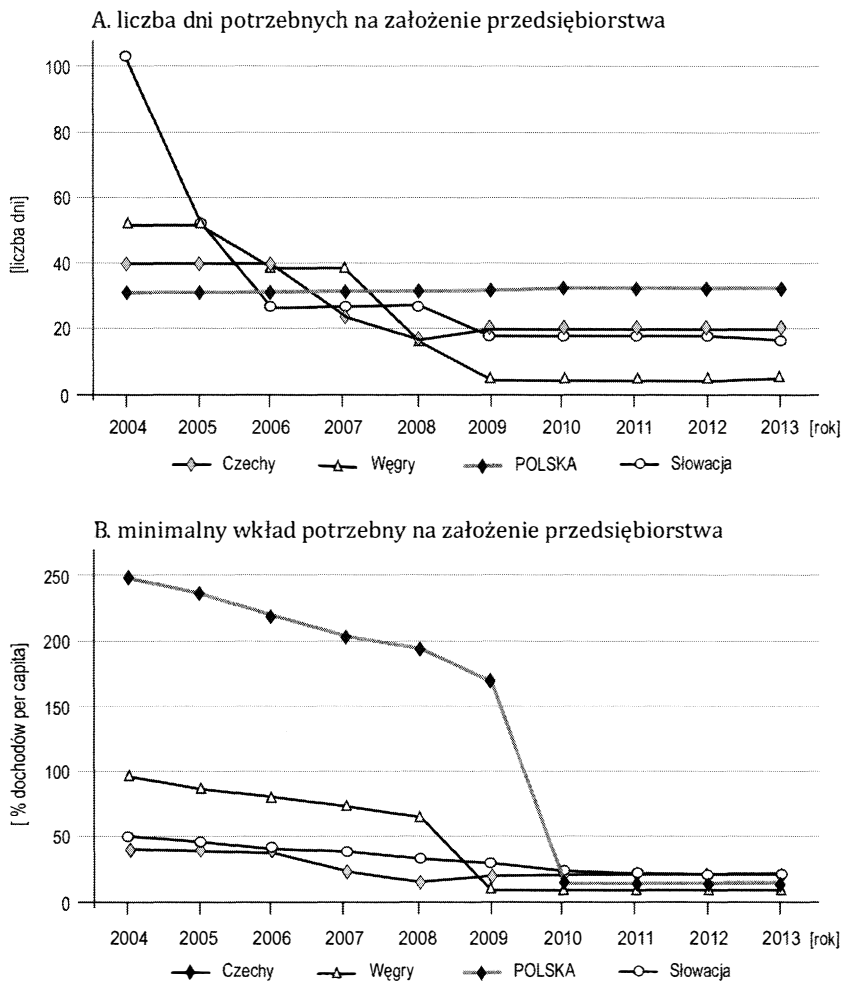
84 *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, IBRD, WB, Washington 2013, s. 189.

85 Ibidem.

86 H. J. Wnorowski, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 269.

87 Ibidem, s. 175.

Wykres 6.9. Wymogi w zakresie startu działalności gospodarczej w wybranych krajach transformujących się w latach 2004–2013



Źródło: *Doing Business 2013, Database*: <http://www.doingbusiness.org/dat> [dostęp:15.04.2013].

Od 2004 r. liczba dni niezbędnych do założenia przedsiębiorstwa pozostała na względnie wyrównanym poziomie (31–32 dni). W tym czasie inne kraje transformujące stopniowo obniżały ten wymóg (wykres 6.9 A). Najbardziej wskaźnik ten spadł na Węgrzech (z 52 dni w 2004 r. do 5 dni w 2013 r.)⁸⁸. Znacznie bardziej widoczny jest postęp w zakresie wymogu posiadania

⁸⁸ *Doing Business 2013...*, op. cit.

odpowiednich środków na rozpoczęcie działalności. W Polsce środki niezbędne do rozpoczęcia własnego „biznesu” relatywnie obniżyły się z prawie 250% dochodów per capita w 2004 r. do 13% dochodów na jednego mieszkańca w 2013 r. (wykres 6.9 B). Są jednak takie kraje, w których w ogóle takiego wymogu nie ma, np. USA, Wielka Brytania, Japonia, Niemcy. Wśród krajów transformujących się również na Łotwie od 2012 r. nie ma takiej bariery.

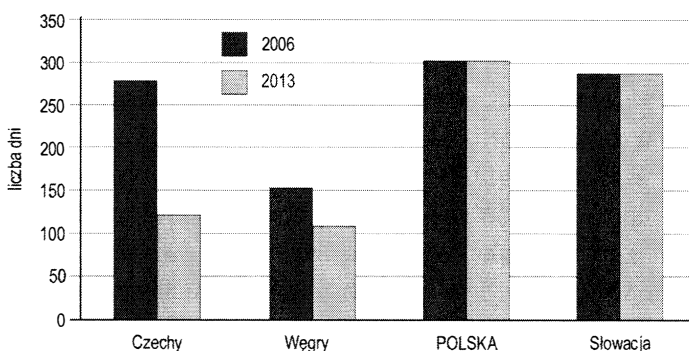
Usuwanie tych barier powinno być uznawane za istotne na drodze rozwoju gospodarczego. Bez nowych rozwiązań w tym zakresie regulacji rozpoczynania działalności gospodarczej niemożliwa jest modernizacja gospodarki w kierunku wysokiej aktywności gospodarczej. Wymogi związane z zakładaniem nowych firm czy uzyskiwaniem pozwoleń na budowę i rejestracji własności to obszary, które w znaczący sposób ograniczają możliwość podjęcia aktywności gospodarczej, a są też barierami na drodze działalności inwestycyjnej firm. Bez odpowiednich zmian w tym zakresie, bez usunięcia utrudnień o charakterze regulacyjnym proces tworzenia kapitału nie będzie miał intensywności pozwalającej na tworzenie podstaw dla przyszłego trwałego wzrostu gospodarczego.

Przekrojem, w którym Polska wypada najslabiej zajmując jedno z ostatnich miejsc w rankingach *Doing Business*, jest czas potrzebny na uzyskanie pozwolenia na budowę. Od lat wymaganych jest ponad 300 dni, aby taka zgodę utrzymać (wykres 6.10). Jest to z pewnością duże utrudnienie. Z własnych obserwacji autora wynika, że jest to przyczynek do kreowania szarej strefy. Opóźnienia w procesie wydawania tych pozwoleń uruchamiają działania niezgodne z prawem po stronie oczekujących na decyzje. Najkrótszy czas poświęcany na ten etap w 2013 r. dotyczy Singapuru (26 dni) i USA (27 dni)⁸⁹.

W Polsce regulacje są niedoskonałe, widać wciąż dystans w wielu aspektach pod względem ich jakości w stosunku do innych krajów, zwłaszcza wysoko rozwiniętych, jednak są podejmowane działania ku ich usprawnianiu. Wyrazem tego jest miejsce sprawności regulacji w ocenie wyzwań rozwojowych, jakie znalazły się w *Raporcie Polska 2030*, sporządzonym przez Kancelarię Prezesa Rady Ministrów (tabela 6.8). W tym ujęciu regulacje przedstawiane są szerzej niż wynika z ujęcia wykorzystywanego w tej pracy.

89 Ibidem.

Wykres 6.10. Wymagane dni na uzyskanie pozwolenia na budowę w wybranych krajach transformujących się w latach 2006–2013



Źródło: *Doing Business 2013...*, op. cit.

Tabela 6.8. Instytucjonalne przyczyny niskich inwestycji prywatnych

Elementy	Wpływ na zdolność do szybkiej konwergencji
<p>Organizacja państwa:</p> <ul style="list-style-type: none"> – rozwiązania instytucjonalne, – jakość systemu sądowego, – jakość systemu edukacyjnego, – jakość systemu opieki medycznej. 	<p>Decyduje o systemowym potencjale rozwoju i systemowej stabilności państwa. Daje inwestorom:</p> <ul style="list-style-type: none"> – stabilność infrastruktury państwowej, – jakość praw własności, – przewidywalność działania mechanizmów państwowych, – zaplecze i wsparcie lokalnego kapitału ludzkiego.
<p>Infrastruktura regulacyjna:</p> <ul style="list-style-type: none"> – efektywność rynku pracy, – efektywność rynku wymiany dóbr i usług, – efektywność rynków finansowo-kapitałowych, – jakość regulacji podmiotów gospodarczych. 	<p>Decyduje o ekonomicznej efektywności obrotu gospodarczego i funkcjonowaniu mechanizmów makroekonomicznych. W szczególności wpływa na:</p> <ul style="list-style-type: none"> – koszty i elastyczność lokalnego rynku pracy, – koszty i bezpieczeństwo lokalnego obrotu gospodarczego, – koszty i bezpieczeństwo lokalnych inwestycji finansowo-kapitałowych.
<p>Polityka gospodarcza:</p> <ul style="list-style-type: none"> – infrastrukturalne inwestycje publiczne, – stabilność makroekonomiczna, – polityka podatkowa, – poziom zaangażowania państwa w gospodarce, – polityka w obszarze B+R. 	<p>Decyduje o bieżącym potencjale rozwojowym. Dla inwestorów istotne z punktu widzenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> – stabilności lokalnej waluty, – kosztów działalności związanych z obciążeniami fiskalnymi, – skali ingerencji państwowej w mechanizmy rynkowe, – państwowego wsparcia dla rozwoju i innowacyjności.

Źródło: *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, KPRM, Warszawa 2009, s. 35.

Podkreśla się nim, że dla stworzenia stabilnego otoczenia instytucjonalnego, generującego odpowiednie bodźce popierające i ułatwiające aktywność gospodarczą niezbędne jest wykreowanie elastycznych mechanizmów legislacyjnych oraz zasadniczych zmian w systemie sprawiedliwości. W dążeniu do podnoszenia jakości regulacji powinno zwiększyć się znaczenie instytucji niezależnych od rządu i działających jako non-profit. Ważne jest też zmniejszenie skali formalizmu i biurokracji prawnej, uproszczenie i konsolidacja przepisów prawnych. Struktura regulacji powinna być precyzyjnie skorelowana z celami, jakie mają być w jej efekcie osiągnięte⁹⁰. W obszarze infrastruktura regulacyjna zwracana jest uwaga na problemy dotyczące oddziaływania na rynki towarów i usług, finansowe i pracy, głównie w zakresie osiągania efektywności ich działania i elastyczności. Zmiany te wydają się tym bardziej znaczące, jeśli stwarzać mogą coraz lepsze warunki do tworzenia kapitału. Jak wykazano powyżej, sprawne procesy akumulacji mają u swoich podstaw odpowiedni system bodźców, wysokiej jakości regulatory. Jeśli oczekuje się w Polsce osiągnięcia wysokich inwestycji, to muszą mieć one jako bazę adekwatny układ regulatorów.

Jakość regulacji rynków i gospodarki w Polsce sukcesywnie rośnie. Dzięki temu i wielu innym zmianom instytucjonalnym poprawia się klimat inwestycyjny. Podmioty sektora prywatnego napotykać coraz mniej przeszkód proceduralnych w podejmowaniu aktywności gospodarczej i w tworzeniu kapitału. Wyrazem tych zmian jest poprawa wskaźników wolności gospodarczej w Polsce, które można uznać za miary oceny jakości instytucji. Kraje znajdujące się najwyżej w rankingach tworzonych w oparciu o indeksy swobody gospodarczej to kraje najbogatsze, które kreują największe nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na jednego mieszkańca⁹¹.

90 *Polska 2030...*, op. cit., s. 309.

91 Analizę wskaźników wolności gospodarczej w kontekście tworzenia kapitału przedstawiono w aneksie, załącznik 9.

6.5. ŁAD KORPORACYJNY W POLSCE

Poza regulacjami, które są efektem działania agend państwowych, układ formalnych instytucji obejmuje również grupy instrumentów, które po ich wprowadzeniu działają samoczynnie, jako wzorce postępowania podmiotów. Mogą być tworzone przez samych uczestników rynku. Przykładem takich rozwiązań jest system ładu korporacyjnego.

Pojęcie ładu korporacyjnego nie jest jednoznaczne. Termin *corporate governance* tłumaczy się w literaturze polskiej jako: ład lub nadzór korporacyjny, władanie lub władztwo korporacyjne⁹². Ład korporacyjny jest to „system, zgodnie z którym są kierowane i zarządzane przedsiębiorstwa, oraz ogół relacji pomiędzy kierownictwem, zarządem i akcjonariuszami przedsiębiorstwa oraz innymi zainteresowanymi stronami”⁹³. Można stwierdzić, że ład korporacyjny jest elementem układu instytucjonalnego, który wpływa na zachowania przedsiębiorców w celu chronienia interesów udziałowców. Składają się nań zasady i normy, które kształtują powszechny, uporządkowany system bodźców, zachęt oraz ograniczeń dotyczących działalności firm. Zadanie, które stoi przed tym systemem, polega na kształtowaniu dobrych praktyk, przejrzystych zasad działania, ograniczenia niepewności otoczenia oraz zmniejszenia niedoskonałości rynku. Mechanizmy ładu korporacyjnego są instytucjami o charakterze ekonomicznym i prawnym, pozostają jednak pod silnym wpływem procesów politycznych. W długim okresie uwzględnienie przez firmy zasad ładu korporacyjnego pozwoli im na ograniczanie kosztów, a także na zwiększanie kapitału ze źródeł zewnętrznych⁹⁴. „Ramy nadzoru korporacyjnego powinny promować przejrzyste oraz skutecznie działające rynki, powinny być zgodne z literą prawa, oraz wyraźnie wskazywać na podział zakresu obowiązków między różnymi władzami nadzorczymi, regulacyjnymi oraz wykonawczymi”⁹⁵.

92 J. Jeżak, *Ład korporacyjny. Doświadczenia światowe oraz kierunki rozwoju*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 117-118.

93 *Zielona Księga. Unijne ramy ładu korporacyjnego*, Komisja Europejska, Bruksela 2011, s. 2; http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/modern/com2011-164_pl.pdf.

94 A. Shleifer, R. W. Vishny, *A Survey of Corporate Governance*, „Journal of Finance” 1997, t. 52, nr 2, s. 738.

95 *Zasady nadzoru korporacyjnego OECD*, OECD, MSP, Paris, Warszawa 2004, s. 30.

Tabela 6.9. Warunki tworzenia nadzoru korporacyjnego w Polsce

Czynnik	Sytuacja w Polsce
Uwarunkowania instytucjonalne (system prawny, mechanizmy i narzędzia wdrażania i kontroli)	Konieczność tworzenia (nowe ustawy i nowelizacje) oraz przywrócenia reguł prawnych odpowiednich dla gospodarki rynkowej (Kodeks handlowy z 1934 r. obowiązujący do 31.12.2000 r.). Wprowadzenie kodeksów dobrych praktyk (zasady ładu korporacyjnego Giełdy Papierów Wartościowych).
Zasady dotyczące własności i struktury własności	Konieczność tworzenia własnych rozwiązań, uwzględniających zarówno uniwersalne wzorce, jak i specyfikę lokalną, wynikającą z procesu reform oraz uwarunkowań społecznych, kulturowych i historycznych. Brak kapitału w kraju i konieczność poszukiwania inwestorów zagranicznych.
Zasady dotyczące działania zarządów i rad nadzorczych	Wprowadzenie rozwiązań stosowanych w innych krajach. Poszukiwanie inspiracji w różnych rozwiązaniach systemowych.
Presja społeczna	Brak presji społecznej dotyczącej wyboru konkretnego systemu nadzoru korporacyjnego. Presja społeczna dotycząca zapobiegania korupcji, zarówno pod wpływem pojawiających się w procesie reform nadużyć, jak i na tworzenie prawa oraz instytucji państwowych zapobiegających nieuczciwym działaniom w ramach nadzoru korporacyjnego.

Źródło: Cz. Mesjasz, *Ład (nadzór) korporacyjny. Geneza, definicje i podstawowe problemy*, [w:] *Ład korporacyjny*, (red.) D. Dobija, I. Kołodkiewicz, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 39.

W warunkach zawodności rynku i niskiej dyscypliny rynkowej tworzenie zasad ładu korporacyjnego leży w gestii państwa. Regulacje te zapewnić powinny odpowiednią ochronę prawną inwestorów. Przy adekwatnej strukturze bodźców regulacyjnych można złagodzić problem agencji oraz obniżyć koszty ochrony prawnej⁹⁶. Sformalizowane zasady ładu korporacyjnego stanowią zbiór wytycznych związanych z działaniem spółek emitujących papiery udziałowe uczestniczące w obrocie na rynku regulowanym. Jego oddziaływanie jest też rozciągane na inne spółki prywatne, których udziały nie uczestniczą w obrocie giełdowym. Zasady ładu korporacyjnego mogą być opracowane przez

96 J. Zhuang, *Some Conceptual Issues of Corporate Governance*, ADB, EDRC Briefing Notes 1999, nr 13, s. 2; http://www.adb.org/Documents/EDRC/Briefing_Notes/BN013.pdf [dostęp: 27.02.2012].

organizacje międzynarodowe dla wszystkich firm na obszarze krajów. Przykładem mogą być wytyczne sporządzone przez OECD w 1999 r., ostatni raz zaktualizowane w 2004 r.⁹⁷, czy przez Komisję Europejską opublikowane w Zielonej Księdze⁹⁸. Zbiory takie tworzone również są w poszczególnych krajach Unii. W Polsce przepisy dotyczące ładu korporacyjnego były tworzone od zera, jeśli nie liczyć „uśpionego” Kodeksu Handlowego z 1934 r. Czesław Mesjasz wymienia 33 ustawy obowiązujące, wielokrotnie nowelizowane bądź uchylone, które kształtowały bądź nadal kształtują proces rozwoju nadzoru korporacyjnego w Polsce⁹⁹. Z ważniejszych przytoczyć należałoby Kodeks Spółek Handlowych (wszedł w życie we wrześniu 2000 r.). Również na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) przyjęto dobrowolny zbiór norm, który reguluje kwestie ładu korporacyjnego w spółkach giełdowych (Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW z 2007 r., ostatnio zmienione w 2010 r.). Firmy te muszą w każdym roku składać deklaracje o przestrzeganiu (bądź nie) przepisów w ramach tego kodeksu. Oczywiście, kształtowanie ładu korporacyjnego opiera się na odpowiednio ukształtowanym systemie przepisów prawnych. Zagadnienie ładu korporacyjnego jest odnoszone również do poziomu mikroekonomicznego – do poszczególnych firm. Przykładem mogą być nowelizacje zasad nadzoru korporacyjnego OECD w 2004 r. po głośnej sprawie spółki ENRON. Stworzone wówczas regulacje uznane zostały za dobre praktyki do rozwiązywania problemów *corporate governance* nawet w obliczu kryzysu trwającego od 2008 r. W efekcie badań stwierdzono, że nie same zasady i ich konstrukcja były przyczyną kryzysu finansowego, a ich słaba, nieskuteczna, niewłaściwa implementacja¹⁰⁰.

Korporacje nie działają dobrze, jeśli konstrukcja ładu korporacyjnego jest nieodpowiednia, bądź dobre zasady są niewłaściwie przyswajane w firmach – interesy inwestorów mniejszościowych nie są wówczas chronione. W dużej części różnice w jakości ładu korporacyjnego są wynikiem obecności (bądź braku) oraz skuteczności (lub nieskuteczno-

97 *Zasady nadzoru korporacyjnego OECD...*, op. cit.

98 *Zielona Księga. Unijne ramy...*, op. cit.

99 Cz. Mesjasz, *Ład (nadzór) korporacyjny...*, op. cit., s. 36-38.

100 M. Jerzemowska, *Zasady nadzoru korporacyjnego OECD w świetle globalnego kryzysu finansowego*, [w:] *Nadzór korporacyjny w warunkach kryzysu gospodarczego*, (red.) P. Urbaneek, Wyd. UŁ, Łódź 2010, s. 38, 41.

ści) instytucji wspierających ze strony państwa, takich jak ramy prawne i ochrona konkurencji¹⁰¹.

Badania nad uniwersalnym miernikiem ładu korporacyjnego prowadzone są wielokierunkowo. Generalnie do oceny tej kategorii używane jest pojęcie efektywności zasad oraz ich stopnia adaptacji w gospodarce. „Nadzór korporacyjny jest efektywny, jeśli jego zewnętrzne i wewnętrzne mechanizmy, normy i organy przyczyniają się do maksymalizacji stopnia podstawowych celów spółki, czyli tworzenia wartości dla wszystkich interesariuszy, w tym rzetelnie określonej wartości dla akcjonariuszy”¹⁰². Zasady, o których mowa, podlegają modyfikacjom wraz ze zmianami warunków, zwłaszcza w obliczu nieprawidłowości czy skandali, które rzutują na percepcję całego systemu.

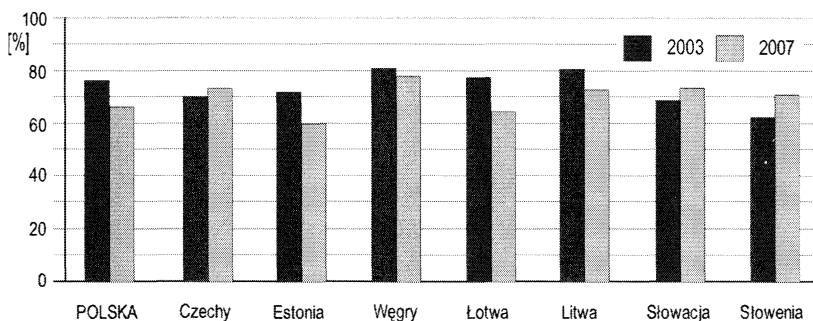
Przykładowym miernikiem *corporate governance* stosowanym w porównaniach między krajami jest wskaźnik ładu korporacyjnego wykorzystywany przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju. Podstawą oceny badanej kategorii jest dostosowanie prawa związanego z *corporate governance* do standardów międzynarodowych. Badania te są prowadzone w stosunkowo krótkim jeszcze okresie. Zostały zrealizowane dwie fale tych badań: w 2003 i 2007 r. Ocenie poddano ład korporacyjny w krajach transformujących się. Analiza tego przekroju systemu instytucjonalnego ujawniła, iż w Polsce zmniejszył się stopień dostosowania przepisów do wymogów międzynarodowych (wykres 6.11). Należy podkreślić, że w okresie między badaniami OECD zmodyfikowała Zasady Ładu Korporacyjnego.

W porównaniu do badanych krajów transformujących się sprawność działania polskiego systemu prawnego w zakresie ładu korporacyjnego w 2005 r. była jedną z najniższych (45,6%), (wykres 6.12). Niższy wynik osiągany był jedynie na Węgrzech. Ciekawe jest to, że już 2 lata później, w 2007 r., ten kraj osiągnął najwyższy indeks implementacji Zasad Ładu Korporacyjnego OECD spośród badanych. Dla porównania normy ładu korporacyjnego najsprawniej działają na Słowenii (64,47%), mimo że dostosowanie przepisów prawnych do wymogów OECD jest tutaj zaliczane do średnich.

101 *Transition Report 2009. Transition in crisis?*, EBRD 2009, s. 96.

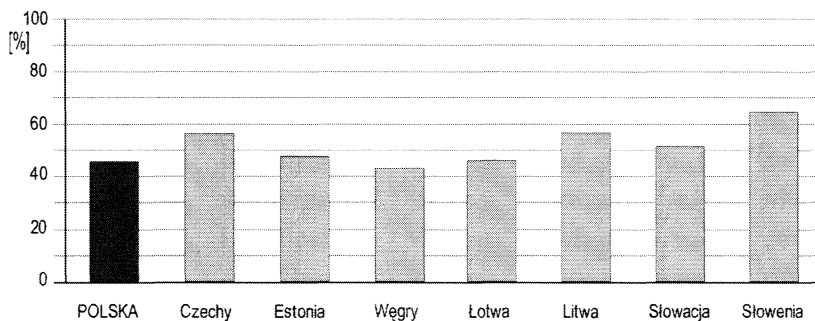
102 Cz. Mesjasz, *Ład (nadzór) korporacyjny...*, op. cit., s. 39.

Wykres 6.11. Dostosowanie ładu korporacyjnego do standardów międzynarodowych w Polsce i krajach transformujących się w latach 2003 i 2007



Źródło: EBRD, *Sector data set: Corporate Governance* <http://www.ebrd.com/pages/sector/legal/what/CorpGovernance.shtml> [dostęp: 23.04.2013].

Wykres 6.12. Skuteczność ładu korporacyjnego w Polsce i wybranych krajach transformujących się w 2005 r.

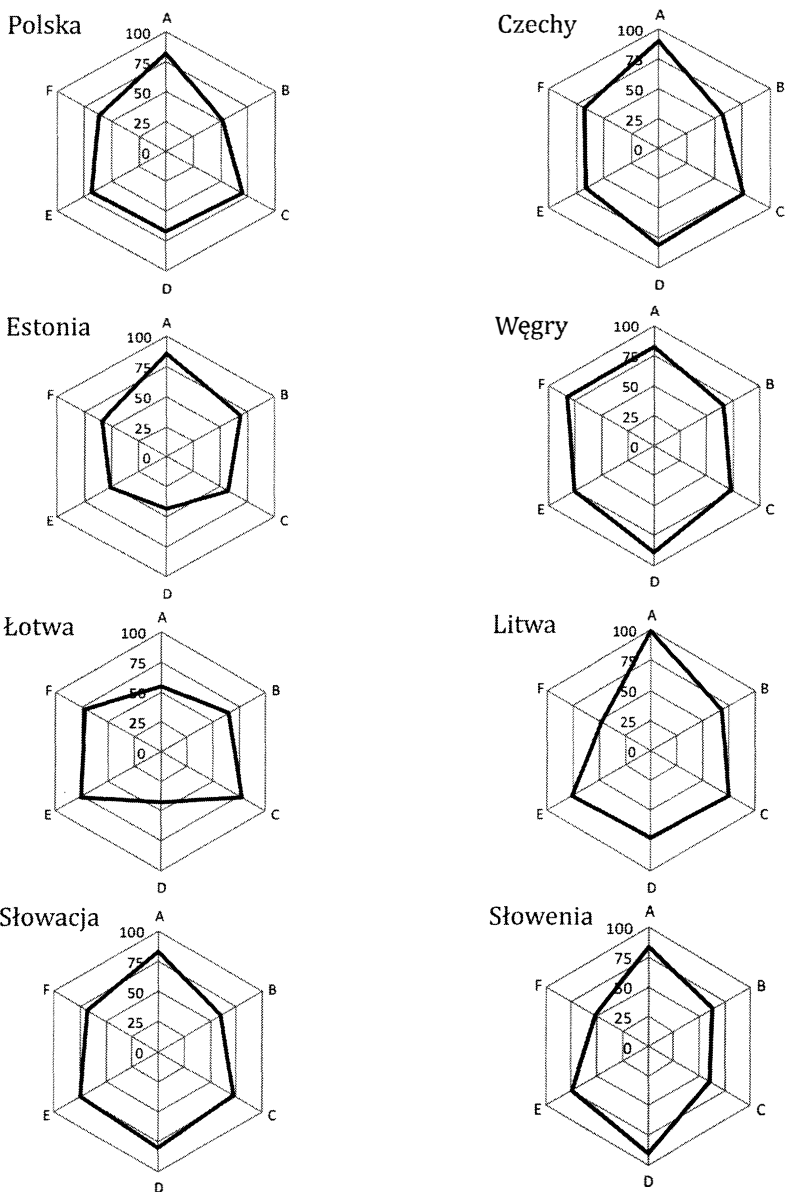


Źródło: ibidem.

Polska zaliczana jest do krajów o średnim stosowaniu się do Zasad Ładu Korporacyjnego OECD. Podział wskaźnika poziomu dostosowania ładu korporacyjnego na części składowe pozwala na wskazanie słabych stron poszczególnych krajów w tym zakresie (wykres 6.13). Wykres radarowy interpretuje się jako korzystniejszy, gdy jest pełniejszy – im bliżej każdej kategorii jest do 100%. Ogólny wynik dla Polski jest zaniżony z powodu zbyt niskiego dostosowania praw udziałowców oraz obowiązków zarządu. Najwyższą skalę osiąga składnik pierwszy: ogólne ramy sprawnych regulacji dotyczących ładu korporacyjnego¹⁰³.

¹⁰³ *Commercial Laws of Poland*, 2010, EBRD, s.7-8; <http://www.ebrd.com/downloads/sector/legal/poland.pdf> [dostęp: 23.04.2013].

Wykres 6.13. Jakość prawa dotyczącego ładu korporacyjnego w Polsce i wybranych krajach transformujących się w 2007 r.



Legenda:

- A – Podstawowe ramy regulacji dotyczące ładu korporacyjnego; B – Prawa udziałowców;
- C – Równość w traktowaniu udziałowców; D – Rola interesariuszy w ładzie korporacyjnym;
- E – Jawność i przejrzystość informacji; F – Odpowiedzialność zarządu.

Źródło: EBRD, *Sector data set...*, op. cit.

Specjaliści z EBOiR analizują dodatkowo skuteczność działania ładu korporacyjnego. W ocenie jego sprawności brane pod uwagę są następujące kryteria¹⁰⁴:

- ujawniania – czyli szybkości, dostępności informacji dotyczących firmy oraz wykonalności przepisów dla akcjonariuszy mniejszościowych;
- zadośćuczynienia – środki zaradcze w razie naruszenia praw akcjonariuszy mniejszościowych;
- otoczenia instytucjonalnego – zdolność kraju do skutecznego wdrażania i egzekwowania prawa z zakresu ładu korporacyjnego;
- kosztów działań prawnych – wydatki akcjonariuszy mniejszościowych w związku z podejmowaniem przez nich działań prawnych.

Badając ład korporacyjny, siłę jego zasad i skuteczność można przedstawić ich związek z aktywnością przedsiębiorstw. Stosowanie się do wymogów tego ładu przez przedsiębiorstwa zwiększa wartość udziałów akcjonariuszy. Prowadzi to do efektywniejszej alokacji zasobów kapitałowych i tym samym do poprawy dostępu oszczędzających do inwestycji. Firmy mają większą możliwość finansowania swoich projektów. Istnieje więc logiczna zależność między stanem ładu korporacyjnego a poziomem inwestycji. Odnosząc to do gospodarek transformujących się będzie się to przekładało również na wzrost dochodów¹⁰⁵.

Ciekawe badania dotyczące tego zagadnienia przeprowadził S. Franzini¹⁰⁶. Analizował on zależności między ładem korporacyjnym a poziomem inwestycji w 29 krajach Europy Środkowej i Wschodniej w okresie 20 lat transformacji (1989–2009). Wyniki tej analizy nie potwierdziły jednak stawianej hipotezy o pozytywnym wpływie ładu (choć jak sam autor podkreśla, jest to umotywowane w literaturze), przedstawianego przy pomocy wskaźników ładu korporacyjnego (opracowanych przez EBOiR), na poziom inwestycji (tu wykorzystywany był udział procen-

104 EBRD, *Sector dataset: Corporate Governance*, <http://www.ebrd.com/pages/sector/legal/what/CorpGovernance.shtml> [dostęp: 23.04.2013].

105 M. O'Sullivan, *The Political Economy of Comparative Corporate Governance*, „Review of International Political Economy” 2003, t. 10, nr 1, s. 26.

106 S. Franzini, *Corporate Governance in Theory and Practice*, „Journal of Politics & International Affairs” 2009, t. 5.

towy inwestycji w PKB). Tłumacząc nieoczekiwany efekt badań należy podkreślić niedoskonałość miernika kwantyfikującego ład korporacyjny. Jak pisał autor, w dookreśleniu ładu korporacyjnego „może więcej mechanizmów wchodzić w grę niż obecnie można uchwycić za pomocą narzędzi analitycznych”¹⁰⁷. Brak potwierdzenia w danych tego związku powinien być przyczynkiem do kolejnych badań rozszerzających indeks *corporate governance* o inne składowe.

Tabela 6.10. Ocena ładu korporacyjnego w raportach *Doing Business* 2006 i 2013. Polska i kraje transformujące się

Wyszczególnienie	Wskaźnik jawności transakcji		Wskaźnik odpowiedzialności menedżerów		Wskaźnik ochrony akcjonariuszy		Siła ochrony inwestorów	
	Rok	2006	2013	2006	2013	2006	2013	2006
Kraj	2006	2013	2006	2013	2006	2013	2006	2013
POLSKA	7	7	2	2	8	9	5,7	6
Czechy	2	2	5	5	8	8	5	5
Węgry	2	2	4	4	7	7	4,33	4,33
Słowacja	3	3	4	4	7	7	4,7	4,7
Estonia	8	8	3	3	6	6	5,7	5,7
Litwa	5	7	4	4	6	6	5	5,7
Łotwa	5	5	4	4	8	8	5,7	5,7

Źródło: *Doing Business 2013...*, op. cit.

Ocena ładu korporacyjnego jest jedną ze składowych w przedstawianiu warunków działalności gospodarczej w ramach raportów *Doing Business*. Analiza tego przekroju systemu instytucjonalnego dotyczy 3 aspektów ładu: zakresu jawności (jawność i dodatkowe wymagania związane z przeprowadzaniem transakcji przez przedsiębiorstwa), zakresu odpowiedzialności menedżerów przed udziałowcami (możliwość dochodzenia odszkodowań) oraz zakresu ochrony udziałowców (dostęp udziałowców do informacji, dokumentów o firmie podczas prowadzenia dochodzeń sądowych)¹⁰⁸. Te wszystkie subindeksy kształtują się w przedziale 0–10. Zestawienie tych danych dla Polski i krajów przechodzących

¹⁰⁷ Ibidem, s. 91.

¹⁰⁸ *Doing Business 2013...*, op. cit., s. 77.

podobne zmiany instytucjonalne pozwala na wskazanie słabszych przekrojów *corporate governance* (tabela 6.10). Zauważalna jest niska zmienność tych wskaźników we wszystkich krajach. W ciągu 5 lat zaszły niewielkie, wręcz pojedyncze zmiany. Można uznać, że jedną z przesłanek jest skomplikowany charakter ładu korporacyjnego.

Wskaźnik ochrony inwestorów w Polsce osiągnął najwyższą wartość wśród badanych krajów transformujących się. Składowe indeksu dotyczące jawności transakcji oraz ochrony udziałowców wypadły lepiej niż w pozostałych krajach (jedynie Estonia przewyższa Polskę o tym pierwszym wskaźniku). Są one również wyższe od wskaźników ładu odnotowanych dla najwyżej rozwiniętych krajów OECD (w 2013 r. wskaźnik jawności wyniósł 6, zaś ochrony udziałowców 7). Natomiast zdecydowanie niska jest ocena odpowiedzialności menedżerów w Polsce. Wykorzystanie do porównania wskaźniki dla krajów transformujących są we wszystkich przypadkach wyższe (w najbogatszych krajach OECD wskaźnik wynosi 5). Jest to obszar, który zdecydowanie wymaga poprawy. Niezbędne są zmiany w zakresie zapewnienia możliwości dochodzenia odszkodowań za szkody spowodowane działalnością menedżerów czy zarządów.

System nadzoru korporacyjnego oceniany jest stosunkowo wysoko, w porównaniu do krajów transformujących się przedstawiany jest jako jeden ze skuteczniej oddziałujących na funkcjonowanie sektora prywatnego. Mimo to niezbędne są zmiany, które dalej podnosić będą jakość tych regulacji. Wskazuje się na następujące¹⁰: zwiększenie ochrony inwestorów (zwłaszcza w zakresie dochodzenia swoich praw), dalszą poprawę jawności w spółkach giełdowych, zwiększenie liczby niezależnych członków w radach nadzorczych, poprawę komunikacji spółek z udziałowcami, efektywniejsze przyciąganie zagranicznych inwestorów oraz zwiększenie znaczenia rynku kapitałowego. Z pewnością te działania przyczynią się jeszcze w większym stopniu do poprawy systemu regulacji aktywności podmiotów gospodarczych i rynku. Efektem tych zmian będzie dalsze oddziaływanie proinwestycyjne i pro wzrostowe.

109 M. Fiedorczuk, *Nadzór korporacyjny jako czynnik modernizacji przedsiębiorstw – na przykładzie Polski i Rosji*, „Journal of Management and Finance”. Prace i Materiały Wyd. Zarządzania UG 2012, nr 1/1, s. 48.

ZAKOŃCZENIE

Wydaje się, że związek między układem instytucjonalnym a procesem tworzenia kapitału w Polsce nie został jeszcze wystarczająco przeanalizowany. Dlatego zamierzeniem autorki była próba przynajmniej częściowego zapełnienia tej luki poznawczej. W pracy podjęto problem niedostatecznego tempa budowy zasobów kapitałowych oraz luki kapitałowej wynikającej z niedostatecznych oszczędności krajowych. Proces tworzenia kapitału jest jedną z głównych determinant warunkujących wzrost dobrobytu współczesnych gospodarek. Jego intensywność, struktura i kierunki wykorzystania stają się podstawą ekspansji ilościowej i efektywnościowej podmiotów, regionów i krajów. Nie bez przyczyny zatem poszukuje się czynników wpływających na rozmiary tworzonego kapitału. Szczególnego znaczenia proces ten nabiera na tych obszarach, które charakteryzuje luka rozwojowa w stosunku do wyżej rozwiniętych. W efekcie uruchomienia odpowiednich działań w zakresie budowy sprawnych instytucji mogą one dynamiczniej zwiększać produkt społeczny per capita i podnieść bogactwo kraju.

Polska gospodarka próbuje zmniejszyć dystans rozwojowy do krajów wysoko rozwiniętych. I niezaprzeczalnie potrzeba do tego kapitału. Jeżeli zakłada się zmianę struktury gospodarki na bardziej nowoczesną, to tym bardziej strumień środków zasilających gospodarkę powinien być szeroki. Niezbędne jest powiększenie rozmiarów inwestycji. W Polsce w ostatnich latach stopa inwestycji brutto oscyluje wokół 20%. Bez wzrostu tej relacji niewielka jest szansa, aby nastąpiło podniesienie stopy wzrostu PKB w długim okresie. W polskiej gospodarce obserwuje się stosunkowo wysokie tempo nakładów inwestycyjnych w porównaniu do innych krajów OECD¹. Mimo względnie wysokiej dynamiki inwestycji, rozmiary wydatków inwestycyjnych per capita są wyraźnie niższe niż

1 Polska jest w pierwszej dziesiątce wśród gospodarek OECD pod względem tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych za okres 2000–2012.

w krajach wysoko rozwiniętych. Średnio w krajach OECD wydatki inwestycyjne na jednego zatrudnionego są 2,5 raza większe niż w Polsce, w USA ponad 3 razy, w Japonii prawie 4 razy. Gdyby założyć, iż nadwyżka tempa powiększania nakładów na jednego zatrudnionego w Polsce w stosunku do innych krajów OECD będzie taka jak w pierwszym dziesięcioleciu XXI wieku, to dystans w stosunku do tych gospodarek mógłby zmniejszyć w ciągu około 24 lat².

Jak wykazano w rozprawie, w gospodarce polskiej występuje luka kapitałowa, która jest konsekwencją niedostatecznych oszczędności krajowych i musi być uzupełniana napływem kapitału z zewnątrz. Jej przejawem jest permanentne występowanie deficytu w rachunku obrotów bieżących. Rozmiary tego niedoboru w początkach drugiej dekady XXI wieku sięgają około 5% polskiego PKB. Jest to więcej niż np. w Stanach Zjednoczonych (około 0,5% obecnie), czy Japonii i Niemczech, gdzie saldo to jest dodatnie. Wydaje się więc wskazane, aby znaleźć sposób na poszerzenie strumienia oszczędzanych środków oraz podniesienie rozmiarów inwestycji.

W obliczu tego problemu postawiono hipotezę, że przyczyną niedoinwestowania polskiej gospodarki jest niesprawność systemu instytucjonalnego. Obszarem badawczym była gospodarka polska, ale badania stały się okazją do przeprowadzenia analizy porównawczej. Odpowiednia konstrukcja systemu instytucjonalnego mogłaby zapewnić adekwatne bodźce (do danych warunków społecznych, gospodarczych czy politycznych), których działanie sprawiałoby, że oszczędzanie i inwestowanie stałyby się powszechną regułą. Układ instytucjonalny jest zbyt skomplikowany, aby można było oceniać jego skuteczność oddziaływania na tworzenie kapitału za pomocą jednego syntetycznego miernika. Dlatego analizie poddano kolejno cztery instytucje, które wybrano jako istotne w procesie inwestowania.

W kolejnych częściach pracy podjęto próbę określenia stanu wybranych instytucji w porównaniu do innych krajów. Do porównań wybierano kraje idące tak jak Polska ścieżką transformacyjną, a także wysoko rozwinięte, które stanowiły pewne układy docelowe². W tym celu wykorzystano bazy źródłowe dotyczące instytucji formalnych ujęte w rapor-

2 Obliczenia własne na podstawie danych z tabel: 1.5 i 1.6

tach *Economic Freedom of the World* (Fraser Institute), *Index of Economic Freedom* (Heritage Foundation), *World Governance Indicator* (World Bank), *International Property Rights Index* (Property Right Alliance). Analizę zaś instytucji nieformalnych prowadzono opierając się na badaniach The Hofstede Centre, Global Entrepreneurship Monitor, World Values Survey i innych. Następnym etapem było wskazanie zależności między rozmiarami tworzonego kapitału i wybranymi instytucjami. Analiza literatury przedmiotu pozwoliła na określenie roli instytucji spontanicznych i stanowionych w działalności gospodarczej. Jej dopełnieniem stały się modele formalne. Realizacja tej części badań była dokonywana przez modele regresji oraz analizę rozkładu cech. Wykorzystano do tego dane ilościowe i jakościowe pochodzące z ponad 100 krajów. Otrzymane wyniki pozwoliły na wskazanie współwystępowania w różnych gospodarkach np. wysokich inwestycji i wysokiej jakości instytucji.

Weryfikacja dwóch pierwszych hipotez szczegółowych wskazała rolę instytucji nieformalnych w gospodarce. Instytucje nieformalne stanowią ciche wsparcie dla działań ludzi, którzy przyswajają sobie te zasady postępowania czy myślenia wraz z procesem własnego rozwoju. Sprawia to, że instytucje nieformalne stają się regułami własnymi, stosowanymi często w sposób automatyczny. Dzięki nim jednostki działają w sposób przewidywalny.

Analiza pierwszej hipotezy szczegółowej pokazała, że skłonność do oszczędzania Polaków rośnie, a wyrazem tego jest ciągły wzrost wartości odkładanych środków oraz zmiana ich struktury w kierunku większego udziału oszczędności celowych czy związanych z zarządzaniem majątkiem. Jednak skala zgromadzonych oszczędnościw przeliczeniu na jednego mieszkańca jest znacznie mniejsza niż w krajach wysoko rozwiniętych. Przeciętne środki zdeponowane w bankach wynoszą 2,8 tys. EUR na jednego Polaka. Statystyczny Czech oszczędza o 1,4 razy więcej, ponad 6 razy więcej mieszkaniec USA, ponad 7 razy mieszkaniec Wielkiej

-
- 3 Oczywiście, autorka zdaje sobie sprawę że nie ma dwóch krajów o identycznym zestawie instytucji. Żaden kraj nie może powtórzyć w pełni zmian dokonywanych w innym. Każda gospodarka funkcjonuje w odmiennych warunkach, dlatego buduje i dostosowuje instytucje do fundamentów konstrukcyjnych (matryca instytucjonalna). Pewne rozwiązania z innych krajów mogą być jednak pomocne w kreowaniu własnych instytucji. Dlatego tym bardziej słuszne wydaje się analizowanie różnych rodzajów instytucji i ich znaczenia w procesie tworzenia kapitału na tle innych krajów.

Brytanii i aż 8 razy więcej Belg. 67% Polaków nie oszczędza wcale, a 23% społeczeństwa uważa, że oszczędzanie jest pozbawione sensu. Struktura oszczędności świadczy o dużej zachowawczości i braku skłonności do akceptowania ryzyka. Depozyty i gotówka stanowią aż 60% wszystkich odkładanych środków. Polacy rzadko korzystają z produktów bardziej ryzykownych niż depozyty bankowe, niewielu lokuje bezpośrednio w papiery udziałowe czy dłużne. 75% Polaków nie oszczędza dodatkowo na emeryturę, poza składkami obowiązkowymi. W zarządzaniu pieniędzmi wykazują orientację krótkookresową, przedkładają korzyści dzisiejsze nad przyszłe. Jest to jedna z barier, która ogranicza możliwość podniesienia rozmiarów i stopy oszczędności w Polsce. Należy zatem uznać, że instytucja skłonności do oszczędzania w Polsce ma niską skuteczność w oddziaływaniu na rozmiary tworzonego kapitału.

Oczywiście, nie można nie zauważyć zmian. Transformacja zachodzi również w zachowaniach i działaniach ludzi. Zmieniają się systemy wartości oraz normy społeczne. Obserwowane jest stopniowe dopasowywanie instytucji nieformalnych do importowanych instytucji formalnych. Ich częścią są zmiany postaw powiązanych z oszczędzaniem oraz inwestowaniem. Celem gromadzenia staje się coraz częściej chęć osiągnięcia nadwyżek (np. z oprocentowania) oraz sfinansowanie konkretnych zaplanowanych wydatków. Jeśli uda się utrwalić wysoką skłonność do oszczędzania jako jedną z zasad zakorzenionych w umysłach i zachowaniach ludzi, wówczas proces gromadzenia będzie bardziej dynamiczny, a zgromadzone środki osiągną większe rozmiary. Są przykłady społeczeństw, które mają w swoich normach silniej zakorzenioną skłonność do gromadzenia środków. Wykazują się one w długim okresie wyższymi stopami oszczędności niż inne kraje. Staje się to solidną podstawą intensyfikowania procesów tworzenia kapitału. Jak przedstawiono w pracy, kraje o wyższych stopach oszczędności również inwestują więcej w relacji do PKB. W badaniu zależności zmiennych związanych z oszczędzaniem i rozmiarów czy stóp inwestycji napotkano na problem związany z brakiem zagregowanego indeksu, który ujmowałby najważniejsze elementy skłonności do oszczędzania. Dlatego posłużono się efektem jej działania, czyli stopą oszczędności. Za pomocą modelowania funkcji, stopa inwestycji – stopa oszczędności, wykazano występowanie dodatniej współzależności. Kraje o wysokich stopach oszczędności odnotowują jednocześnie wysokie stopy inwestycji.

Weryfikując drugą hipotezę szczegółową skoncentrowano się na kategorii przedsiębiorczości. Podjęto próbę określenia jej instytucjonalnej natury. Przedsiębiorczość oznacza sposób myślenia i aktywną postawę wobec otoczenia, imperatyw skutecznego działania przynoszący korzyści danej jednostce. Zwiększenie skłonności do zachowań przedsiębiorczych w społeczeństwie procentować będzie zwiększeniem skali zakładania nowych firm, dynamiki rynków i przyspieszeniem zmian o charakterze innowacyjnym. Społeczna akceptacja postaw przedsiębiorczych w Polsce rośnie. Jeszcze kilkanaście lat temu osoba przedsiębiorcy kojarzona była z kombinatorstwem i działalnością na pograniczu prawa. Dziś na wielu przedsiębiorców patrzy się z podziwem, widząc w nich wzory do naśladowania. Kreatywność i niebanalne podejście do rozwiązywania problemów zmienia współczesny świat, daje szansę osiągnięcia sukcesów. W Polsce przedsiębiorcy nie są jednak postrzegani równie pozytywnie jak np. w Stanach Zjednoczonych, gdzie odnotowywany jest najwyższy wskaźnik społecznej akceptacji przedsiębiorców. Ciągłe też w powszechnej świadomości skłonność do ryzyka, samodzielność i niezależność nie znajdują wielkiego uznania nawet, jeśli są nagradzane wysokimi dochodami. Również zachowawczość i dominacja postaw roszczeniowych nie sprzyjają aktywności jednostek. Jedynie wśród ludzi młodych otwartość na zmiany, ekspansywność i samodecydowanie stają się stymulatorami ich decyzji życiowych. Upowszechnienie się tych postaw w społeczeństwie wymaga długiego czasu.

Analiza tej zależności pokazała, że przedsiębiorczość jest ważnym czynnikiem wpływającym na aktywność inwestycyjną podmiotów. W Polsce występuje jednak wiele niesprawności w oddziaływaniu przedsiębiorczości na tworzenie kapitału. Instytucja ta nie przyjęła jeszcze formy sprzyjającej w dużym stopniu dokonywaniu znacznych nakładów inwestycyjnych. Do weryfikacji tej zależności zastosowano ilościowe i jakościowe miary przedsiębiorczości uwzględniające różne jej przejawy. Najsilniejszy związek uzyskano badając jakościowy element postaw przedsiębiorczych – ekspansywność w relacji do poziomu nakładów inwestycyjnych per capita. Poziom wskaźnika samoekspresji (odwrotność wartości – postaw nakierowanych na przetrwanie) może tłumaczyć zmienność tych nakładów w ponad 60%. Wśród Polaków obserwuje się coraz większe odchodzenie od postaw zachowawczych, a coraz większą skłonność do samorealizacji. Znaczny odsetek Polaków deklaruje pod-

jęcie działalności w ciągu najbliższych 3 lat (22% w 2012 r.)⁴. Jest to przesłanka ku realnemu wzrostowi aktywności gospodarczej, w tym również inwestycyjnej.

Druga grupa czynników instytucjonalnych, które wpływają na proces generowania kapitału to rozwiązania formalne. Ich cechą jest to, że mogą zmieniać się w okresach krótszych, gdyż są stanowione przez ludzi. Ocena skuteczności działających instytucji stanowi przesłankę do modyfikacji instytucji formalnych w kierunku ich efektywniejszego działania. W procesie tworzenia reguł stanowionych mogą występować deformacje i nie zawsze założenia o doskonalszym układzie instytucjonalnym mogą być spełnione. Reguły formalne mogą powstawać zgodnie z interesem grup nacisku i wpływać na asymetrię podziału dochodów.

Trzecia hipoteza szczegółowa koncentrowała się na wpływie instytucji praw własności na tworzenie kapitału. Z perspektywy procesu powiększania zasobów gospodarczych niezbędne jest budowanie instytucji, które zmniejszałyby ryzyko transakcji i tworzyłyby przyjazny klimat dla aktywności gospodarczej. Takimi instytucjami są system praw własności oraz ich skutecznego egzekwowania. Ustanowienie „dobrych” praw związanych z posiadaniem umożliwia czerpanie pełnych pożytków z własności ich dysponentom, pozwala na przekształcenie nieczynnego ekonomicznie zasobu w pracujący kapitał. Dzięki formalnym tytułom własności dobra mogą stać się źródłem nowego kapitału. Mogą uczestniczyć w legalnym obrocie i stać się przedmiotem transakcji w dużej zbiorowości, a nie tylko w niewielkich grupach. Bez dobrze określonych praw własności byłyby tylko martwymi zapasami⁵.

Analiza systemu praw własności została dokonana za pomocą zagregowanych indeksów ochrony praw własności Fraser Institute, Heritage Foundation oraz Property Rights Alliance. Wykorzystano również przekroje instytucjonalne badane w ramach raportów *Doing Business*. Różnice w zakresie instytucji prawnych w Polsce w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych nie są znaczne, ale zdecydowanie niższą

4 Ciągłe jest jednak duża grupa, która obawia się podejmować działalność gospodarczą (ponad 40% w 2012 r.).

5 Termin używany przez H. de Soto w odniesieniu do składników majątku, do których nie określono praw własności. W efekcie takiego stanu nie mogą być wykorzystane jako np. zabezpieczenie albo nie jest możliwe ich zbycie, poza małym kręgiem osób. H. de Soto, *Tajemnica kapitału...*, op. cit., s. 54.

ocenę należy przypisać ich zabezpieczeniu. Polska wypada zdecydowanie negatywnie pod względem szybkości egzekwowania umów. W raporcie *Doing Business 2013* podano, że czas oczekiwania na rozstrzygnięcia spraw spornych, co do wypełniania umów, wynosi prawie 700 dni (prawie 2 lata!)⁶. Jest to zdecydowanie zbyt długo i ujawnia słaby punkt polskiego porządku prawnego. Wskazuje na niesprawność w działaniu sądów i instytucji wykonawczych. Wydaje się, że jest to jeden z obszarów funkcjonowania porządku prawnego, który wymaga udoskonalenia. Zmiana ta pozwoli na osiągnięcie skuteczniejszego oddziaływania systemu praw własności na tworzenie kapitału w Polsce.

Badanie zależności wskaźników oceniających prawa własności i systemy prawne oraz rozmiarów inwestycji per capita pozwoliło na potwierdzenie współzależności. Współczynniki determinacji osiągały wartości powyżej 60%, co świadczy o dużym dopasowaniu szeregów danych. Największe dopasowanie otrzymano w przypadku Międzynarodowego Indeksu Praw Własności Property Rights Alliance, który w zestawieniu z rozmiarami inwestycji per capita w około 100 krajach, pozwoliło na uzyskanie współczynnika determinacji w wysokości prawie 80%. Również dodatnia zależność występuje w przypadku indeksów praw własności i PKB per capita. Wyniki tych badań potwierdzają wagę praw własności w tworzeniu kapitału oraz procesach wzrostu gospodarczego.

Analiza czwartej funkcji szczegółowej umożliwiła przedstawienie wagi instytucji regulacyjnych w tworzeniu zasobów kapitałowych. Nie ulega wątpliwości, że gospodarki współczesne podlegają regulacji na ogromną skalę. Dzięki instytucjom regulacyjnym kraje łatwiej radzą sobie ze wstrząsami oraz sprawniej porządkują rynki dóbr i usług, a także czynników wytwórczych. Instrumenty regulacyjne wspierają rynek, podnoszą jego sprawność i przejrzystość obrotu. W odniesieniu natomiast do zawodności mechanizmu konkurencji powinny ograniczać jego negatywne skutki. Takie wspierające, ale nie bezpośrednie, działanie regulatorów umożliwia tworzenie skutecznego systemu, który działa w sposób zbliżony do samoczynnego. Dzięki temu otoczenie transakcyjne podmiotów jest „oswojone”, uporządkowane, a przypadki działań niezgodnych z zasadami ograniczane. W tych warunkach podmioty bez

6 *Doing Business 2013*, baza danych: <http://www.doingbusiness.org/data> [dostęp: 12.03.2013].

przeszkód formalnych, w sposób swobodny, mogą dynamizować swoje działania, inwestować i tym samym zwiększać zdolności wytwórcze, podnosić efektywność wykorzystania zasobów, mogą lepiej alokować czynniki produkcji. Regulacje korzystne dla gospodarki to takie, które spełniają warunki⁷:

- jasno określonych celów polityki;
- stabilności ram prawnych;
- przynoszenia korzyści uzasadniających koszty, przy uwzględnieniu efektów ekonomicznych, społecznych, środowiskowych;
- minimalizacji kosztów i zakłóceń rynkowych;
- promowania innowacji poprzez bodźce rynkowe i bezpośrednio na nie nakierowane;
- prostoty oraz praktyczności dla użytkowników;
- adekwatności co do zasad konkurencji, handlu i inwestycji na poziomie krajowym i międzynarodowym oraz być zgodności z innymi przepisami i polityką.

W dążeniu do stworzenia lepszych systemów regulacyjnych OECD wprowadziła zasadę ciągłego monitoringu regulatorów.

Analiza empiryczna zależności między wskaźnikami regulacji a rozmiarami inwestycji potwierdziła ich jednokierunkowość. Do badania wykorzystano składowe indeksy wolności gospodarczej Fraser Institute oraz *World Governance Indicator*. Pomocne były również informacje uzyskane z raportów *Doing Business*. Kraje, które są w stanie osiągnąć wysoką jakość regulacji, inwestują więcej niż inne kraje. Te relacje są tak silne jak w przypadku indeksów praw własności, np. wykorzystując do badań Indeks Regulacji (Fraser Institute) otrzymać można współczynnik determinacji w wysokości około 37%, ale w przypadku Indeksu Regulacji (WGI), wyniósł on ponad 67%.

Szczegółowo ograniczenia te przedstawiane są w raportach *Doing Business*. W 2013 r. Polska znalazła się na 55 pozycji w rankingu *Ease of Doing Business*. Największe trudności wskazane w tym zestawieniu, które ograniczają aktywność podmiotów, dotyczą regulacji w zakresie: uzyskiwania pozwoleń na budowę oraz dostępu do energii elektrycznej, stopnia skomplikowania płatności podatkowych, a także procedur

7 OECD *Guiding Principles for Regulatory...*, op. cit., s. 3.

związanych z startem działalności gospodarczej. Są to zdecydowanie te regulacje, które wymagają udoskonalenia. Wśród krajów Unii Europejskiej są tylko trzy, które wykazują mniejszą „przychylność” w stosunku do nowych przedsiębiorców: Hiszpania, Portugalia i Słowenia⁸. Niezaprzeczalnie świadczy to o niedoskonałości instytucji regulacyjnych. Ich niesprawność ogranicza kreowanie szerokiego strumienia inwestycji w Polsce.

Mimo takiej oceny regulacji w Polsce należy podkreślić intensywność zmian instytucjonalnych (transformacyjnych), w tym również reform w zakresie regulacji w porównaniu z innymi krajami przechodzącymi podobne zmiany. Podkreślić należy fakt, że wprowadzanych jest coraz więcej zmian regulacyjnych, które są spełnieniem założeń OECD o wspierającym, a nie bezpośrednim ich działaniu na rynki. Przykładem mogą być wprowadzane zasady ładu korporacyjnego. Pożądane byłoby dalsze zwiększenie ochrony inwestorów, wzrost jawności w spółkach oraz zwiększenie skuteczności negocjowania między właścicielami i udziałowcami. Warto zwrócić uwagę również na większe wykorzystanie aktywów z rynku kapitałowego oraz przyciąganych z zagranicy. Wrazem poprawy jakości uwarunkowań instytucjonalnych prowadzenia działalności gospodarczej w początku drugiej dekady XXI wieku jest uznanie Polski w 2013 r., za jeden z tych krajów, w których reformy instytucjonalne i regulacyjne postępowały najszybciej (od 2005 r.) w skali świata. Zrealizowano tu 4 duże grupy reform związane z rejestracją własności, procedurami podatkowymi, egzekwowaniem umów oraz procesami upadłościowymi. Dzięki temu Polska przesunęła się w stosunku do 2012 r. o 19 pozycji w górę.

Regulatory powinny tak wpływać na działanie rynków, aby wspierać swobodną wymianę przedmiotów obrotu. Ważna jest nie kwestia, ile ich działa, ale jakiej są jakości. Właściwie dotyczy to wszystkich instytucji, a szczególnie tych stanowionych. Za miary jakości działania instytucji mogą być uznawane wskaźniki wolności gospodarczej. Sprawnie funkcjonujące instytucje nie są ograniczeniem aktywności gospodarczej, a wręcz przeciwnie, kreuja nowe możliwości przed potencjalnymi przedsiębiorcami. Polska znajduje się na dość odległych miejscach, jeśli

⁸ H. J. Wnorowski, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 269.

chodzi o rankingi indeksów wolności, choć zauważalne jest stopniowe podnoszenie się jej pozycji. Kraje wykazujące się najwyższymi wskaźnikami wolności gospodarczej wydatkują też najwięcej nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na jednego mieszkańca oraz generują wysokie dochody per capita. Na przykład, dla wskaźnika Wolności Gospodarczej Świata (Fraser Institute) różnica między 4 a 1 kwartylem (czyli najbardziej wolnymi i najmniej wolnymi badanymi krajami świata) oznacza prawie dziewięciokrotną przepaść w PKB per capita i piętnastokrotną w odniesieniu do rozmiarów inwestycji per capita. Obliczenia z użyciem wskaźnika Wolności Gospodarczej Heritage Foundation również potwierdzają występowanie luki rozwojowej o ogromnych rozmiarach między krajami o dużych różnicach w poziomach wskaźników wolności gospodarczej. Luka w poziomach realizowanych nakładów inwestycyjnych per capita pomiędzy krajami o najniższych i najwyższych wskaźnikach wolności jest ponadjedenastokrotna.

Wzrost sprawności instytucji, który ujawnia się we wzroście wolności gospodarczej, można traktować zatem jako ważny czynnik ekspansji gospodarki. Wzrost wolności gospodarczej osiągany dzięki odpowiednim zmianom systemu instytucjonalnego staje się przesłanką i przyczyną wzrostu aktywności gospodarczej, w tym inwestycyjnej. Indeksy wolności gospodarczej wykazują współzależność z rozmiarami inwestycji per capita w latach 2000–2010 (współczynnik determinacji wynosi 45%, jeśli wykorzystana jest Indeks Wolności Gospodarczej Świata publikowany przez Fraser Institute oraz 52% przy wykorzystaniu Indeksu Wolności Gospodarczej Heritage Foundation). W dużym stopniu zatem indeksy te mogą objaśniać zmienność rozmiarów inwestycji w ponad 100 krajach świata.

Pełne określenie docelowego układu „dobrych” instytucji promujących aktywność inwestycyjną jest prawie niemożliwe, dlatego w pracy skupiono się na czterech, które uznano za kluczowe w procesie tworzenia kapitału. Choć system instytucjonalny ewoluuje ku rozwiązaniom doskonalszym, trudno jest wskazać wszystkie kierunki i treść zmian. Nie ma wzorca, który można byłoby powtórzyć. Dojrzewanie tego układu wymaga dopasowania do siebie instytucji o różnym charakterze w taki sposób, aby wypadkową ich działania były adekwatne bodźce wpływające na podmioty gospodarcze. Osiągnięcie stanu równowagi instytucjonalnej z pewnością umożliwiłoby Polsce zmniejszanie luki wynikającej

z niedoboru krajowych oszczędności, pozwoliłoby na zintensyfikowanie tempa tworzenia kapitału, a to wszystko na niwelowanie dystansu rozwojowego. Proces ten jest długotrwały i mimo szybkiego tempa zmian w Polsce wymaga wysiłku ze strony władz i ciał legislacyjnych, aby dostosowywano instytucje formalne do istniejących warunków, w tym również instytucji nieformalnych. Ważne jest, by przy dopełnianiu układu instytucjonalnego o kolejne, sprawne instytucje pamiętać o ostatecznym celu ich tworzenia.

Badania podjęte w pracy nie wyczerpały szerokiego obszaru badawczego. Zastosowane narzędzia badawcze pozwoliły jedynie na częściową weryfikację empiryczną wysuniętych hipotez. Trudność modelowania instytucji wynika z ich jakościowego charakteru, który, wydaje się, uniemożliwia budowę jednego wskaźnika przedstawiającego instytucje.

Kolejne badania pozwolą jednak na ograniczenie obszaru niewiedzy dotyczącego oddziaływania instytucji na różne aspekty funkcjonowania gospodarki.

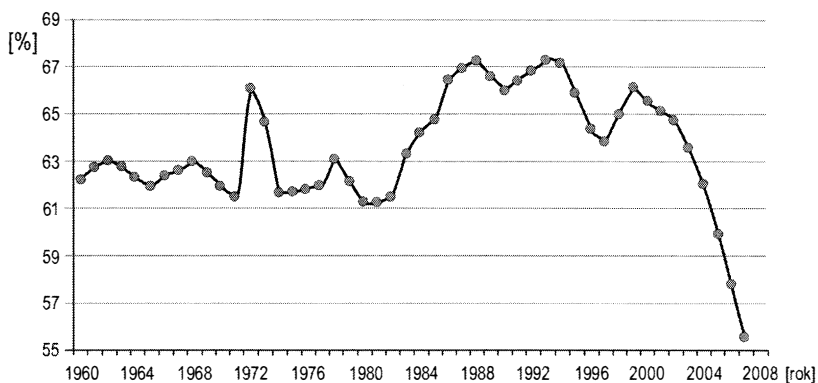
ANEKS

SPIS ZAŁĄCZNIKÓW

Załącznik 1. Nowa geografia wzrostu gospodarczego	433
Załącznik 2. Kapitał rzeczowy i inwestycje a wzrost gospodarczy w badaniach empirycznych	435
Załącznik 3. Instytucjonalne koncepcje współczesnej ekonomii i badania wzrostu gospodarczego w teorii neoklasycznej	439
Załącznik 4. Wymiary kulturowe w ujęciu G. Hofstede w Polsce i innych krajach	442
Załącznik 5. Predyktory intencji i zachowań przedsiębiorczych	444
Załącznik 6. Postawy przedsiębiorcze w Polsce i UE 27 w 2009 r.	446
Załącznik 7. Postrzeganie przedsiębiorców w Polsce i UE 27 w 2009 r.	449
Załącznik 8. Wskaźniki transformacji w Polsce na tle innych krajów	451
Załącznik 9. Wskaźniki wolności gospodarczej a rozmiary inwestycji i PKB w Polsce i wybranych krajach	456

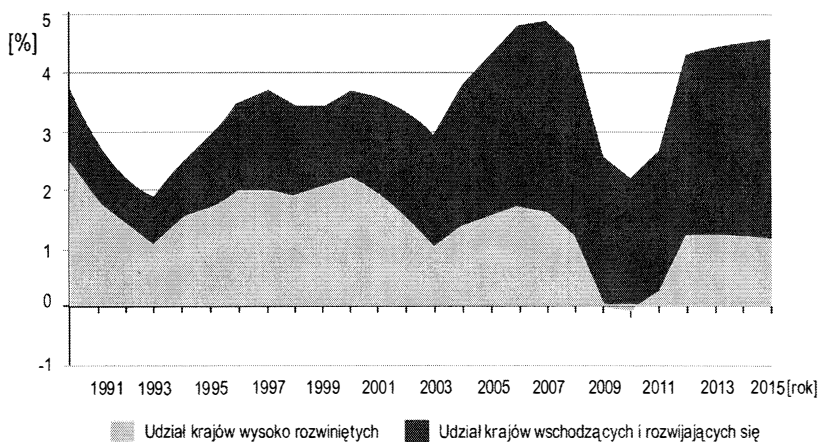
Załącznik 1. Nowa geografia wzrostu gospodarczego

Wykres A.1. Udział krajów G-7 w światowym PKB w latach 1960–2008



Źródło: *Perspectives on Global Development 2010*, Shifting Wealth OECD, Paris 2010, s. 155.

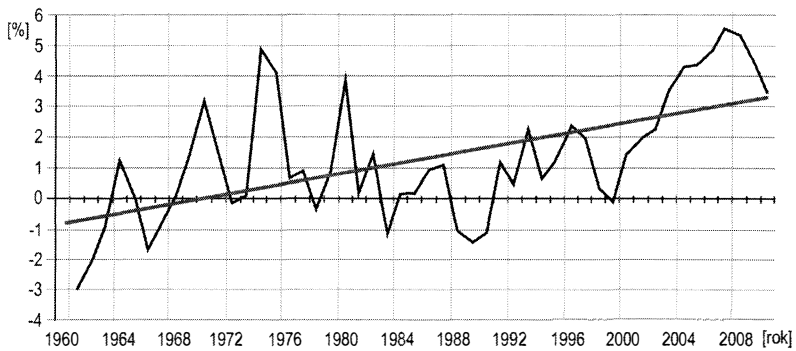
Wykres A.2. Udział krajów wysoko rozwiniętych i rozwijających się we wzroście gospodarczym* świata w latach 1990–2015



* Stopa wzrostu PKB według PPP (parytetu siły nabywczej), średnie trzyletnie.

Źródło: *ibidem*, s. 31.

Wykres A.3. Odchylenie tempa wzrostu PKB w krajach rozwijających się w stosunku do krajów rozwiniętych*



* tempo wzrostu PKB w krajach rozwijających się (o niskim i średnim poziomie) pomniejszono o dynamikę PKB w krajach wysoko rozwiniętych.

Źródło: ibidem, s. 30.

Załącznik 2.

Kapitał rzeczowy i inwestycje a wzrost gospodarczy w badaniach empirycznych

Tabela A.1. Badania nad zależnością: Kapitał rzeczowy i inwestycje a wzrost gospodarczy

Źródło	Zmienne	Próba	Okres	Wnioski	Podsumowanie					
					Wpływ jednostronny	Wpływ odwrotny	Wpływ obustronny	Zależność dodatnia	Zależność ujemna	Brak zależności
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
M. Blomström, R. G. Lipsey, M. Zejan, 1993, 1996	Akumulacja	Ponad 100 krajów	1965–1985	Testy przyczynowości wskazują, iż to raczej wzrost gospodarczy determinuje inwestycje, a nie, że inwestycje przyczyniają się do wzrostu gospodarczego.		✓		✓		
R. G. King, R. Levine, 1994	Trzy zmienne przedstawiające wielkość kapitału i inwestycji	105 krajów	1950–1988	Wielkości kapitału rzeczowego i inwestycji nie mają wyraźnego wpływu na tempo wzrostu. Akumulacja kapitału, mimo dodatniej korelacji z poziomem PKB, nie jest istotnym czynnikiem wzrostu gospodarczego.		✓		✓		
R. J. Barro, X. Sala-i-Martin, 1995	Inwestycje	około 100 krajów	1960/1965–1985	Inwestycje wykazują nieistotną dodatnią korelację ze wzrostem gospodarczym. Brak istotnej korelacji wynika prawdopodobnie z występowania odwrotnej zależności przyczynowo-skutkowej między zmiennymi, tj. wzrost gospodarczy stymuluje inwestycje.				✓		
R. J. Barro, 1996	Inwestycje	około 100 krajów	1960/1965–1990	Inwestycje wykazują nieistotną dodatnią korelację ze wzrostem gospodarczym. Brak istotnej korelacji wynika prawdopodobnie z występowania odwrotnej zależności przyczynowo-skutkowej między zmiennymi, tj. wzrost gospodarczy stymuluje inwestycje.				✓		

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
A. K. Dutt, 1997	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	58 krajów	80.-90.	Zróżnicowanie dopływu inwestycji zagranicznych do poszczególnych gałęzi gospodarki nie ma widocznego wpływu na tempo wzrostu gospodarczego.						
E. Borensztein, J. De Gregorio, J. W. Lee, 1998	Inwestycje zagraniczne	69 krajów rozwijających się	1970-1989	Inwestycje zagraniczne odgrywają istotną rolę w transferze technologii i mają większy wpływ na wzrost gospodarczy niż inwestycje krajowe. Jednak wpływ inwestycji zagranicznych na wzrost gospodarczy zależy od poziomu kapitału ludzkiego w kraju przeznaczenia.				✓		
G. Madden, S. J. Savage, 1998	Inwestycje Linie telefoniczne	27 krajów post-socjalistycznych	1990-1995	Występuje dodatnia zależność między inwestycjami a wzrostem gospodarczym. Wzrost gospodarczy wyprzedza inwestycje. Dwustronna wzajemna zależność ze wzrostem gospodarczym wykazują inwestycje w infrastrukturę telekomunikacyjną.		✓	✓	✓		
A. C. C. Kwan, Y. Wu, J. Zhang, 1999	Stopa inwestycji	Chiny	1952-1995	Inwestycje są kluczowym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Istnieje wyraźna dodatnia korelacja między tworzeniem kapitału rzeczowego a wzrostem gospodarczym.				✓		
J.-C. Berthélemy, S. Démurger, 2000	Inwestycje zagraniczne	Prowincje Chin	1985-1996	Występuje dodatnia korelacja między napływem inwestycji zagranicznych a wzrostem gospodarczym. Inwestycje zagraniczne dodatnio oddziałują na wzrost gospodarczy, ale też wzrost gospodarczy przyczynia się do napływu dalszych inwestycji.				✓		
S. Bougheas, P. O. Demetriades, T. P. Mamuneas, 2000	Infrastruktura: - linie telefoniczne, - drogi utwardzone	93 lub 100 krajów	1970/1975-1985	Stan infrastruktury telekomunikacyjnej i transportowej jest skorelowany ze wzrostem gospodarczym, przy czym zależność jest nieliniowa. Zależność między infrastrukturą a wzrostem gospodarczym ma kształt odwróconej litery „U”, przy czym większość krajów znajduje się na dodatnio nachylonej części tej krzywej.				✓		

cd. Tabela A.1.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
A. Bende-Nabende, J. Ford, J. Slater, 2001	Inwestycje zagraniczne	5 krajów Azji Płd.-Wsch.	1970-1996	Inwestycje zagraniczne stymulują wzrost gospodarczy bezpośrednio i pośrednio.				✓		
S. Démurger, 2001	Infrastruktura: - długość sieci transportowej, - liczba telefonów	Chiny	1985-1998	Położenie geograficzne, infrastruktura transportowa i telekomunikacyjna w znacznym stopniu wyjaśniają zróżnicowanie tempa wzrostu gospodarczego w poszczególnych prowincjach Chin.				✓		
U. Nair-Reichert, D. Weinhold, 2001	Inwestycje zagraniczne	24 kraje rozwijające się	1971-1995	Test przyczynowości wskazuje na dodatni wpływ inwestycji zagranicznych na tempo wzrostu gospodarczego. Efektywność inwestycji zagranicznych jest nieco wyższa w bardziej otwartych gospodarkach.	✓			✓		
E. Shioji, 2001	Wielkość kapitału publ. (łącznie oraz np. w infrastrukturze)	Stany USA Prefektury Japonii	1963-1993 1955-1995	Infrastruktura w znacznym stopniu przyczyniła się do wzrostu gospodarczego w obu krajach. Elastyczność produkcji względem infrastruktury wynosi 0,1-0,15.				✓		
K. H. Zhang, 2001	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	Prowincje Chin	1984-1998	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne dodatnio wpływają na wzrost gospodarczy.				✓		
J. B. Madsen, 2002	Wielkość kapitału: - budownictwo niemieszkalne, - maszyny i urządzenia	18 krajów OECD	1950-1999	Testy przyczynowości wskazują, że wzrost gospodarczy jest wywołany inwestycjami w maszyny i urządzenia, a inwestycje w budownictwo niemieszkalne powstają raczej pod wpływem wzrostu gospodarczego.	✓	✓		✓		

cd. Tabela A.1.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
J. I. Choe, 2003	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Inwestycje krajowe brutto	80 krajów	1971–1995	Zależność jest obustronna: inwestycje zagraniczne przyczyniają się do wzrostu gospodarczego, ale też wzrost gospodarczy pobudza napływ inwestycji. W przypadku inwestycji krajowych brutto istnieje tylko jednostronna zależność: wzrost gospodarczy przyczynia się do większych inwestycji.		✓	✓	✓		
H. S. Esfahani, M. T. Ramirez, 2003	Liczba telefonów Zdolności produk. w sektorze energetycznym	75 krajów	1965–1995	Rozwinięta infrastruktura w dużym stopniu przyczynia się do wzrostu gospodarczego.				✓		
J. Mencinger, 2003	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	8 krajów Europy Środkowej i Wschodniej	1994–2001	Inwestycje zagraniczne wpływają ujemnie na tempo wzrostu gospodarczego. Wynika to prawdopodobnie stąd, iż napływ inwestycji zagranicznych w wyniku procesów prywatyzacyjnych nie tworzył nowego kapitału produkcyjnego, natomiast zwiększał import.	✓				✓	
L. Alfaro, A. Chanda, S. Kalemli-Ozcan, 2004	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	20 krajów OECD oraz 51 innych	1975–1995	Inwestycje zagraniczne wnoszą istotny wkład do wzrostu gospodarczego w krajach, w których rynki finansowe są rozwinięte.	✓			✓		
J. B. Durham, 2004	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Zagraniczne inwestycje portfelowe	80 krajów	1979–1998	Zagraniczne inwestycje bezpośrednie i portfelowe nie mają bezpośredniego wpływu na wzrost gospodarczy. Wpływ zagranicznych inwestycji zależy od zdolności absorpcyjnych krajów docelowych, a w szczególności od rozwoju instytucji i rynków finansowych.						✓

* znak „✓” informuje, że dane badanie potwierdza występowanie zależności wskazanej w główce odpowiedniej kolumny.

Źródło: M. Próchniak, *Czynniki wzrostu gospodarczego – przegląd wyników badań empirycznych*, [w:] *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?...*, op. cit., s. 44-47.

Zdigitalizowano i udostępniono w ramach projektu pn.

Rozbudowa otwartych zasobów naukowych Repozytorium Uniwersytetu w Białymstoku,

dofinansowanego z programu „Społeczna odpowiedzialność nauki” Ministra Edukacji i Nauki na podstawie umowy SONB/SP/512497/2021

Załącznik 3.

Instytucjonalne koncepcje współczesnej ekonomii i badania wzrostu gospodarczego w teorii neoklasycznej

Część A

Tabela A.2. Czynniki instytucjonalne w badaniach wzrostu gospodarczego

Aspekty	(1) Neoinstytucjonalizm kontraktualny (filozoficzny)	(2) Neoinstytucjonalizm utylitarystyczny	(3) Nowy stary instytucjonalizm	Potencjalny wkład w empiryczne badania wzrostu gospodarczego (spekulacje, hipotezy)
1	2	3	4	5
Koncepcja instytucji	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Consensus</i> racjonalnych, wchodzących w interakcje jednostek. - Reguły moralne życia społecznego, długookresowe umowy, stosunki władzy, reputacja. - Umowa społeczna. - Konstytucje. - Reguły dotyczące reguł. - Konwencje. 	<ul style="list-style-type: none"> - Rzadkość → konkurencja. - Teoria wyboru przy ograniczeniach. - Teoria ceny – rdzeń analizy instytucji. - Zmiany relacji cen – główna siła zmian w instytucjach. - Modyfikacje postulatu racjonalności – racjonalność ograniczona. - Instytucje jako warunek ograniczający koszty transakcyjne. - Ideologie jako czynnik (interpretacje). - Modelowanie procesu politycznego. <p>Instytucje to reguły gry, normy, równowaga powtarzalnej gry Ramy instytucjonalne = świadomie stworzona struktura bodźców.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Wyjaśnienia „niewyjaśnionych” w ekonomii neoklasycznej zjawisk (negatywnych). - „Obudowany” keynesizm. - Instrumentalna efektywność - „Holistyczna” ekonomia. - Ewolucjonizm (T. Veblen, K. E. Boulding, G. M. Hodgson). - Pragmatyzm. - Państwo i rynek. <p><i>Comparative economics systems.</i></p> <p>Instytucje to prawidłowości, wzorce zachowań.</p>	<ul style="list-style-type: none"> (1) Badanie konstytucji narodowych, racjonalnych zapisów (badania wzrostu). (2) Instytucje – źródła wyników gospodarczych, ich zróżnicowania, wyjaśnienie „nieefektywnych” rynków. (3) Historyczne <i>case studies</i>.
Koncepcja zmiany/ główne aspekty dynamiki	<p>Cel: Plan.</p> <p>Wybór reguł// wybór przy danych regułach.</p> <p>Wybór publiczny – mechanizmy decyzji kolektywnych.</p> <p>Zapewnianie zachowań kooperacyjnych.</p> <p>Zawodność rynku/państwa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Proces. - Zmiana ekonomiczna objaśnialna tylko jako fragment wyjaśniania zmiany całościowej. - Intencjonalna (i rozumiana) ewolucja kulturowa, (na podstawach biologii, psychologii ewolucyjnej). - Dominujące przekonania → matryca instytucjonalna. <p>→Przedsiębiorcy polityczni/ekonomiczni siła przetargowa > zmiany reguł.</p>	<p>Reformy strukturalne.</p> <p>Planowanie.</p> <p>Grupy nacisku – „<i>countervailing powers</i>”.</p>	<p>Konceptualizacja: Zmiana ≠ wzrost (?!).</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) Odróżnianie: wybór reguł/ wybór przy danych regułach. (2) Wiele testowanych hipotez.

Aspekty	Instytucjonalizm ewolucyjny	Instytucjonalizm złożonościowy (<i>complexity</i>)	Instytucjonalizm „(neo)austricki”	Ekonomia neoklasyczna (badania wzrostu gosp.)	Potencjalny wkład w badania wzrostu gospodarczego
1	2	3	4	5	6
Koncepcja instytucji	<p>Instytucje:</p> <ul style="list-style-type: none"> - narzędzia społeczne utworzone dla radzenia sobie z niepewnością, - mechanizmy nabywania i pracy z informacją, - ramy kształtujące działania indywidualne i generujące zachowania kolektywne, - narzędzia przetrwania. 	<ul style="list-style-type: none"> - rosnące przychody (ze skali...), - nieodwracalność, - złożoność <p>Błędne koła; okrężna/kumulatywna przyczynowość (N. Kaldor, G. Myrdal); wielopunktowe równowagi, dynamiczne efekty skali; <i>coevolution</i>, dodatnie sprzężenie zwrotne, <i>learning by doing, by using...</i></p> <p>wielość stanów końcowych; wielość równowag (<i>lock-in, path dependence, symmetry breaking processes</i>), samoorganizacja, histereza, „bardzo złożone systemy”, nieliniowość, stochastyczność.</p> <p>Instytucje – konwencje, reguły dla radzenia sobie z niedokładnością recepcji informacji, nieprzewidywalnością interakcji wśród agentów.</p> <p>Instytucje – to kombinacja organizacji i przekonań kulturowych (A.Greif).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ewolucja = odrzucenie równowagi, - porządek spontaniczny (makro) – „wchłaniający” wielość chaotycznych dostosowań indywidualnych, - rynek jako porządek spontaniczny, - kulturalna ewolucja = konkurencyjna selekcja generująca reguły zachowań indywidualnych i instytucji społecznych dla radzenia sobie z interakcją, - heterogeneza celów (niezamierzone konsekwencje zamierzonych działań) (→V. S. Smith, J. K. Galbraith, D. Lal). <p>Instytucje to:</p> <ul style="list-style-type: none"> - narzędzia zmniejszania niepewności, - narzędzia gromadzenia i wykorzystywania wiedzy. 	<p>Cele i motywacje znane <i>a priori</i> (funkcja maksymalizowania przy ograniczeniach); struktura prawno-instytucjonalna egzogeniczna, „Badanie instytucji” = ekonomia dobrobytu → efektywność (nie analiza porównawcza).</p>	

cd.. Tabela A.2.

1	2	3	4	5	6
Koncepcja zmiany	Brak założeń o: – racjonalności, – intencjonalności, – optymalizacji, – teleologii, – jednoliniowości, – „jednym kierunku ruchu” – Historia, <i>path dependence</i> , innowacje, błędy, otwartość. – Zmienność, różnorodność, „naturalna” selekcja.	– podważenie „równowagi” jako centralnego pojęcia, – polityka gospodarcza/ interwencja → „ <i>nudging hand</i> ”. – dynamiczny – zmienny <i>par excellence</i> .	Ewolucja społeczna generuje reguły – selekcja konkurencyjna, – procesualizm, – porządek spontaniczny nie jest stacjonarny (zawsze zmienny), – złożoność – dynamika (częściowo) nierozpoznawalna. → Teoria gier ewolucyjnych – „ <i>synoptic illusion</i> ” przeciw wobec racjonalnego konstruktywizmu (inżynieria społeczna). Heterogenizacja celów.	Wzrost = wielkość i akumulacja „czynników”, produktywność.	Wybór przy uprzednio określonych ograniczeniach → wybór ograniczeń.

Źródło: A. Sulejewicz, *Czynniki instytucjonalne w badaniach wzrostu gospodarczego krajów transformacji*, [w:] *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?...*, op. cit., s. 269-272.

Załącznik 4.

Wymiary kulturowe w ujęciu G. Hofstede w Polsce i innych krajach

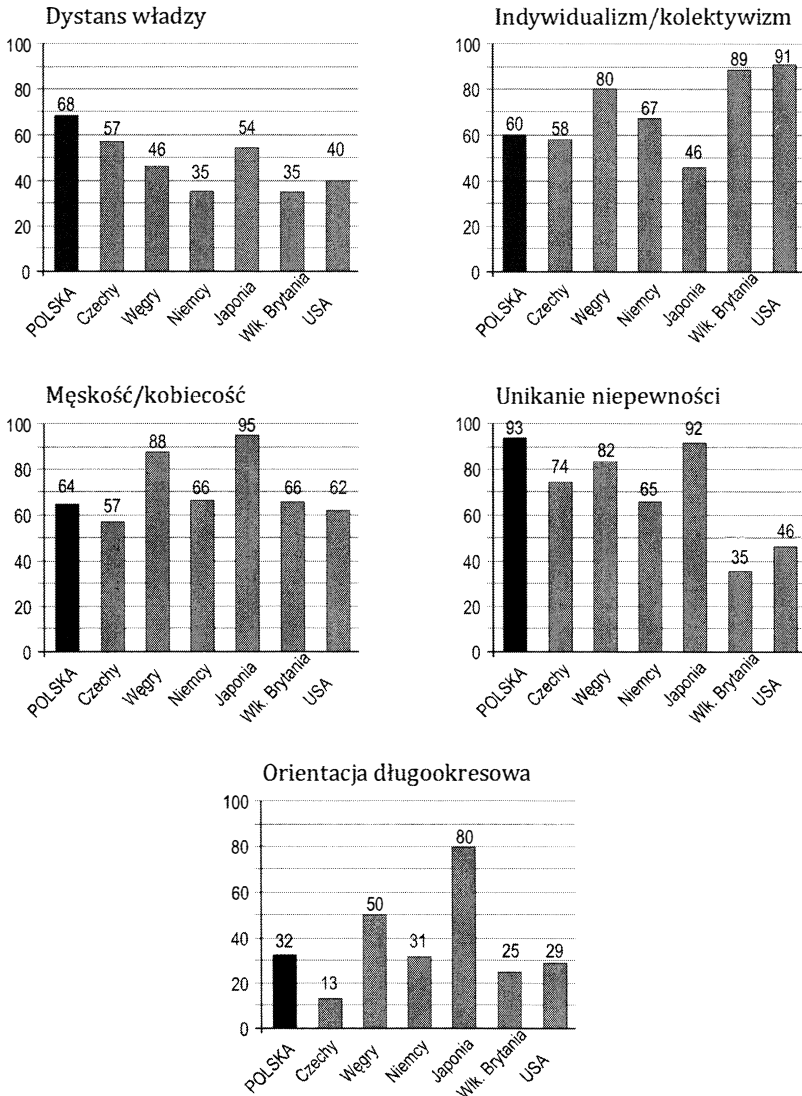
W badaniach kultury ekonomicznej G. Hofstede wymienia 5 wymiarów kultury związanych z przedsiębiorczością. Są to¹:

- dystans władzy – stopień, w jakim słabsi członkowie społeczeństwa akceptują nierówny podział władzy;
- unikanie niepewności – stopień, w jakim członkowie danej kultury czują się zagrożeni w sytuacjach niepewnych lub nieznanymi i starają się unikać takich sytuacji (potrzeba przewidywania);
- indywidualizm – odnosi się do społeczeństw, w których więzi między jednostkami są luźne; każdy ma dbać o siebie i swoją rodzinę; przeciwieństwem tego jest kolektywizm, w takich społeczeństwach ludzie od urodzenia są integrowani w silną grupę, powiązaną wspólnymi interesami i więzami przynależności (bezwartunkowa lojalność);
- męskość/feminizm – męskość wyraża stopień dominacji „męskich” cech społeczeństwa np. asertywności, skłonności do rywalizacji. Dotyczy społeczeństw, w których role społeczne kobiet i mężczyzn są wyraźnie różne (np. mężczyźni mają być stanowczy, twardzi, skupieni na sukcesie materialnym, a kobieta ma być skromna, pomocna); feminizm to cecha społeczeństw, w których role społeczne kobiet i mężczyzn pokrywają się;
- orientacja długookresowa – postawy ludzi wobec przyszłości, ich elementami jest upór i cnota oszczędności; społeczeństwa o takiej orientacji cechuje wytrwałość w kierunku stopniowego, a nie natychmiastowego osiągnięcia wyników, zapobiegliwość, oszczędne gospodarowanie zasobami, poszanowanie okoliczności, umiejętność przystosowywania się, gotowość podporządkowania działań wytyczonym celom.

Wskaźniki te agreguje się w modelu 5 D (G. Hofstede). W efekcie stanowi on jednym z kulturowych podstaw funkcjonowania gospodarki. Wydaje się zatem, że kraje, dla których wyższy jest wskaźnik długookresowej orientacji kulturowej, męskości, indywidualizmu, zaś niższe dystans władzy i unikania niepewności, mają szansę na osiągnięcie wyższego poziomu dochodów i tym samym intensywniej niż w innych gospodarkach mogą kreować zasoby kapitałowe.

1 G. Hofstede, G. J. Hofstede, *Kultury i organizacje...*, op. cit., s. 224

Wykres A.4. Wymiary kulturowe według G. Hofstede w Polsce i wybranych krajach*



dane pochodzą z badań G. Hofstede prowadzonych od końca lat sześćdziesiątych. Ostatnie z 2001 r., ale ponieważ zmiany w kulturze są bardzo powolne, uważa się, że są aktualne do dnia dzisiejszego (<http://geert-hofstede.com/faq.html> [dostęp: 20.03.2013]).

*ródło: G. Hofstede, G. J. Hofstede, *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, PWN, Warszawa 2007, s. 57, 91, 134, 182, 223; The Hofstede Centre. National Culture Dimensions: [http:// http://geert-hofstede.com](http://http://geert-hofstede.com) [dostęp: 20.03.2013].

Załącznik 5.

Predyktory intencji i zachowań przedsiębiorczych

Tabela A.3. Klasyfikacja predyktorów przedsiębiorczości

Grupa predyktorów	Predyktory
Osobowościowe i temperamentalne	<ul style="list-style-type: none"> - stabilność emocjonalna, - sumienność, - otwartość na doświadczenia, - niska ugodowość, - silna orientacja na ludzi, - akceptacja kompetencji partnerów (niski poziom zagrożenia społecznego), - poczucie ogólnej skuteczności, - preferowanie roli aktora, - trafna, ponadprzeciętna samoocena (znajomość swoich atutów i ograniczeń), - wewnętrzne poczucie umiejscowienia kontroli, - niski determinizm sytuacyjny, - dynamika działania i wigor, - odporność na stres, informacje o porażkach traktowane jak wyzwanie, - pozytywna postawa wobec zmian, - przejawianie inicjatywy, - poczucie odpowiedzialności, - preferowanie umiarkowanego, skalkulowanego ryzyka, - niezależność i nonkonformizm, - realistyczny optymizm, - osobowość transgresyjna.
Poznawcze	<ul style="list-style-type: none"> - orientacja na przyszłość, - formułowanie konkretnych, czystych celów, - zdolności twórcze, innowacyjność, kreatywność, - posiadanie wizji przyszłych stanów, - inteligencja społeczna, - inteligencja praktyczna, - proaktywność (refleksyjne działanie, antycypacja utrudnień, myślenie strategiczne), - aktywne gromadzenie nowych doświadczeń (eksplorowanie otoczenia), - twórcze wykorzystywanie informacji zwrotnych, - dociekliwość i refleksyjność, - myślenie systemowe, - szybkie podejmowanie decyzji i działań, - czujność poznawcza (dostrzeganie okazji), - giętkość poznawcza.

cd. Tabela A.3.

Grupa predyktorów	Predyktory
Motywacyjne	<ul style="list-style-type: none"> - motywacja misyjna (poczucie misji), - silna potrzeba osiągnięć, - niska motywacja unikania porażki, - ponadprzeciętny poziom potrzeby samorealizacji, - teliczność (aktywność i determinacja w dążeniu do celów), - silna wola.
Kulturowe	<p>Kultury Wschodu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - kolektywizm, - familiaryzm, - wzorce przedsiębiorczości w rodzinie, <p>Kultura Zachodu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - umiarkowany indywidualizm, - wzorce przedsiębiorczości w rodzinie, - skłonność do rywalizacji, - męskość.

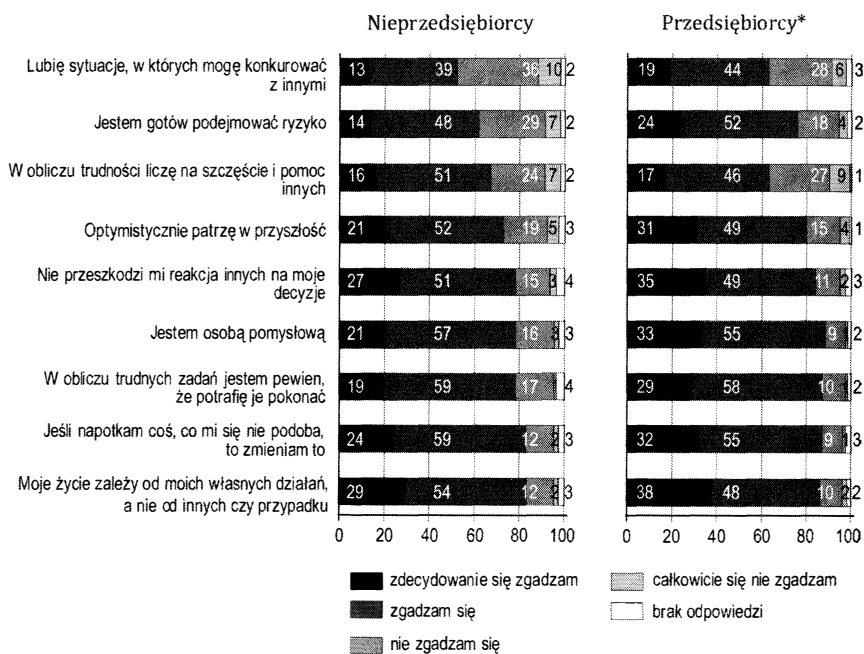
Źródło: S. A. Witkowski, *Psychologiczne predyktory przedsiębiorczości...*, op. cit., s. 44-45.

Załącznik 6.

Postawy przedsiębiorcze w Polsce i UE 27 w 2009 r.

Badanie przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców ujawnia różnice w nastawieniu ludzi do działań i różnych sytuacji napotykanych w życiu. Przedsiębiorców cechuje większa determinacja i skłonność do dbania o swoje sprawy. Są bardziej kreatywni i chętnie zmieniają to, co im się nie podoba. Wytrwale dążą do celu, nie przerażają ich niepowodzenia. Z optymizmem patrzą w przyszłość, są gotowi podejmować ryzyka i nie boją się konkurować z innymi.

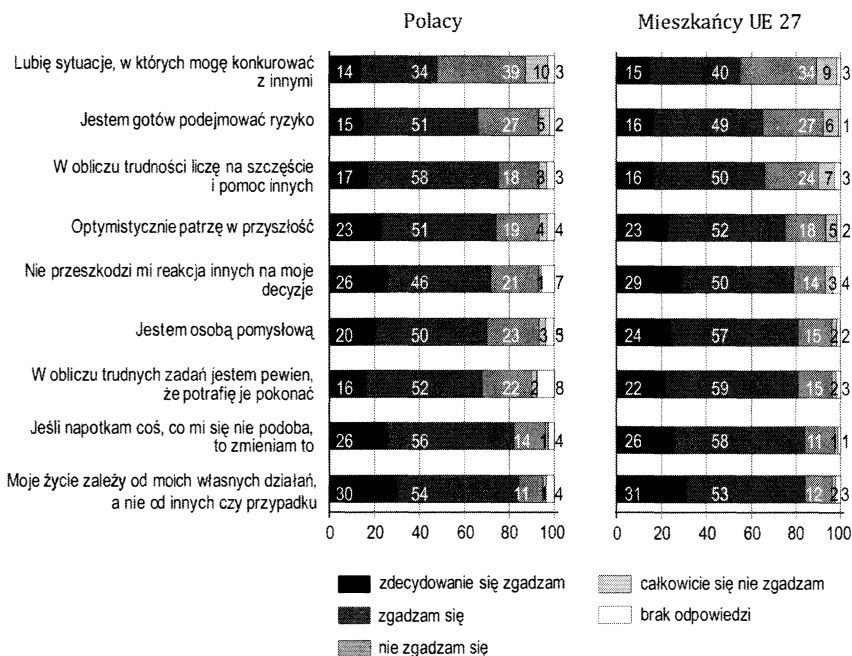
Wykres A.5. Postawy przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców w UE (2009)



* Posiadający doświadczenia związane z działalnością gospodarczą.

Źródło: *Entrepreneurship in the EU and beyond. A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China. Analytical Report*, Flash Eurobarometer 283, The Gallup Organization 2010, s. 96.

Wykres A.6. Postawy Polaków i mieszkańców UE 27 niezależnie od doświadczeń „biznesowych” (2009)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Entrepreneurship in the EU and beyond...*, op. cit., s. 87-95.

W badaniu *Flash Eurobarometer* przeprowadzonym w 2009 r. dane dotyczące postaw przedsiębiorczych w poszczególnych krajach Unii Europejskiej przedstawiono jako zbiorcze, bez ich rozdzielenia na osoby, które mają za sobą jakieś doświadczenia biznesowe bądź ich nie mają. Wynika z nich, że Polacy niewiele różnią się w postawach przedsiębiorczych od przeciętnych Europejczyków. Taki sam odsetek ludzi potwierdził, że ich życie zależy od własnych działań, a nie od innych czy od przypadku (po 84%). Napotykać na coś, co się im nie podoba, ludzie zmieniają to (Polacy 82%, UE 27 – 84%). Polacy i Europejczycy są w podobnym stopniu optymistami (Polacy 74%, UE 27 – 75%). Podobna jest skala podejmowania ryzyka (Polacy 66%, UE 27 – 65%). Największe różnice dotyczą pewności siebie. Mniejszy odsetek Polaków wierzy we wła-

sne siły w pokonywaniu trudności (Polacy 68%, UE 27 – 81%). Uważają też, że są mniej pomysłowi (Polacy 70%, UE 27 – 81%), słabiej radzą sobie z reakcją innych osób na własne decyzje (Polacy 72%, UE 27 – 79%), mniej chętnie też podejmują się konkurowania (Polacy 48%, UE 27 – 55%). Co ciekawe Polak częściej niż przeciętny Europejczyk liczy na szczęście i pomoc innych (Polacy 75%, UE 27 – 66%).

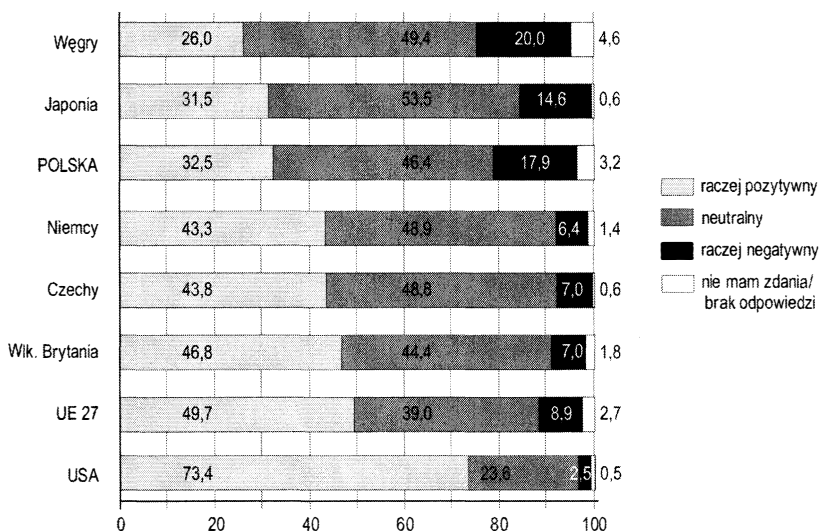
Załącznik 7.

Postrzeganie przedsiębiorców w Polsce i UE 27 w 2009 r.

Tylko około 30% Polaków postrzega przedsiębiorców pozytywnie. Jest to wskaźnik niższy niż średnia dla Unii Europejskiej. Sporo Polaków wykazuje nastawienie negatywne wobec przedsiębiorców (wykres A.7).

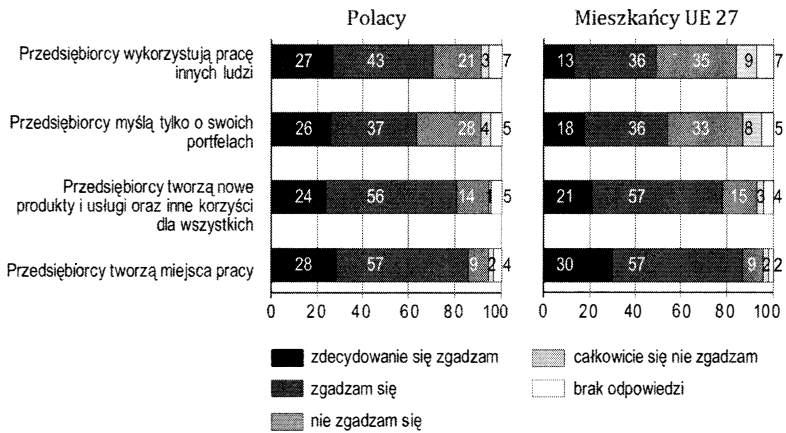
Przedsiębiorcy w Polsce są postrzegani podobnie, jeśli chodzi o kwestie tworzenia miejsc pracy czy kreowania nowych produktów, usług – dzięki nim zwiększają się również korzyści społeczne (wykres A.8). Jednak według większej grupy Polaków niż mieszkańców UE przedsiębiorców cechuje myślenie o własnym interesie i kieszeni (63% Polaków, 54% UE 27). Również znacznie częściej polscy obywatele niż Europejczycy przypisują przedsiębiorcom wykorzystywanie pracy innych (70% Polacy, 49% UE 27).

Wykres A.7. Obraz przedsiębiorców w oczach społeczeństw (2009)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Entrepreneurship in the EU and beyond...*, op. cit., s. 24-30.

Wykres A.8. Poglądy Polaków i mieszkańców UE 27 na rolę przedsiębiorców (2009)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Entrepreneurship in the EU and beyond...*, op. cit., s. 24-30.

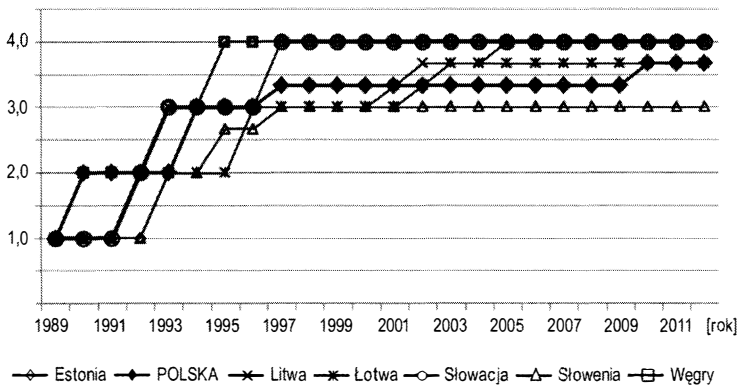
Załącznik 8.

Wskaźniki transformacji w Polsce na tle innych krajów

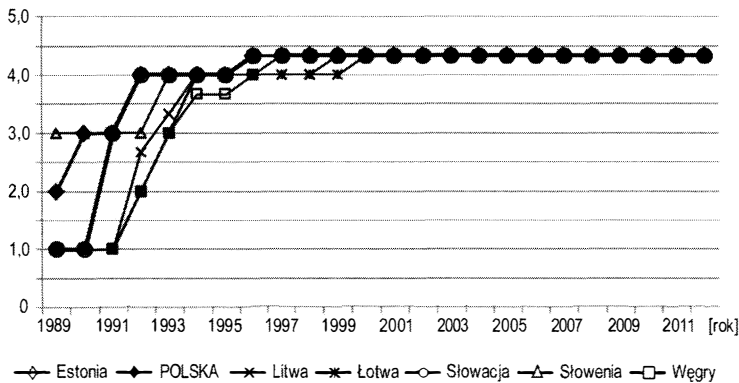
Wykres A.9. Ocena postępów transformacji według elementów składowych Indeksu Transformacji* EBOiR w Polsce i wybranych krajach transformujących się w latach 1989–2012

Indeks prywatyzacji

A.9.A. dużych przedsiębiorstw

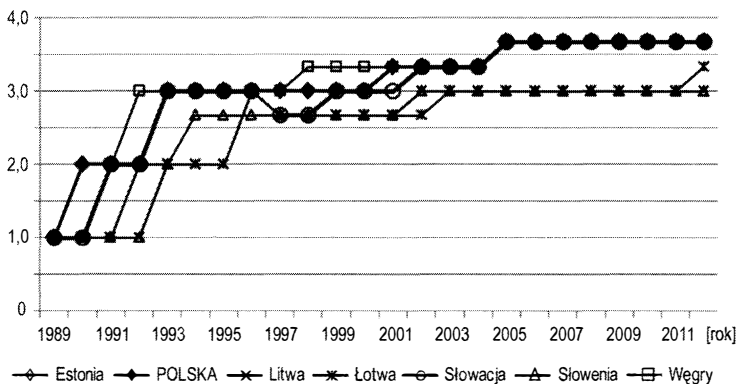


A.9.B. małych przedsiębiorstw

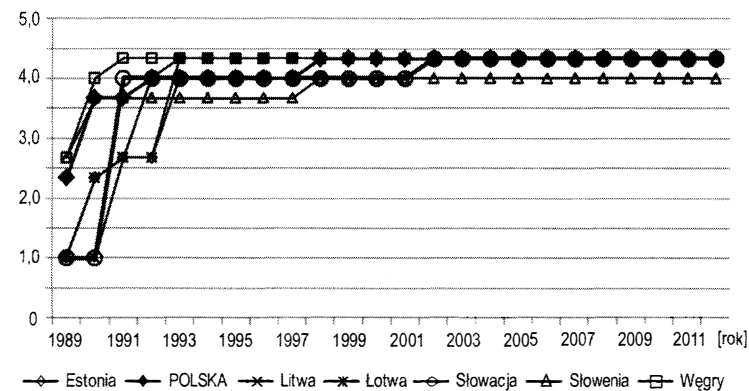


* indeksy budowane w *Transition Report* mają skalę od 1 do 4+. Do analiz przyjęto, że np. 4+ odpowiada wartości liczbowej 4,33, zaś 4- to 3,67.

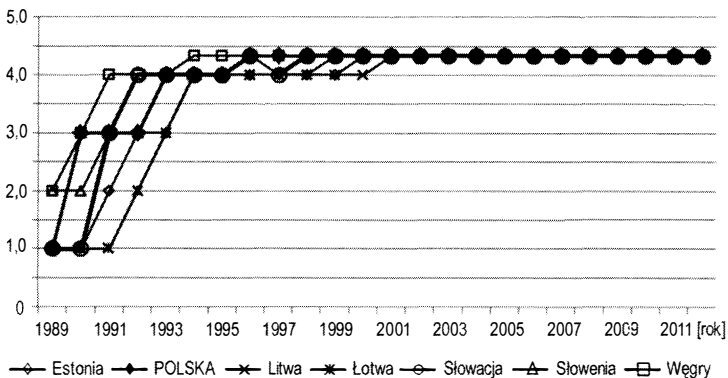
A.9.C. Indeks restrukturyzacji przedsiębiorstw i nadzoru korporacyjnego



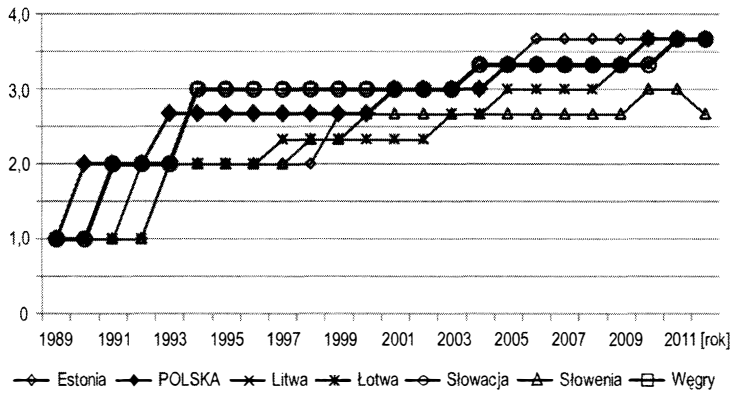
A.9.D. Indeks liberalizacji cen



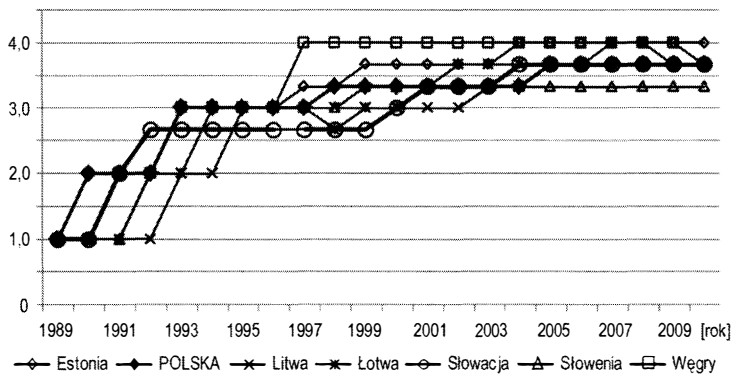
A.9.E. Indeks handlu międzynarodowego i reżimu walutowego



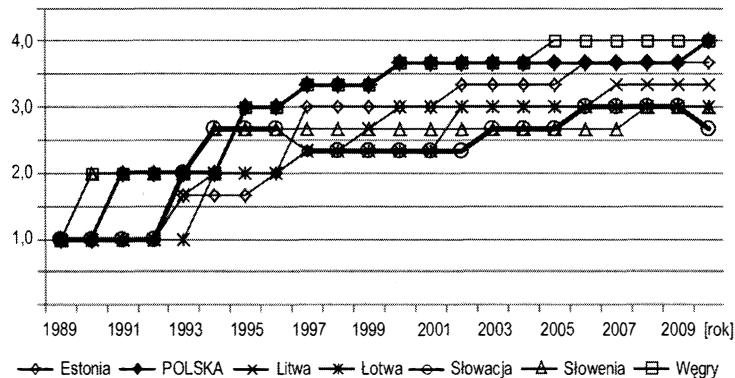
A.9.F. Indeks polityki konkurencyjności



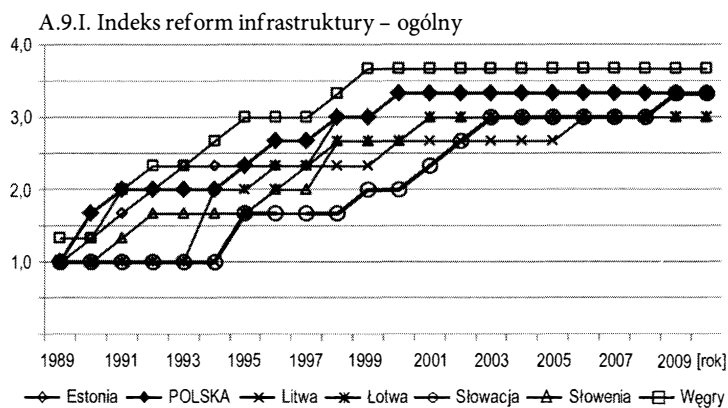
A.9.G. Indeks restrukturyzacji banków i liberalizacji stopy procentowej



A.9.H. Indeks reform finansowych instytucji niebankowych i rynków papierów wartościowych

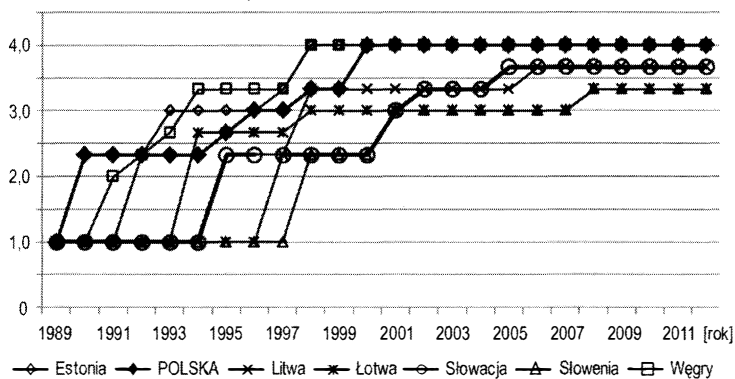


Indeks reform infrastruktury

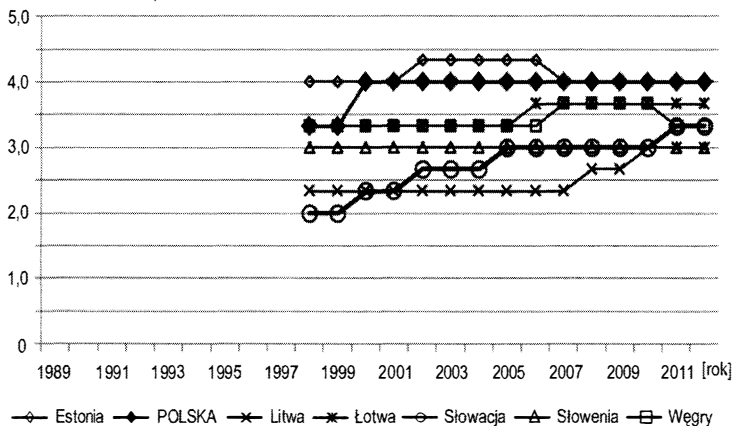


Części składowe Indeksu Reform Infrastruktury

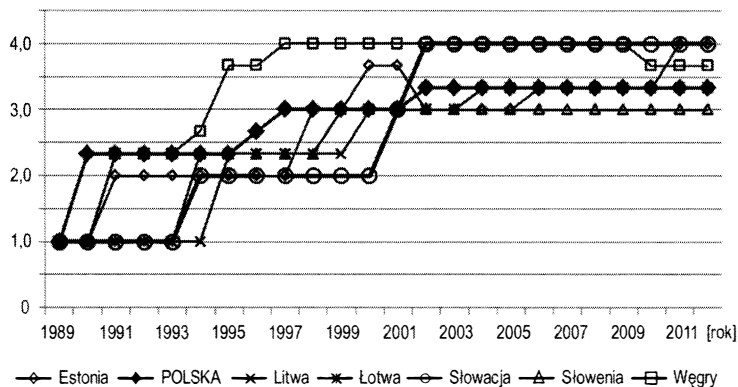
A.9.J. Telekomunikacja



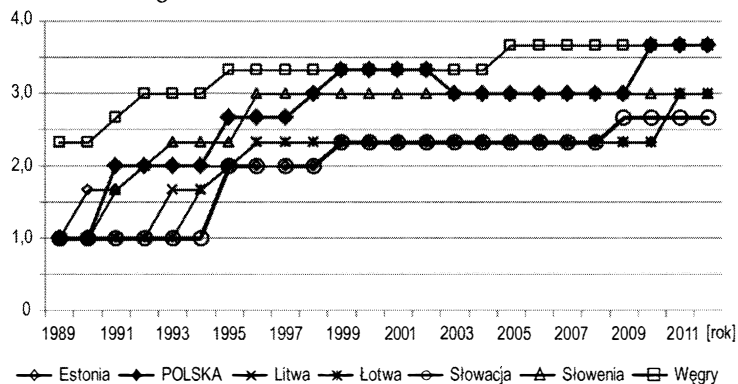
A.9.K. Koleje



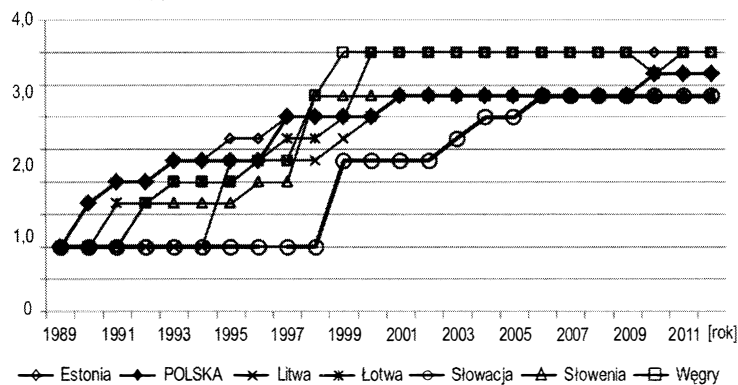
A.9.L. Energia elektryczna



A.9.M. Drogi



A.9.N. Woda i ścieki



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Transition Indicators*: <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/macro.shtml> [dostęp: 10.03.2013].

Załącznik 9.

Wskaźniki wolności gospodarczej a rozmiary inwestycji i PKB w Polsce i wybranych krajach

W rankingach wolności gospodarczej Polska zajmuje dość odległe miejsca. W zestawieniach za 2012 r. uplasowała się na 48 pozycji według Fraser Institute na oceniane 144 kraje i 57 miejscu według danych Heritage Foundation na badanych 185 krajów (tabela A.4).

Według obydwu rankingów Polska zaliczana jest do krajów umiarkowanie wolnych. Jednak należy podkreślić, że w ciągu ostatnich lat przesunęła się w górę w tych klasyfikacjach. W rankingach wolności gospodarczej publikowanych przez Fraser Institute¹ Polska została objęta badaniem po raz pierwszy w 1985 roku. Znalazła się wówczas na 97 miejscu, ex aequo z Tanzanią, Myanmar, Sierra Leone i Zambią. Wyżej w tym rankingu znajdowały się na przykład Czad, Bangladesz i Republika Środkowej Afryki. W ciągu 25 lat² Polska przesunęła się w rankingu Fraser Institute o 48 miejsc w górę³. Z kolei w badaniach Heritage Foundation, która po raz pierwszy opublikowała raport z Indeksami Wolności Gospodarczej za 1995 r., Polska znalazła się wówczas na 70 miejscu, tuż za Rosją, Kamerunem i Brazylią. Od tamtej pory (dane za 2013 r.) wyprzedziła 13 krajów⁴.

- 1 Indeks ten uznawany jest za lepszy jakościowo w porównaniu do indeksu Heritage Foundation; A. Kondratowicz, A. Postępska, *Miary zaawansowania procesu transformacji i demokratyzacji. Polska na tle regionu*, [w:] *Gospodarka i demokracja w Polsce...*, op. cit., s. 63.
- 2 Obie instytucje: Fraser Institute i Heritage Foundation publikują dane z dwuletnim opóźnieniem, czyli w raportach z 2012r. można uzyskać dane z 2010 r., jednak Fraser Institute podpisuje je jako dane dla roku 2010, a Heritage Foundation jako z roku 2012.
- 3 *Economic Freedom of the World. 2011 Annual Report*, The Fraser Institute, 2011, s. 9.
- 4 *Index of Economic Freedom 2013*, Heritage Foundation, <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> [dostęp 29.04.2013].

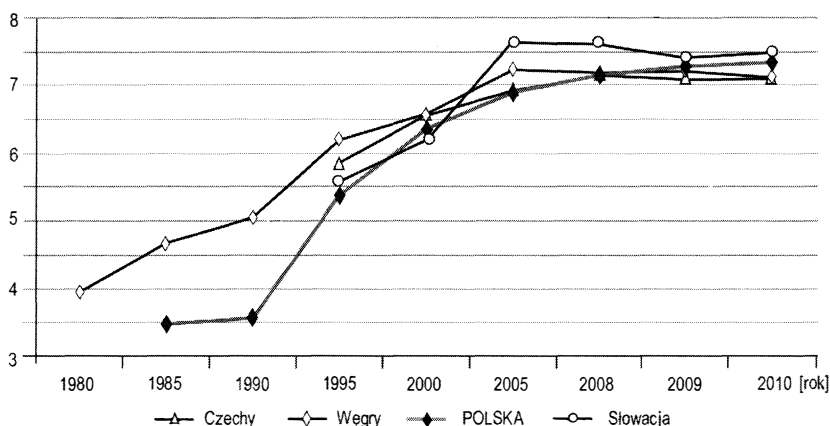
Tabela A.4. Miejsce Polski w rankingach wolności gospodarczej

Indeks. Rok wydania ostatniego raportu	Indeks Wolności Gospodarczej Świata EFW (<i>Economic Freedom of the World Index</i> – Fraser Institute) 2012	Indeks Wolności Gospodarczej IEF (<i>Economic Freedom Index</i> – Heritage Foundation) 2013
Liczba badanych krajów	144	185
Ranking krajów	1. Hongkong 2. Singapur 3. Nowa Zelandia 4. Szwajcaria 5. Australia 5. Kanada 7. Bahrain 8. Mauritius 9. Finlandia 10. Chile 11. Zj. Emiraty Arabskie 12. Irlandia 12. Wlk.Brytania 14. Estonia 15. Tajwan 16. Dania ... 42. Albania 42. Kostaryka 42. Gruzja 45. Bułgaria 45. Rwanda 47. Francja 48. POLSKA 48. Zambia 50. Uganda 51. Urugwaj	1. Hongkong 2. Singapur 3. Australia 4. Nowa Zelandia 5. Szwajcaria 6. Kanada 7. Chile 8. Mauritius 9. Dania 10. USA 11. Irlandia 12. Bahrain 13. Estonia 14. Wlk. Brytania 15. Luksemburg 16. Finlandia ... 51. Izrael 52. Jamajka 53. Salwador 54. Saint Vincent i Grenadyny 55. Łotwa 56. Malezja 57. POLSKA 58. Albania 59. Rumunia 60. Bułgaria

Źródło: *Economic Freedom of the World. 2012 Annual Report*, The Fraser Institute, 2012, s. 10; Heritage Foundation 2013; <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> [dostęp: 29.04.2013].

W Polsce oraz innych krajach transformujących się zmiany w zakresie swobody działalności gospodarczej przebiegały dużo bardziej intensywnie niż w krajach wysoko rozwiniętych. W większości tych ostatnich proces budowy mechanizmów rynkowych trwa od ponad dwustu lat. Tym bardziej należy doceniać zmiany w krajach transformujących się, „nigdy bowiem tak wiele tak szybko nie zmieniło się dla tak wielu”⁵. W efekcie dokonywanych zmian w systemie instytucjonalnym wskaźniki wolności gospodarczej w krajach transformujących się systematycznie odnotowywały coraz większe wartości (wykres A.10). Jeśli porównywać indeks niewyrównany (*Overall EFW Score*), to w ciągu prawie 30 lat zwiększył się on o ponad 70%. Zmiana ta pozwoliła Polsce na osiągnięcie wskaźnika o wysokości ponad 7 i tym samym wyprzedzenie większości krajów transformujących się. Jedynie dwa kraje wśród nich w 2012 r. osiągały lepszy wynik: Estonia i Słowacja. Warto podkreślić, że wysoka dynamika wskaźników wolności dla Polski i innych krajów transformujących się była efektem istotnych zmian w systemach instytucjonalnych.

Wykres A.10. Indeks Wolności Gospodarczej Świata* (EFW) w Polsce i wybranych krajach transformujących się w latach 1980–2010

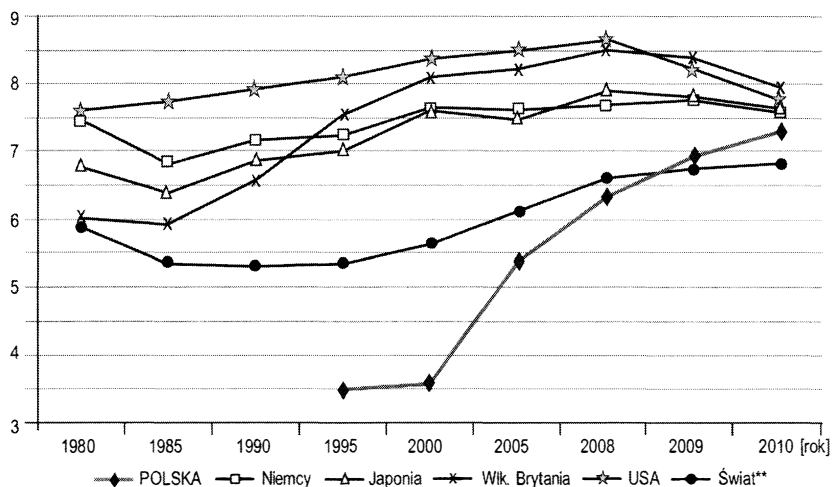


* wykorzystano EFW *The Chain-Linked Summary Index*. Wskaźnik ten zapewnia porównywalność międzyokresową, bowiem Indeks Wolności Gospodarczej Świata ma różne składowe za kolejne lata (z czasem jest ich więcej)

Źródło: *Index of Economic Freedom of the World 2012*, Fraser Institute, baza danych: EFW12; <http://www.freetheworld.com/index.html> [dostęp: 26.04.2013].

5 G. W. Kołodko, J. Tomkiewicz, *Wielka Transformacja*, [w:] *20 lat transformacji. Osiągnięcia, problemy, perspektywy*, (red.) G. W. Kołodko, J. Tomkiewicz, WAIp, Warszawa 2009, s. 10.

Wykres A.11. Indeks Wolności Gospodarczej Świata* (EFW) w Polsce i wybranych krajach wysoko rozwiniętych w latach 1970–2010



* wykorzystano EFW *The Chain-Linked Summary Index*. Wskaźnik ten zapewnia porównywalność międzyokresową, bowiem Indeks Wolności Gospodarczej Świata ma różne składowe za kolejne lata (z czasem jest ich więcej);

** Średnia wszystkich krajów badanych w danym roku

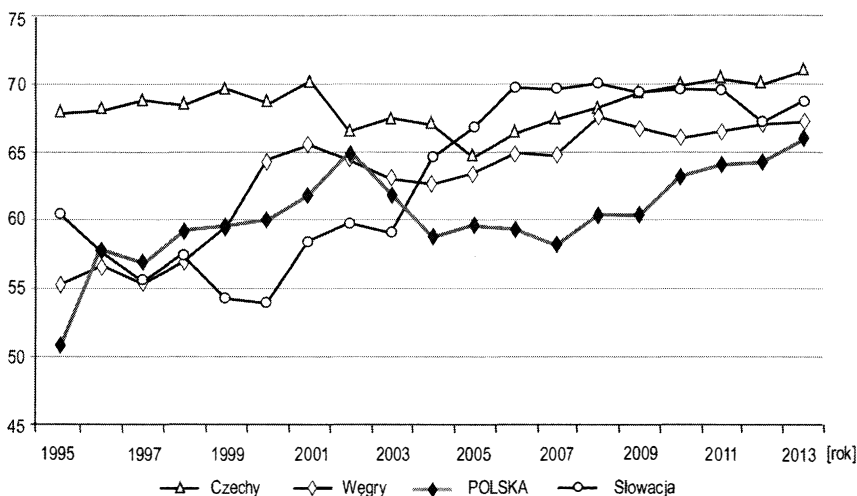
Źródło: *Index of Economic Freedom of the World 2012*, Fraser Institute, baza danych: EFW12; <http://www.freetheworld.com/index.html> [dostęp: 26.04.2013].

Od 1990 r. poziom wskaźnika Wolności Gospodarczej Świata (EFW) podnosił się w Polsce dynamicznie. Wzrost ten wyraża korzystną zmianę warunków funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce. W wielu aspektach jest tu coraz łatwiej prowadzić działalność gospodarczą. Analizy zmian tego indeksu dla świata pozwalają dostrzec spadek dynamiki wzrostowej wolności gospodarczej (wykres A.11). W przedstawionych krajach wysoko rozwiniętych zaobserwowano spadek dynamiki tego wskaźnika od 2000 r. Przy jednoczesnym intensywnym wzroście Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (EFW) dla Polski umożliwiło to zmniejszenie dystansu w stosunku do poziomu tych wskaźników w krajach najbogatszych. Spośród badanych krajów najwyższy wskaźnik osiągnęły: Wielka Brytania (7,75 w 2010 r., 12 miejsce, spadek z 8 miejsca w 2009 r.) i Stany Zjednoczone (wskaźnik 7,69 w 2010 r. i 18 miejsce w rankingu Fraser Institute, spadek z 10 miejsca w 2009 r. i z 5 w 2008 r.). Najwyższe wskaźniki w skali świata w 2010 r. osiągnęły Hongkong (8,9 – 1 miejsce), dalej Singapur (8,69), Nowa Zelandia (8,36) i Szwajcaria (8,24)⁶.

⁶ *Economic Freedom of the World. 2012 Annual Report*, The Fraser Institute, 2012, s.10.

Podobne wnioski można wyciągnąć, jeśli wykorzysta się wskaźnik wolności gospodarczej zestawiany przez Heritage Foundation (wykresy A.12 i A.13). Z danych za 2013 r. wynika, że Polska znalazła się prawie na końcu grupy krajów transformujących się. Niższy wskaźnik osiągała tylko Słowenia⁷. Polska wyprzedziła ten kraj w rankingu w stosunku do poprzedniego roku. Wynika stąd, że pozostało jeszcze dużo do nadrobienia w kwestii stwarzania korzystnych warunków działania firm w Polsce. Można pokazać przykład Estonii, gdzie wskaźnik wolności jest najwyższy wśród krajów transformujących się. Pod względem poziomu indeksu wolności gospodarczej znalazła się ona na 13 miejscu w rankingu Heritage Foundation (2013) i na 14 według Fraser Institute (2012). W Polsce odnotowywane są znacznie słabsze wyniki.

Wykres A.12. Indeks Wolności Gospodarczej (IEF) w Polsce i wybranych krajach transformujących się w latach 1995–2013



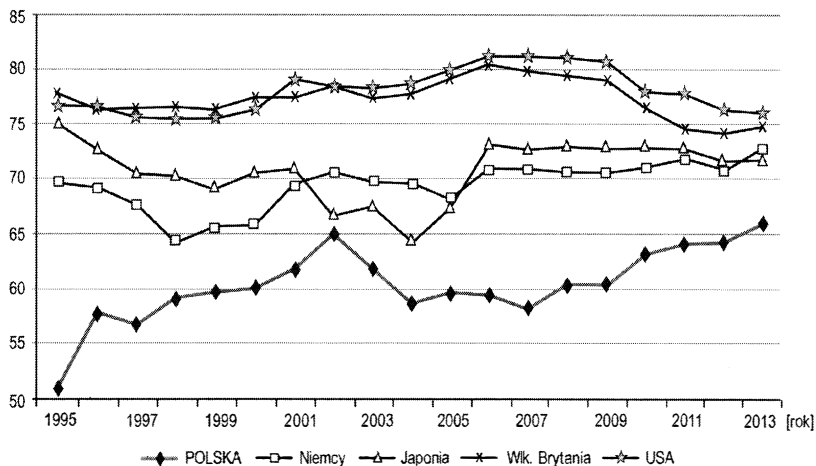
Źródło: *Index of Economic Freedom 2013*, Heritage Foundation; <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> [dostęp: 29.04.2013].

Kraje różnią się stopniem wolności gospodarczej. Najwyższy jej poziom osiągają te, w których system instytucjonalny okazuje się najsprawniejszy w generowaniu skutecznych bodźców dla działalności gospodarczej oraz nie tworzy barier utrudniających tę aktywność. Efektem tego oddziaływania jest wysoka dynamika gospodarki i sektora przedsiębiorstw. Ma to znaczenie również w obszarze tworzenia kapitału oraz

7 Oczywiście w całym rankingu za Polską uplasowało się jeszcze ponad 120 krajów.

jego optymalnego wykorzystywania. Swoboda wyboru rodzajów oraz miejsca prowadzenia działalności umożliwia dokonywanie alokacji zasobów w sposób zapewniający korzyści danemu podmiotowi, ale też całej gospodarce.

Wykres A.13. Indeks Wolności Gospodarczej (IEF) w Polsce i wybranych krajach wysoko rozwiniętych w latach 1995–2013



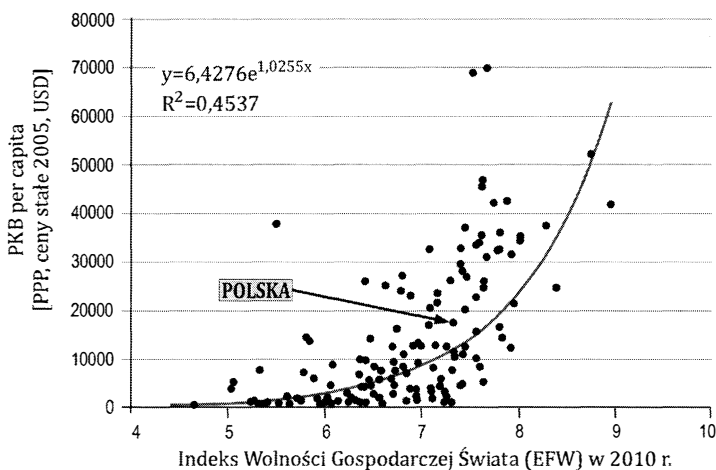
Źródło: *Index of Economic Freedom 2013*, Heritage Foundation; <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> [dostęp: 29.04.2013].

Kraje, które odnotowują wyższe wskaźniki wolności gospodarczej, osiągają również wyższe dochody w przeliczeniu na jednego mieszkańca (wykresy A.14, A15). Zestawiając dane z 2010 r. dotyczące poziomu wolności oraz PKB per capita dla różnych krajów można zaobserwować, że wyższe wartości Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (EFW) dotyczą gospodarek o wyższych dochodach na jednego mieszkańca. I choć współczynnik determinacji nie jest wysoki (zmiany poziomu wskaźnika mogą tłumaczyć jedynie w nieco ponad 45% zmienność PKB per capita), to jednoznacznie widać tę pozytywną zależność. Wydaje się, że w Polsce nawet silniejsza (punkt leży powyżej linii trendu). W krajach o najwyższych wskaźnikach Wolności Gospodarczej Świata odnotowywane są średnie dochody per capita w wysokości ponad 31 tys. USD (2010 r.). W niższym kwartylu są już o 18 tys. mniejsze, zaś w najniższym, pierwszym kwartylu, ponaddziewięciokrotnie mniejsze niż w czwartym (3,4 tys. USD). Polska znajduje się w trzecim kwartylu.

Można zaobserwować również związek o podobnej sile między poziomem wskaźnika wolności gospodarczej (Fraser Institute) a rozmiarami

nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na jednego mieszkańca (wykres A.16). W latach 2000–2010 zależność tę można opisać jako wykładniczą, ze współczynnikiem determinacji 0,524. Świadczy to o przynajmniej umiarkowanej sile współzależności analizowanych wielkości.

Wykres A.14. Indeks Wolności Gospodarczej Świata (EFW) a PKB per capita w 2010 r.*

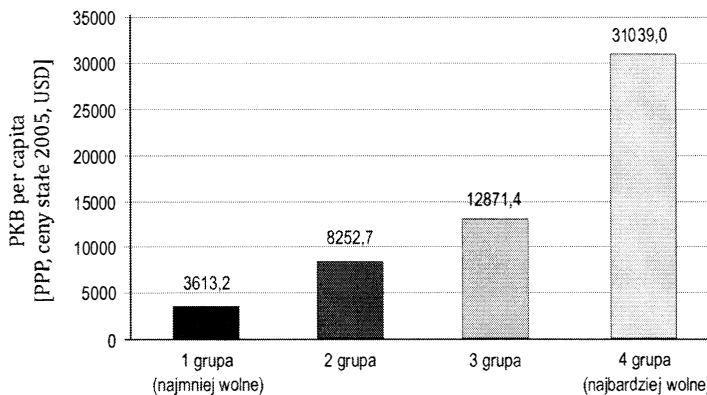


* dane dla 139 krajów świata.

Źródło: *Index of Economic Freedom of the World 2012*, Fraser Institute, baza danych: EFW12; <http://www.freetheworld.com/index.html>; *World DataBank (Beta)*: <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx> [dostęp: 13.04.2013].

25% krajów, które w latach 2000–2010 uzyskiwały najwyższe wskaźniki wolności gospodarczej, wydatkowało przeciętnie ponad 5 tys. USD nakładów inwestycyjnych na jednego mieszkańca (wykres A.17). Kwota ta była prawie szesnastokrotnie wyższa niż w 25% krajów o najniższych wskaźnikach wolności. Polska znalazła się prawie w samym środku wszystkich przedstawianych 115 krajów, uzyskując wartość indeksu niewiele niższą od mediany. To plasowało Polskę wśród krajów o średnio-niskiej skali wolności gospodarczej za okres 2000–2010. W tej grupie krajów średnioroczne nakłady inwestycyjne per capita wyniosły ponad 520 USD rocznie. W gospodarce polskiej były one ponaddwukrotnie większe. W ostatnim raporcie Fraser Institute z 2012 r. zaliczono Polskę do krajów o średniowysokim poziomie wolności gospodarczej.

Wykres A.15. PKB per capita w grupach krajów o różnym poziomie wolności gospodarczej* w 2010 r.



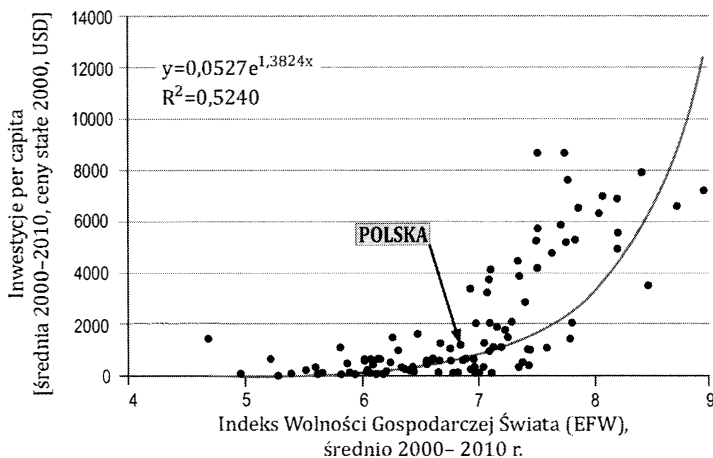
Grupy** krajów według Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (EFW) z 2010 r:

* dane z 139 krajów świata;

** 1 grupa: 25% krajów o najniższym Ineksie Wolności Gospodarczej Świata (EFW), poniżej 1 kwartyla (1 kwartył = wartość indeksu 6,37); 2 grupa: 25% krajów o indeksie w przedziale 1-2 kwartył (2 kwartył = wartość indeksu 6,95); 3 grupa krajów: 25% krajów o indeksie w przedziale 2-3 kwartył (3 kwartył = wartość indeksu 7,45); 4 grupa krajów: 25% krajów o najwyższym indeksie, powyżej 3 kwartyla.

Źródło: ibidem.

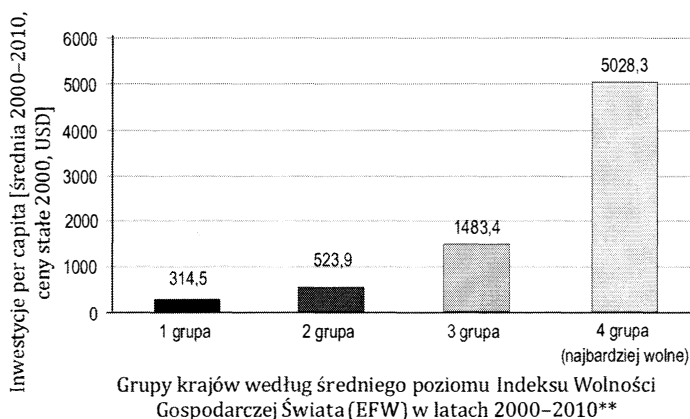
Wykres A.16. Indeks Wolności Gospodarczej Świata (EFW) a rozmiary inwestycji per capita w latach 2000–2010*



* dane z 115 krajów świata.

Źródło: *Index of Economic Freedom of the World 2012*, Fraser Institute, baza danych: EFW12; <http://www.freetheworld.com/index.html> [dostęp: 12. 04.2013]; *World DataBank (Beta)*; <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx> [dostęp: 12.04.2013].

Wykres A.17. Średnie inwestycje per capita według grup krajów* o różnym poziomie wolności gospodarczej (EFW) w latach 2000–2010

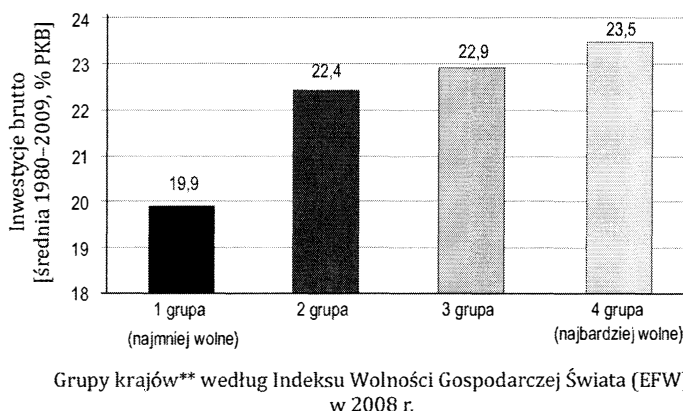


* dane dla 115 krajów świata.

** 1 grupa: 25% krajów o najniższym Ineksie Wolności Gospodarczej Świata (EFW), poniżej 1 kwartyła (1 kwartył = wartość indeksu 6,175); 2 grupa: 25% krajów o indeksie w przedziale 1-2 kwartył (2 kwartył = wartość indeksu 6,87); 3 grupa krajów: 25% krajów o indeksie w przedziale 2-3 kwartył (3 kwartył = wartość indeksu 7,39); 4 grupa krajów: 25% krajów o najwyższym indeksie, powyżej 3 kwartyła.

Źródło: ibidem.

Wykres A.18. Średnia stopa inwestycji według grup krajów o różnym poziomie wolności (EFW)* w latach 1980–2009



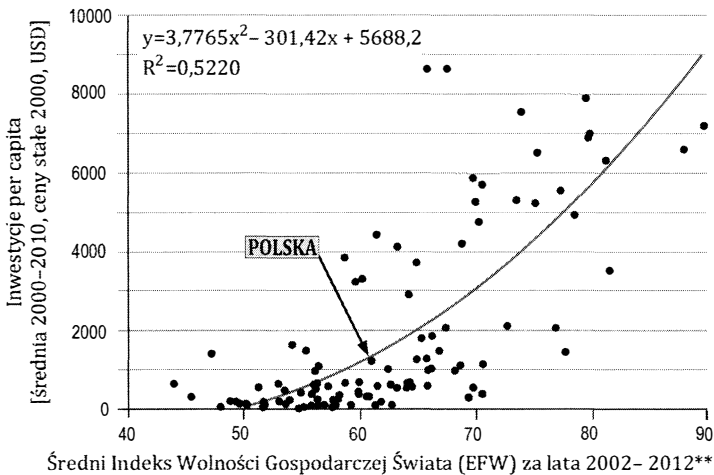
* dane dla 115 krajów świata;

** 1 grupa: 25% krajów o najniższym Ineksie Wolności Gospodarczej Świata (EFW), poniżej 1 kwartyła (1 kwartył = wartość indeksu 6,1); 2 grupa: 25% krajów o indeksie w przedziale 1-2 kwartył (2 kwartył = wartość indeksu 6,8); 3 grupa krajów: 25% krajów o indeksie w przedziale 2-3 kwartył (3 kwartył = wartość indeksu 7,3); 4 grupa krajów: 25% krajów o najwyższym indeksie, powyżej 3 kwartyła.

Źródło: ibidem.

Kraje o wyższym poziomie wskaźników wolności gospodarczej inwestują również więcej w relacji do PKB (wykres A.18). Kraje o najwyższych wskaźnikach wolności gospodarczej w latach 1980–2009 wydatkowały na inwestycje średnio ponad 23% PKB. Różnice w wielkości stopy inwestycji między grupami krajów o różnych wskaźnikach wolności gospodarczej nie są bardzo duże, jeśli chodzi o 3 najwyższe grupy. Znacznie wyraźniejsza jest różnica między krajami poniżej pierwszego kwartyla i powyżej. Polska znajduje się w grupie krajów powyżej drugiego kwartyla, w której średni udział inwestycji w PKB w latach 1980–2009 kształtował się na poziomie 22,90%.

Wykres A.19. Indeks Wolności Gospodarczej (IEF) a inwestycje per capita w latach 2000–2010*



* dane z 110 krajów świata;

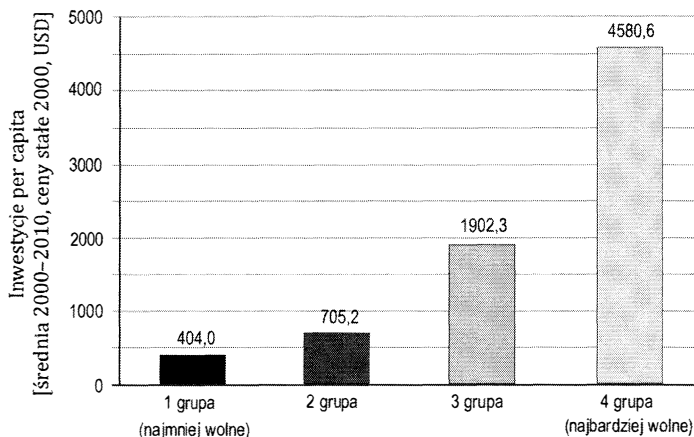
** Raporty Heritage Foundation podają dane z dwuletnim opóźnieniem, indeks z lat 2002–2012 odpowiada okresowi 2000–2010.

Źródło: *Index of Economic Freedom 2012*, Heritage Foundation; <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>; *World DataBank (Beta)*: <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx> [dostęp: 22.04.2013]; obliczenia własne.

Do syntetycznych porównań warunków funkcjonowania przedsiębiorstw wykorzystać można również Indeks Wolności Gospodarczej publikowany przez Heritage Foundation. Wnioski z tego badania mogą być zbliżone do wyników analiz przeprowadzonych z użyciem wskaźnika wolności Fraser Institute. Kraje, które odnotowują wyższe wskaźniki wolności gospodarczej (IEF), wydatkują także większe nakłady inwestycyjne per capita. Siła współzależności jest podobna. Za okres 2000–2010 poziom Indeksu Wolności Gospodarczej może objaśniać zmienność inwestycji per capita w 110 krajach świata. Przedstawiona nieliniowa za-

leżność wykazała współczynnik determinacji rzędu 52% (wykres A.19). W dużym stopniu więc wolność gospodarcza może być traktowana jako czynnik określający rozmiary kapitału kreowanego w gospodarkach współczesnych. W Polsce obserwowana jest zbliżona do tej siły zależności między tymi zmiennymi dla wszystkich badanych krajów.

Wykres A.20. Średnie inwestycje per capita w grupach krajów według poziomu wolności gospodarczej (IEF)* w latach 2000–2010



Grupy krajów** według średniego Indeksu Wolności Gospodarczej (IEF) w latach 2002–2012

* dane dla 110 krajów,

** 1 grupa: 25% krajów o najniższym średnim Indeksie Wolności Gospodarczej (IEF), poniżej 1 kwartyla (1 kwartył = wartość indeksu 56); grupa: 25% krajów o indeksie w przedziale 1-2 kwartył (2 kwartył = wartość indeksu 61); 3 grupa krajów: 25% krajów o indeksie w przedziale 2-3 kwartył (3 kwartył = wartość indeksu 68,4); 4 grupa krajów: 25% krajów o najwyższym indeksie, powyżej 3 kwartyla.

Źródło: ibidem.

W latach 2000–2010 kraje najbardziej wolne, o wskaźniku IEF przekraczającym średnio 68,4 punktów, wydatkowały największe nakłady inwestycyjne (ponad 4,5 tys. USD per capita), pozwalające im na szybsze niż w innych gospodarkach akumulowanie zasobów (wykres A.20). W porównaniu z krajami poniżej pierwszego kwartyla wydatki inwestycyjne per capita były ponadjedenastokrotnie większe. Polska znalazła się wśród krajów pomiędzy drugim a trzecim kwartyłem, blisko wyniku środkowego. Grupa krajów, do której się zaliczała w latach 2000–2010, dokonała nakładów inwestycyjnych w wysokości ponad 700 USD per capita. W Polsce rozmiary inwestycji per capita były wyższe o 70% od tej wartości.

BIBLIOGRAFIA

Wydawnictwa zwarte i ciągłe

- Acemoglu Daron, Egorow Gregory, Sonin Konstantin, *Political Selection and Persistence of Bad Governments*, „The Quarterly Journal of Economics” 2010, t. 125, nr 4
- Acemoglu Daron, *Introduction to economic growth*, „Journal of Economic Theory” 2012, t. 147, nr 2
- Acemoglu Daron, Johnson Simon, Robinson James, *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*, NBER Working Paper 10481, Cabridge, MA 2004
- Adkisson Richard V., *The original institutionalist perspective on economy and its place in a pluralist paradigm*, „International Journal of Pluralism and Economics Education” 2010, t. 1, nr 4
- Akerlof George A., *Makroekonomia behawioralna a funkcjonowanie gospodarki*, „Gospodarka Narodowa” 2003, nr 10
- Akerlof George A., Shiller Robert J., *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press, Princeton 2009
- Akumulacyjna bariera rozwoju polskiej gospodarki*, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, MGIP, Warszawa 2004
- Alesina Alberto, Ardagna Silvia, Nicoletti Giuseppe, Schiantarelli Fabio, *Regulation and Investment*, „Journal of the European Economic Association” 2005, t. 3, nr 4
- Alfaro Laura, Kalemli-Ozcan Sebnem, Volosovych Vadym, *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.) Edwards Sebastian, University of Chicago Press, Chcago – London 2007
- Al-Kaber Munir, *Rynek kapitałowy w Polsce*, Wyd.WSE, Białystok 2003
- Allen Douglas W., *The Institutional Revolution*, Univ. of Chicago Press, Chicago, London 2012
- Alston Lee J., Mueller Bernardo, *Property Rights and the State*, [w:] *Handbook of New Institutional Economics*, (red.) Menard Claude, Shirley Mary, Springer, Dordrecht 2005
- Aluchna Maria, *Struktura własności a nadzór korporacyjny*, [w:] *Ład korporacyjny*, (red.) Dobija Dorota, Kołodkiewicz Izabela, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011
- Amable Bruno, *Institutional complementarity and diversity of social system of innovation and production*, „Review of International Political Economy” 2000, t. 7, nr 4

- Anderson Terry L., Huggins Laura F., *The Property Rights Path to Sustainable Development, The Legacy of Milton and Rose Friedman's Free to Choose Economic Liberalism at the Turn of the 21st Century*, October 23–24, 2003, A Conference Hosted by the Federal Reserve Bank of Dallas, http://www.dallasfed.org/research/pubs/ftc/anderson_huggins.pdf
- Anderson Terry L., *Property Rights and Sustainable Development*, [w:] *You Have to Admit It's Getting Better. From Economic Prosperity to Environmental Quality*, (red.) Anderson Terry L., Hoover Institution Press Publ., Stanford 2004
- Antonowska-Bartosiewicz Iwona, Małcki Witold, *Zadłużenie zagraniczne Polski do końca 1991 r.*, Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa 1992
- Anwer Muhammad, Sampath Padmashree K., *Capital Formation and Economic Growth*, „International Journal of Applied Economic and Econometrics” 2001, t. 9, nr 4
- Aoki Masahiko, *Endogenizing institutions and institutional changes*, „Journal of Institutional Economics” 2007, t. 3, nr 1
- Aoki Masahiko, *Toward a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London 2001
- Arestis Philip, Biefang-Frisancho Mariscal Iris, *Capital Stock, Unemployment and Wages In the UK and Germany*, „Scottish Journal of Political Economy” 2000, t. 47, nr 5
- Argimón Isabel, Roldán Jose M., *Saving, investment and international capital mobility in EC countries*, „European Economic Review” 1994, t. 38, nr 1.
- Arnold Ivo, *Entrepreneurship and Economic Growth*, [w:] *The Entrepreneur & the Entrepreneurship Cycle*, (red.) Burggraaf Willem, Floren Roberto, Kunst Joost, Uitgeverij Van Gorcum, Assen 2008
- Arthur Stephanie J., Hisrich Robert D., *Entrepreneurship through the Ages: Lessons Learned*, „Journal of Enterprising Culture” 2011, t. 19, nr 1
- Asso Pier F., Fiorito Luca, *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
- Attanasio Orazio P., *Personal Saving in the United States*, [w:] *International Comparisons of Household Saving*, (red.) Poterba James M., NBER, Chicago, London 1994
- Aydin Derya G., „Destructive” and „Creative” Results of Dynamic Analytical Frameworks of Marx and Schumpeter, „Business and Economics Research Journal” 2010, t. 1, nr 2
- Ayres Robert U., *On Growth in Disequilibrium*, „International Journal of Applied Economics and Econometrics” 2001, t. 9, nr 3
- Bačławski Krzysztof, (współpraca) Koczerga Maciej, Zbierowski Przemysław, *Studium przedsiębiorczości w Polsce w 2004 roku. Raport GEM*, FE Bachalski, Wyd. AE w Katowicach, Poznań 2005
- Baetjer Howard, Lewin Peter, *Can Ideas be Capital: Can Capital be Anything Else?*, Working Paper 83, Mercatus Center George Mason University, Arlington 2008

- Bakier Barbara, *Konceptualizacja kategorii konkurencyjności w naukach ekonomicznych*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2012, t. 1, nr 6(60)
- Balcerowicz Leszek, Rzońca Andrzej, *Wzrost gospodarczy: znaczenie, zróżnicowanie, metody badania*, [w:] *Zagadki wzrostu gospodarczego. Siły napędowe i kryzysy – analiza porównawcza*, (red.) Balcerowicz Leszek, Rzońca Andrzej, Academia Oeconomica, Wyd. C.H.Beck, Warszawa 2010
- Balcerowicz Leszek, Rzońca Andrzej, *Systemy instytucjonalne a siły napędowe gospodarki*, [w:] *Zagadki wzrostu gospodarczego. Siły napędowe i kryzysy – analiza porównawcza*, (red.) Balcerowicz Leszek, Rzońca Andrzej, Academia Oeconomica, Wyd. C.H.Beck, Warszawa 2010
- Balcerowicz Leszek, *Zmiany instytucjonalne po socjalizmie*, [w:] *Transformacja po latach*, (red.) Adamowicz Elżbieta, Wyd.C.H.Beck, Warszawa 2010
- Ball Ray, *Market and Political/Regulatory Perspectives on the Recent Accounting Scandals*, „Journal of Accounting Research” 2009, t. 47, nr 2
- Bałtowski Maciej, Miszewski Maciej, *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2006
- Bal-Woźniak Teresa, *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, PWE, Warszawa 2012
- Bańbuła Piotr, *Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne*, NBP, Warszawa 2006
- Bardhan Pranab, *Institutions matter, but which one?*, „Economics of Transition” 2005, t. 13, nr 3
- Bartkowiak Ryszard, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2003
- Basili Marcello, Zappia Carlo, *Shackle and Modern Decision Theory*, „Metroeconomica” 2009, t. 60, nr 2
- Baudrillard Jean, *Spółczeństwo konsumpcyjne. Jego mity i struktury*, tłum. Królak Stanisław, Sic!, Warszawa 2006
- Baumol William J., *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, „The Journal of Political Economy” 1990, t. 98, nr 5, Part 1
- Baumol William J., Litan Robert E., Schramm Carl J., *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*, Yale University Press, New Haven, Connecticut 2007
- Bautista Carlos C., Maveyraud-Tricoire Samuel, *Saving-Investment Relationship, Financial Crisis and Structural Changes in East Asian Countries*, „Économie Internationale” 2007, nr 111
- Becker Gary S., *Investment in human capital: a theoretical analysis*, „Journal of Political Economy” 1962, t. 70
- Becker Gary S., *Przyczyny i możliwości leczenia korupcji*, „Rzeczpospolita” 1998 3 marca
- Beenstock Michael, *Regulatory Failure in the Subprime Crisis*, „Open Economies Review” 2010, t. 21, nr 1
- Beksiak Janusz, *Państwo w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2001

- Belton Willie, Uwaifo Oyelere Ruth, *The Racial Saving Gap Enigma: Unraveling the Role of Institutions*, „Agricultural and Applied Economics Association Annual Meeting”, July 27–29, 2008, Orlando, Florida, <http://www.econ.gatech.edu/files/papers/savingspaperfinal.pdf>
- Benartzi Shlomo, Thaler Richard H., *Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior*, „Journal of Economic Perspectives” 2007, t. 21, nr 3
- Berdell John F., *Interdependence and independence in Cantillon's Essai*, „European Journal of the History of Economic Thought” 2009, t. 16, nr 2
- Berger Peter L., *Rewolucja kapitalistyczna*, tłum. Simbierowicz Zygmunt, Oficyna Naukowa, Warszawa 1995
- Berglof Erik, *Institutions, Markets and Economic Performance. What drives growth in the transition countries? Summary Paper, EBRD-Japan Research Programme Papers*, EBRD, London 2006
- Berk Gerard, Galvan Dennis, *How people experience and change institutions: a field guide to creative syncretism*, „Theory and Society” 2009, t. 38, nr 6
- Bernheim B. Douglass, *Rethinking Saving Incentives, BURCH Working Paper*, University of California Department of Economics, Berkeley 1996
- Bertocco Giancarlo, *The Relationship Between Saving and Credit from a Schumpeterian Perspective*, „Journal of Economic Issues” 2009, t. 43, nr 3
- Besley Timothy, Ghatak Maitreesh, *Property Rights and Economic Development*, [w:] *Handbook of Development Economics*, (red.) Rodrik Dani, Rosenzweig Mark, t. 5, Elsevier, North-Holland 2010
- Besley Timothy, *Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana*, „Journal of Political Economy” 1995, t. 103, nr 5
- Bethell Tom, *The Noblest Triumph: Property and Prosperity through the Ages*, Palgrave Macmillan, New York 1999
- Beverly Sondra G., Sherraden Michael, *Institutional determinants of saving: implications for low-income households and public policy*, „Journal of Socio-Economics” 1999, t. 28, nr 4
- Beverly Sondra, Sherraden Michael, Zhan Min, Williams Shanks Trina R., Nam Yunju, Cramer Reid, *Determinants of Asset Building. A Report in the Series Poor Finances: Assets and Low-Income Households, DHHS/ASPE, CSD*, New America Foundation, Washington 2008
- Bird Allan, Mitsuhashi Hitoshi, *Entrepreneurs and Entrepreneurial Processes: Historical and Theoretical Perspectives on Entrepreneurship in the Japanese Contextes*, „Asian Perspective” 2003, t. 27, nr 3
- Blaug Mark, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, tłum. Budzyńska Izabela, Figaszewska Hanna, Hagemeyer Helena, Kubiela Stanisław, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000
- Bloch Harry, Tang Sam H. K., *Deep Determinants of Economic Growth: Institutions, Geography and Openness to Trade*, „Progress in Development Studies” 2004, nr 3 (4)
- Bloom David E., Canning David, Graham Bryan, *Longevity and Life-cycle Savings*, „Scandinavian Journal of Economics” 2003, t. 105, nr 3

- Bodie Zvi, Treussard Jonathan, Willen Paul, *The Theory of Life-Cycle Saving and Investing*, „FRB of Boston Public Policy Discussion Paper” 2007, nr 3
- Boehlke Jerzy, *Firma we współczesnej myśli ekonomicznej. Studium teoretyczno-metodologiczne*, WN UMK, Toruń 2010
- Boehlke Jerzy, *Kompletność, komplementarność i substytucyjność instytucji w przedsiębiorstwie w nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, (red.) Rudolf Stanisław, WSEiP, Kielce 2009
- Boehlke Jerzy, *Własność w świetle ekonomicznej analizy prawa*, [w:] *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, cz.1, (red.) Polszakiewicz Barbara, Boehlke Jerzy, „Ekonomia i Prawo”, t. 3, Wyd. UMK, Toruń 2007
- Boettke Peter J., Aligica Paul D., Hooks Brian, *The Millennium Challenge Account: Property Rights and Entrepreneurship as the Engine of Development, Report of Criteria and Methodology for Determining the Eligibility of Candidate Countries for Millennium Challenge Account Assistance in FY*, Mercatus Center George Mason University, Arlington 2004
- Boettke Peter J., Coyne Christopher J., *Context Matters: Institutions and Entrepreneurship*, „Foundations and Trends in Entrepreneurship” 2009, t. 5, nr 3
- Booth Tony, Grimmond David, Stroombergen Adolf, *Determinants of Saving Behaviour, Research Report*, Office of the Retirement Commissioner. Kia Titikaha I Te Ahungarua, 2000/1f; http://www.infometrics.co.nz/reports/saving_behaviour.pdf
- Borensztein Eduardo, De Gregorio Jose, Lee Jong-Wha, *How does foreign direct investment affect economic growth?*, „Journal of International Economics” 1998, t. 45, nr 1
- Borner Silvio, Bodmer Frank, Kobler Markus, *Institutional Efficiency and its Determinants. The Role of Political Factors in Economic Growth*, Development Centre Studies OECD, Paris 2004
- Bó Ernesto Dal, *Regulatory capture. A Review*, „Oxford Review Of Economic Policy” 2006, t. 22, nr 2
- Brette Olivier, *Thorstein Veblen's theory of institutional change: beyond technological determinism*, „European Journal History of Economic Thought” 2003, t. 10, nr 3
- Brouwer Maria T., *Weber, Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development*, „Journal of Evolutionary Economics” 2002, t. 12, nr 1
- Browning Martin, Lusardi Annamaria, *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts*, „Journal of Economic Literature” 1996, t. 34, nr 4
- Brownlow Graham, Batstone Chris, *Institutions, Entrepreneurship and Economic Performance: Reinterpreting Rogernomics*, „The Journal of Interdisciplinary Economics” 2007, t. 18, nr 4
- Buchholz Rogene A., Rosenthal Sandra B., *The Spirit of Entrepreneurship and the Qualities of Moral Decision Making: Toward a Unifying Framework*, „Journal of Business Ethics” 2005, t. 60, nr 3

- Bucholc Marta, *Ryzyko przeszczepu kultury gospodarczej*, [w:] *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, (red.) Kochanowicz Jacek, Mandes Sławomir, Marody Mira, ISP, Warszawa 2007
- Bukała Marcin, *Etyka przedsiębiorczości w późnośredniowiecznej scholastyce – wprowadzenie do problematyki*, „Prakseologia” 2009, nr 149.
- Burt Ronald S., *Structural holes: The social structure of competition*, Harvard Univ. Press, Cambridge, MA 1992
- Butler Eamonn, *Ludwig von Mises – a Primer*, IEA, London 2010.
- Calbay Arman, *Property Rights and Theory of Value*, MPRA Paper nr 25827, Munch 2006
- Cannan Edwin, *Early History of The Term Capital*, „Quarterly Journal of Economics” 1921, t. 35, nr 3
- Canova Luigina, Manganelli Rattazzi Anna Maria, Webley Paul, *The hierarchical structure of saving motives*, „Journal of Economic Psychology” 2005, t. 26, nr 1
- Carlson Benny, *Gustav Cassel: In Defense of Private Property Rights*, „Cato Journal” 2011, t. 31, nr 2
- Carree Martin A., Thurik A. Roy, *The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth*, [w:] *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, (red.) Acs Zoltan J., Audretsch David B., Springer, New York, Dordrecht, Heidelberg, London, 2010
- Carroll Christopher D., Rhee Byung-Kun, Rhee Changyong, *Are There Cultural Effects on Saving? Some Cross-Sectional Evidence*, „Quarterly Journal of Economics” 1994, t. 109, nr 4
- Casson Mark C., Della Giusta Marina, Kambhampati Uma S., *Formal and Informal Institutions and Development*, „World Development” 2010, t. 38, nr 2
- Chmielak Anna, *Instytucje a rozwój gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] *Uwarunkowania rozwoju zrównoważonej gospodarki opartej na wiedzy*, red. Poskrobko Bazyli, Wyd. WSE, Białystok 2011
- Chmielak Anna, *Instytucjonalne podstawy trwałości rozwoju gospodarczego*, Wyd. WSFiZ, Białystok 2002
- Chmielewski Piotr, *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*, Wyd. Poltext, Warszawa 2011
- Chmielnicki Paweł, *Wpływ zmian zachodzących w gospodarce na tworzenie instytucji prawnych*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, (red.) Rudolf Stanisław, Wyd. WSEiP, Kielce 2012
- Chu Ke-young, *Collective Values, Behavioural Norms, and Rules. Building Institutions for Economic Growth and Poverty Reduction*, Discussion Paper nr 2001/98, WIDER, Helsinki 2001
- Chui Andy C. W., Lloyd Alison E., Kwok Chuck C. Y., *The Determination of Capital Structure. Is National Culture a Missing Piece to the Puzzle?*, „Journal of International Business Studies” 2002, t. 33, nr 1

- Cierniak-Szostak Ewa, *Mentalność ekonomiczna jako czynnik prorozwojowy*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Problemy globalizacji i regionalizacji*, (red.) Woźniak Michał G., KTEiSM, UR, Rzeszów 2006
- Coase Ronald H., *The Nature of the Firm*, „*Economica*” 1937, November, [w:] *The Economics of Transaction Costs*, (red.) Williamson Oliver E., Masten Scott E., An Elgar Critical Writing Reader, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 1999
- Coase Ronald H., *The Problem of Social Cost*, „*Journal of Law and Economics*” 1960, t. 3
- Coglianesi Cary, Healey Thomas J., Keating Elizabeth K., Michael L. Michael, *The Role of Government in Corporate Governance, Regulatory Policy Program Report RPP-08*, Center for Business and Government, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, MA 2004
- Cohen Avi J., Harcourt Geoffrey C., *Retrospectives. Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies*, „*Journal of Economic Perspectives*” 2003, t. 13, nr 1
- Cohen Avi J., Harcourt Geoffrey C., *Introduction Capital Theory Controversy: Scarcity, Production, Equilibrium and Time*, [w:] *Capital Theory*, (red.) Bliss Christopher, Cohen Avi J., Harcourt Geoffrey C., t. 1, Edward Elgar Publ. Ltd Bodmin, Cornwall,
- Coleman Andrew, *The Life-Cycle Model, Savings and Growth*, [w:] *Housing, Savings, and the Household Balance Sheet*, Reserve Bank of New Zealand, Wellington 2006
- Coleman James S., *Social capital in the creation of human capital*, „*American Journal of Sociology*” 1988, t. 94, Supplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure*
- Coyne Christopher J., Leeson Peter T., *The Plight of Underdeveloped Countries*, „*Cato Journal*” 2004, t. 24, nr 3
- Cronqvist Henrik, Siegel Stephan, *The Origins of Savings Behavior*, AFA 2011 Denver Meetings Paper, 2011, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1649790
- Cudowska-Sojko Anna, Dzun Andrzej, *Skłonność do oszczędzania jako determinanta wielkości i struktury oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*, [w:] *Zachowania decyzyjne podmiotów gospodarczych*, (red.) Kopycińska Danuta, Wyd. US, Szczecin 2006
- Czubek Henryk, *Znaczenie BIZ w kształtowaniu się konkurencyjnej oferty polskiego eksportu*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, (red.) Wydymus Stanisław, Bombińska Elżbieta, Pera Bożena, Wyd. Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2012
- Dawson John W., *Regulation, Investment, and Growth Across Countries*, „*Cato Journal*” 2006, t. 26, nr 3
- Dean Alison, Kretschmer Martin, *Can Ideas Be Capital? Factors Of Production In The Post-Industrial Economy: A Review And Critique*, „*Academy Of Management Review*” 2007, t. 32, nr 2

- Dean Andrew, Durand Martine, Fallon John, Hoeller Peter, *Saving Trends and Behaviour in OECD Countries*, „OECD Economic Studies” 1990, nr 14
- Deardorff Alan V., *Rich and Poor Countries in Neoclassical Trade and Growth*, „Economic Journal” 2001, t. 111, nr 470
- Demsetz Harold, *Toward a Theory of Property Rights*, „American Economic Review” 1967, t. 57, nr 2
- Dequech David, *The new institutional economics and the theory of behaviour under uncertainty*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 2006, t. 59, nr 1
- Desai Sameeksha, Acs Zoltan, Weitzel Utz, *A Model of Destructive Entrepreneurship*, „UNU WIDER Working Paper” 2010, nr 34.
- Determinanty oszczędzania w Polsce*, (red.) Liberda Barbara, Raporty CASE, Warszawa 1999
- Djankov Simeon, McLiesh Caralee, Ramalho Rita, *Regulation and Growth*, Working Paper Series The World Bank, 17.03.2006
- Dobija Mieczysław, *Theories of Chemistry and Physics Applied to Developing an Economic Theory of Intellectual Capital*, [w:] *Intellectual Entrepreneurship Through or Against Institutions*, (red.) Kwiatkowski S., Houdayer P., Knowledge Cafe, Leon Kozminski Academy of Entrepreneurship and Management, 2005, <http://ssrn.com/abstract=838264>
- Dobija Mieczysław, *Gospodarka jako gra o sumie niezerowej. Natura kapitału i zysk*, [w:] *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, (red.) Dobija Mieczysław, Wyd. UE, Kraków 2010
- Dobija Mieczysław, *How to convert economics to science*, „Research Papers Collection”, The Małopolska School of Economics in Tarnów 2011, nr 1
- Dobroczyński Michał, *Foreign Direct Investment and Poland's Economic Balance*, Faculty of Economic Sciences University of Warsaw, Economic Discussion Papers 41, Warszawa 1998
- Dołęgowski Tomasz, *Etyka gospodarcza religii światowych wobec kryzysu i problemów globalizacji*, [w:] *Religie światowe wobec współczesnych wyzwań gospodarczych*, (red.) Dołęgowski Tomasz, OW SGH, Warszawa 2011
- Dołęgowski Tomasz, *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, SGH, Warszawa 2002
- Domański, Stanisław R., *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa 1993.
- Droege Scott, Johnson Nancy B., *Broken Rules and Constrained Confusion: Toward a Theory of Meso-Institutions*, „Management and Organization Review” 2007, t. 3, nr 1
- Duesenberry James S., *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 1952
- Duraj Jan, Papiernik-Wojdera Marzena, *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Difin, Warszawa 2010
- Easterly Willam, *How to Assess the Need for Aid? The Answer: Don't Ask*, [w:] *Financing Development: What Are the Challenges in Expanding Aid Flows?*, Proceedings

- of the 3rd AFD-EUDN Conference, 2005, Research Department Agence Française De Développement, Paris 2006
- Elias Victor J., *Sources of Growth. A Study of Seven Latin American Economies*, ICS Press, San Francisco 1992
- Engel Eric M., Gale William G., Uccello Cori E., *The Adequacy of Household Saving: Comments and Discussion*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1999, nr 2
- Estrin Saul, Korosteleva Julia, Mickiewicz Tomasz, *Which Institutions Encourage Entrepreneurs to Create Larger Firms?*, IZA Discussion Paper Series, nr 5481, 2011
- Etounga-Manguelle Daniel, *Czy Afryce potrzebny jest program dostosowania kulturowego?*, [w:] *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (red.) Harrison Lawrence E., Huntington Samuel P., tłum. Dymczyk Sławomir, Zysk i S-ka, Poznań 2000
- Fairbanks Michael, *Zmiana mentalności narodu, czyli składniki budowania dobrobytu*, [w:] *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (red.) Harrison Lawrence E., Huntington Samuel P., tłum. Dymczyk Sławomir, Zysk i S-ka, Poznań 2003
- Fedorowicz Michał, *Różnorodność kapitalizmu. Instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, Wyd. IFiS PAN, Warszawa 2004.
- Fedorowicz Michał, *Trwanie i transformacja. Ład gospodarczy w Polsce*, IFiS PAN, Warszawa 1992
- Feldstein Martin, *Fiscal Policies, Capital Formation, and Capitalism*, „European Economic Review” 1995, t. 39, nr 3-4
- Feser Edward, *Classical Natural Law Theory, Property Rights, and Taxation, Property and Justice*, „Social Philosophy and Policy” 2010, t. 27, nr 1
- Fiedor Bogusław, *Prawa własności a proces transformacji gospodarczej. Spojrzenie z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Własność – idea, instytucja, ochrona*, (red.) Sadowski Mirosław, Szymaniec Piotr, „Studia Erasmiana Wratislaviensia” 2009, z. 3
- Fiori Stefano, *The Emergence of Institutions in Hayek’s Theory: Two Views or One?*, „Constitutional Political Economy” 2006, t. 17, nr 1
- Fischer Stanley, *The Role of Macroeconomic Factors in Growth*, NBER Working Paper nr 4565, Cambridge 1993
- Fleetwood Steve, *Structure, institution, agency, habit, and reflexive deliberation*, „Journal of Institutional Economics” 2008, t. 4, nr 2
- Fleetwood Steve, *Institutions and Social Structures*, „Journal for the Theory of Social Behaviour” 2008, t. 38, nr 3
- Flejterski Stanisław, *Polityka wobec banków – między Scyllą niedoregulowania a Chabrydą przeregulowania*, [w:] *Wyzwania regulacyjne wobec doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*, (red.) Szambelańczyk Jan, ZBP, OW SGH, Warszawa 2011
- Foreign Direct Investment, *Lessons of Experience nr 5*, International Finance Corporation, Foreign Advisory Service, Washington 1997

- Formaini Robert L., *The Engine of Capitalist Process: Entrepreneurs In Economic Theory*, „Economic and Financial Review” Federal Reserve Bank of Dallas, 4th Quarter 2001
- Frantz Roger S., *Two Minds Intuition and Analysis in the History of Economic Thought*, Springer Science+Business Media, Inc., New York 2005
- Franzini Simon, *Corporate Governance in Theory and Practice*, „Journal of Politics & International Affairs” 2009, t. 5
- Frey Bruno S., Stutzer Aloiz, *The Economics of Happiness*, „World Economics” 2002, t. 3, nr 1
- Fiedorczyk Monika, *Nadzór korporacyjny jako czynnik modernizacji przedsiębiorstw – na przykładzie Polski i Rosji*, „Journal of Management and Finance” Prace i Materiały Wydz. Zarządzania UG 2012, nr 1/1
- Fukuyama Francis, *Budowanie państwa. Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku*, tłum. Serwański Jacek, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005
- Gabryszak Renata, *Kontrowersje wokół przedsiębiorczości*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 2005, nr 6
- Gancarczyk Marta, *Instytucje a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 5-6
- Gardocka Anna, *Kultura ekonomiczna jako instytucja*, [w:] *Teoretyczne aspekty gospodarowania*, (red.) Kopycińska Danuta, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2005
- Gawel Tomasz, Klimczak Mikołaj, *Pojęcie instytucji w prawie i ekonomii*, [w:] *Ład instytucjonalny w gospodarce*, (red.) Polszakiewicz Barbara, Boehlke Jerzy, t. 1, Seria Ekonomia i Prawo, Wyd. UMK, Toruń 2005
- Głapiński Adam, *Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy, czyli skąd się bierze pies*, „Konsumpcja i Rozwój” 2012, nr 1 (2)
- Glikman Paweł, *Geneza deformacji strukturalnych w okresie transformacji*, „Ekonomista” 2002, nr 4
- Glinka Beata, Gudkova Svetlana, *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011
- Gołębiowski Grzegorz, *Uwarunkowania wysokiego bezrobocia w Polsce*, [w:] *Bezrobocie w Polsce – diagnoza sytuacji, pożądane kierunki w ograniczaniu bezrobocia*, (red.) Ostaszewski Janusz, SGH, Warszawa 2006
- Gomes Fábio A. R., *The effect of future income uncertainty in savings decision*, „Economics Letters” 2008, t. 98, nr 3
- Gomułka Stanisław, *Mechanizm i źródła wzrostu gospodarczego na świecie*, [w:] *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego. Polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy*, (red.) Bednarczyk Jan L., Bukowski Sławomir I., Przybylska-Kapuścińska Wiesława, Wyd. Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2008
- Gomułka Stanisław, *The IMF-Supported Programs of Poland and Russia, 1990–1994: Principles, Errors and Results*, CASE Center for Social & Economic Research, Warszawa 1995

- Gordon David M., *Putting the horse (back) before the cart: disentangling the macro relationship between investment and saving*, [w:] *Macroeconomic Policy after the Conservative Era: Studies in Investment, Saving and Finance*, (red.) Epstein Gerald A., Gintis Herbert M., World Institute for Development Economics Research UNU, Cambridge University Press 1995
- Gorges Michael J., *New Institutional Explanations for Institutional Change: A Note of Caution*, „Politics” 2001, t. 21, nr 2
- Gospodarka i demokracja w Polsce. Dojrzałość i trwałość instytucji, (red.) Kleer Jerzy, Kondratowicz Andrzej, Wyd. Fachowe CeDeWu.pl, Olympus SW, Warszawa 2007
- Goszczyńska Maryla, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, WN Scholar, Warszawa 2010
- Graczyk Arkadiusz, *Teoria perspektywy i hiperboliczna funkcja dyskonta – implikacje dla teorii konsumpcji*, [w:] *Wybory konsumentów i przedsiębiorców w teorii i praktyce*, (red.) Kopycińska Danuta, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2009
- Grant Ruth W., *Passions and interests revisited: the psychological foundations of economics and politics*, „Public Choice” 2008, t. 137, nr 3-4
- Grondona Mariano, *Kulturowa typologia rozwoju gospodarczego*, [w:] *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, (red.) Harrison Lawrence E., Huntington Samuel P., tłum. Dymczyk S., Zysk i S-ka, Poznań 2000
- Grossman Gene M., Helpman Elhanan, *Endogenous Innovation in the Theory of Growth*, „Journal of Economic Perspectives” 1994, t. 8, nr 1
- Gruber Noam, *Growth and Saving in an Open Economy Structural Change Life Cycle Model – an Investigation*, 7th Midwest International Economic Development Conference, McNamara Alumni Center – University of Minnesota 2010, http://www.apec.umn.edu/faculty/pglewwe/Minncnf/papers_by_presenters_last_name/Gruber_03.24.10_Growth%20and%20Saving%20-%20MIEDC%202010%20paper.pdf
- Gruszczyńska-Brozbar Elżbieta, *Kontrowersje wokół pojęcia kapitału*, „Zeszyty Naukowe WSB”, Poznań 1997, nr 4 (7)
- Gruszecki Tomasz, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002
- Gruszewska Ewa, *Dezintegracja w zinstytucjonalizowanym świecie*, [w:] *Procesy integracyjne i dezintegracyjne we współczesnej gospodarce*, (red.) Polzakiewicz Barbara, Boehlke Jerzy, cz. 1, Seria Ekonomia i Prawo, Wyd. UMK, Toruń 2011
- Gruszewska Ewa, *Instytucje nieformalne a tworzenie kapitału w Polsce*, [w:] *Problemy wzrostu gospodarczego we współczesnych gospodarkach*, (red) Kopycińska Danuta, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2006
- Gruszewska Ewa, *Majątek trwały a stopa wzrostu gospodarczego*, WE UwB, Białystok 1999, maszynopis

- Gruszevska Ewa, *Transformacja instytucji nieformalnych w Polsce*, „Gospodarka Narodowa” 2012, nr 3
- Guariglia Alessandra, Rossi Mariacristina, *Consumption, habit formation, and precautionary saving: evidence from the British Household Panel Survey*, „Oxford Economic Papers” 2002, t. 54, nr 1
- Guzek Marian, *Samoregulacja rynku i terapie antykrzysowe w skali międzynarodowej*, „Myśl Ekonomiczna i Prawna” 2009, nr 2 (25)
- Gwartney James D., Holcombe Randall G., Lawson Robert A., *Economic Freedom, Institutional Quality, And Cross-Country Differences In Income And Growth*, „Cato Journal” 2004, t. 24, nr 3
- Gwartney James D., Holcombe Randall G., Lawson Robert A., *Institutions and the Impact of Investment on Growth*, „Kyklos” 2006, t. 59, nr 2.
- Gwiazda Ewa, *Badania socjologiczne kultury organizacyjnej*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 2002, nr 10
- Hagemann Harald, *Solow's 1956 Contribution in the Context of the Harrod-Domar Model*, „History of Political Economy” 2009, t. 41, Suppl. 1
- Haines Fiona, *Addressing the Risk, Reading the Landscape: The Role of Agency in Regulation*, „Regulation & Governance” 2011, t. 5, nr 1
- Hales Mike, Tidd Joe, *The practice of routines and representations in design and development*, „Industrial and Corporate Change” 2009, t. 18, nr 4
- Hall Robert E., Jones Charles I., *Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker than Others*, „Quarterly Journal of Economics”, 1999, t. 114, nr 1
- Harasim Janina, *Oszczędzanie i inwestowanie nadwyżek finansowych przez ludność*, [w:] *Oszczędzanie i inwestowanie w teorii i praktyce*, (red.) Harasim Janina, NBP, PTE, Katowice 2010
- Harbi el Sana, Anderson Alistair R., *Institutions and the Shaping of Different Forms of Entrepreneurship*, „The Journal of Socio-Economics” 2010, t. 39, nr 3
- Hardt Łukasz, *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*, Wyd. UW, Warszawa 2009
- Hayek von Friedrich A., *The Use of Knowledge In Society*, „The American Economic Review” 1945, t. 35, nr 4
- Hébert Robert F., Link Albert N., *Historical Perspectives on the Entrepreneur*, „Foundations and Trends* in Entrepreneurship” 2006, t. 2, nr 4
- Hébert Robert F., Link Albert N., *In Search of the Meaning of Entrepreneurship*, „Small Business Economics” 1989, nr 1
- Helpman Elhanan, *The Mystery of Economic Growth*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, England 2004
- Henrekson Magnus, Sanandaji Tino, *The Interaction of Entrepreneurship and Institutions*, „Journal of Institutional Economics” 2011, t. 7, nr 1
- Hericourt Jérôme, Maurel Mathilde, *A New Look At The Feldstein-Horioka Puzzle: A „European – Regional” Perspective*, „Brussels Economic Review” 2006, t. 49, nr 2

- Hildreth W. Bartley, Yeager Samuel J., Miller Gerald J., Rabin Jack, *Finance Managers' Propensity to Save*, „Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management” 2012, t. 24, nr 2
- Hodgson Geoffrey M., *The Revival of Veblenian Institutional Economics*, „The Journal of Economic Issues” 2007, t. 41, nr 2
- Hodgson Geoffrey M., *What Are Institutions?*, „Journal of Economic Issues” 2006, t. 90, nr 1
- Hodgson Geoffrey M., *Choice, habit and evolution*, „Journal of Evolutionary Economics” 2010, t. 20, nr 1
- Hodgson Geoffrey M., *Institutional Economics into the Twenty-First Century*, „Studi e Note di Economia” 2009, t. 14, nr 1
- Hodgson Geoffrey M., *The Approach of Institutional Economics*, „Journal of Economic Literature” 1998, t. 36, nr 1
- Hodgson Geoffrey M., *What Is the Essence of Institutional Economics?*, „Journal of Economic Issues” 2000, t. 34, nr 2
- Hoff Karla, Stiglitz Joseph E., *Modern Economic Theory and Development*, [w:] *Frontiers in Development. The Future in Perspective*, (red.) Meier Gerald M., Stiglitz Joseph E., Oxford University Press, Oxford 2000
- Hofstede Geert, Hofstede Geert Jan, *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, tłum. Małgorzata Durska, PWE, Warszawa 2007
- Holtz-Eakin Douglas, *Solow and the States: Capital Accumulation, Productivity and Economic Growth*, NBER Working Paper nr 4144, Cambridge 1992
- Hopp Stefan, *J.-B. Say's 1803 Treatise and the Coordination of Economic Activity*, Working Paper nr 47, Bamberg Economic Research Group 2004
- Horioka Charles Y., *A Survey of Household Saving Behavior in Japan*, Discussion Paper nr 684, The Institute of Social And Economic Research, Osaka University 2007
- Horioka Charles Y., Fujisaki Hideki, Watanabe Wako, Kouno Takatsugo, *Are Americans More Altruistic Than The Japanese? A U.S. – Japan Comparison Of Saving And Bequest Motives*, NBER Working Paper Series, Cambridge 2000
- Howard Michael, *Public Sector Economics for Developing Countries*, University of the West India Press, Kingston 2001
- Hübner Danuta, *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na wzrost gospodarczy w Polsce*, [w:] *Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce*, (red.) Kołodko Grzegorz W., Wyd. WSPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2004
- Hungerford Thomas L., *Saving Incentives: What May Work, What May Not*, CRS Report for Congress (33482) 2006
- Ijiri Yuji, *Segment statements and informativeness measures: Managing capital vs managing resources*, „Accounting Horizons” 1995, t. 9, nr 3
- Inglehart Ronald F., *Mapping Global Values*, „Comparative Sociology” 2006, t. 5, nr 2-3
- Inglehart Ronald F., Welzel Christian, *The WVS Cultural Map of the World, 2010*, http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/article_base_54

- Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego Polski Północno-Wschodniej*, 2001, (red.) Kopczuk Anatoliusz, Meredyk Kazimierz, Wyd. WSiFiZ, Białystok
- Introductory Handbook for Undertaking Regulatory Impact Analysis (RIA, OECD Paris)*, Paris 2008
- Iorio di Francesca, Fachin Stefano, *Savings and Investments in the OECD: a panel cointegration study with a new bootstrap test*, DSS Empirical Economics and Econometrics Working Papers Series, „Sapienza” Università di Roma, 2012, nr 2
- Iversen Jens, Jørgensen Rasmus, Malchow-Møller Nikolaj, *Defining and Measuring Entrepreneurship*, „Foundations and Trends® in Entrepreneurship” 2008, t. 4, nr 1
- Iwanek Maciej, Wilkin Jerzy, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, UW WNE, Warszawa 1997
- Jakubiak Małgorzata, *Oszczędności i inwestycje w Europie Środkowej*, „Gospodarka Narodowa” 1999, nr 11-12
- Jerzemowska Magdalena, *Zasady nadzoru korporacyjnego OECD w świetle globalnego kryzysu finansowego*, [w:] *Nadzór korporacyjny w warunkach kryzysu gospodarczego*, (red.) Urbanek Piotr, Wyd. UŁ, Łódź 2010
- Jeżak Jan, *Ład korporacyjny. Doświadczenia światowe oraz kierunki rozwoju*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2010
- Jones Charles I., *Misallocation, Economic Growth, and Input-Output Economics*, NBER Working Paper 16742, Cambridge 2011
- Jones Geoffrey, Wadhvani R. Daniel, *Schumpeter’s Plea: Rediscovering History and Relevance in the Study of Entrepreneurship*, HBS Working Papers Collection, 2006, nr 2
- Josien Laurent Stephane, *Antecedents of Entrepreneurial Orientation: A Contingency Approach*, College of Business Louisiana Tech University, ProQuest, 2008
- Jütting Johannes, Drechsler Denis, Bartsch Sebastian, Soysa de Indra, *Informal Institutions. How Social Norms Help or Hinder Development*, Development Centre Studies OECD, Paris 2007
- Jütting Johannes, *Institutions and Development: A Critical Review*, OECD Development Centre, Working Paper nr 210, Paris 2003
- Kachniewski Mirosław, *Regulacje – obiektywna konieczność, czy zbyteczne obciążenie*, [w:] *Regulacyjne aspekty polityki ekonomicznej – dostosowania polskiej gospodarki do europejskiego i globalnego rynku*, (red.) Kaźmierczak Zbigniew, Kryńska Elżbieta, Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica 2004, nr 174
- Kagan Robert A., Gunningham Neil, Thornton Dorothy, *Explaining Corporate Environmental Performance: How Does Regulation Matter?*, „Law and Society Review” 2003, t. 37, nr 1
- Karpiński Andrzej, *Przemiany strukturalne w procesie transformacji Polski 1989–2003–2025*, SGH, Warszawa 2008

- Kasper Wolfgang, Streit Manfred E., *Institutional Economics*, cz.1, Edward Elgar Publishing Company Inc., Cheltham, UK, Northampton, MA, USA, 1998
- Katona George, *Psychological economics*, Elsevier Scientific Pub. Co, New York 1975
- Kauffmann Barbara., *Microeconomic Aspects of Saving*, [w:] *World Savings. An international survey*, (red.) Heertje Arnold, Blackwell, Cambridge 1993
- Kaufmann Daniel, Kraay Aart, Mastruzzi Massimo, *Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996–2008*, World Bank Policy Research Working Paper nr 4978, 2009
- Kendrick John W., *Two Centuries of U.S. Productivity Growth*, „Southern Economic Journal” 1997, t. 64, nr 1
- Kerekes Carrie B., *Property Rights and Environmental Quality: A Cross-Country Study*, „Cato Journal” 2011, t. 31, nr 2
- Keynes John M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, BN Publishing Thousand Oaks, California US 2008
- Khalil Elias L., *Institutions, Naturalism and Evolution*, „Review of Political Economy” 1999 t. 11, nr 1
- Kielczewski Dariusz, *Prawo jako instytucja*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2010, nr 2 (46)
- Kim Sunghyun H., *The saving-investment correlation puzzle is still a puzzle*, „Journal of International Money and Finance” 2001, t. 20, nr 7
- King Robert G., Rebelo Sergio T., *Transitional Dynamics and Economic Growth in the Neoclassical Model*, „American Economic Review” 1993, t. 83, nr 4
- Kingston Christopher, Caballero Gonzalo, *Comparing Theories of Institutional Change*, „Journal of Institutional Economics” 2009, t. 5, nr 2
- Kirdina Svetlana, *Fundamental Difference in the Transformation Process between Russia and East European Countries*, „Berliner Osteuropa Info” 2001, z. 16
- Kirdina Svetlana, *Prospects of Liberalization for S&T Policies in Russia: Institutional Analysis*, „Sociology of Science and Technology” 2010, t. 1, nr 2
- Kirdina Svetlana, Sandstrom Gregory, *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
- Кирдина Светлана. Г., Кондрашова Людмила. И., *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
- Kirzner Israel M., *Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur*, „Review of Austrian Economics” 1999, t. 11, nr 1-2
- Kirzner Israel M., *Konkurencja i przedsiębiorczość*, tłum. Śledziński Krzysztof, Fijorr Publ, Warszawa 2010
- Kirzner Israel M., *The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification*, „Small Business Economics” 2009, t. 32, nr 2

- Klein Naomi, *Doktryna szoku*, tłum. Jankowska Halina, Krzyżanowski Tomasz, Makaruk Katarzyna, WWL MUZA SA, Warszawa 2008
- Klich Jacek, *Analiza i ocena ofert instytucji wspierających małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, Research Support Scheme, Praga 1999, <http://rss.archives.ceu.hu/archive/00001020/01/21.pdf>
- Klimczak Bożena, *Paradoks instytucjonalny transformacji systemowej w Polsce*, [w:] *Ekonomia. Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, (red.) Klimczak Bożena, Wyd. UE, Wrocław 2009
- Klimczak Bożena, *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Wyd. AE, Wrocław 2006
- Klimek Kaja, *Życie to kaisha. Specyficzne rozumienie japońskiej przedsiębiorczości*, [w:] *Rola przedsiębiorczości w kształtowaniu społeczeństwa informacyjnego*, (red.) Ziolo Zbigniew, Rachwał Tomasz, Seria PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ – EDUKACJA nr 5, Nowa Era, ZPGPIG, UP w Krakowie, Warszawa – Kraków 2009
- Knudsen Thorbjørn, Swedberg Richard, *Capitalist Entrepreneurship: Making Profit through the Unmaking of Economic Orders*, „Capitalism and Society” 2009, t. 4, nr 2
- Kołodko Grzegorz W., *Świat na wyciągnięcie myśli*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2010.
- Kołodko Grzegorz W., Tomkiewicz Jacek, *Wielka Transformacja*, [w:] *20 lat transformacji. Osiągnięcia, problemy, perspektywy*, (red.) Kołodko Grzegorz W., Tomkiewicz Jacek, WAiP, Warszawa 2009
- Kołodko Grzegorz W., *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2009.
- Kołodziej Sabina, *Determinanty i przejawy przedsiębiorczości polskiej młodzieży*, [w:] *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych. Przedsiębiorczość – Pieniądże – Konsumpcja*, (red.) Goszczyńska Maryla, Górnik-Durose Małgorzata, Difin, Engram, Warszawa 2010
- Kondratowicz Andrzej, Postępska Agnieszka, *Miary zaawansowania procesu transformacji i demokratyzacji. Polska na tle regionu*, [w:] *Gospodarka i demokracja w Polsce. Dojrzałość i trwałość instytucji*, (red.) Kleer Jerzy, Kondratowicz Andrzej, Wyd. Fachowe CeDeWu.pl, Olympus SW, Warszawa 2007
- Koppl Roger, Minniti Maria, *Market Processes and Entrepreneurial Studies*, [w:] *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, (red.) Acs Zoltan J., Audretsch David B., Springer, New York, Dordrecht, Heidelberg, London, 2010
- Korenik Dorota, *Oszczędzanie indywidualne w Polsce. Produkty różnych pośredników i ich atrakcyjność*, Wyd. AE, Wrocław 2003
- Kosiedowski Wojciech, *Uwarunkowania wzrostu gospodarczego państw Europy Środkowowschodniej – nowych członków Unii Europejskiej*, [w:] *Czynniki wzrostu gospodarczego*, (red.) Haffer Mirosław, Karaszewski Włodzimierz, UMK, Toruń, 2004
- Kostro Krzysztof, *Nieformalne instytucje w życiu gospodarczym*, „Studia Ekonomiczne” 2004, nr 1-2 (XL-XLI)

- Kowalski Tadeusz, *Postrzeżenie otoczenia instytucjonalnego w Polsce w latach 1997–2009*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2011, R. LXXIII, nr 1
- Koźliński Tomasz, *Porównanie wyników badań ubankowienia Polaków przeprowadzonych przez NBP w 2006 i 2009 r.*, DSP NBP, Warszawa 2009
- Kubisz Ryszard J., *Kapitał i proces produkcyjny w ujęciu Carla Mengera i Eugena von Boehm-Bawerka*, „Studia Erasmiana Wratislaviensia” 2007, nr 1
- Kubisz Ryszard J., *Prawa własności a efektywność ekonomiczna w teorii Ronalda Coase’a*, [w:] *Własność – idea, instytucja, ochrona*, (red.) Sadowski Mirosław, Szymaniec Piotr, „Studia Erasmiana Wratislaviensia” 2009, nr 3
- Kuder Dorota, *Kontrowersje wokół instytucji państwa oraz zakresu i skuteczności interwencji*, [w:] *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania gospodarki*, (red.) Bernat Tomasz, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2009
- Kultys Jan, *Istota produkcji i natura firmy*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 3
- Kurek Bartosz, *Historia badań kapitału i zysku*, [w:] *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, (red.) Dobija Mieczysław, Wyd. UE, Kraków 2010
- Kurek Bartosz, *Identyfikacja stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu i estymacja jej rozmiaru*, [w:] *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, (red.) Dobija Mieczysław, Wyd. UE, Kraków 2010
- Kwarciak Krystian, *Psychologiczne wyznaczniki skutecznego przedsiębiorcy*, [w:] *Psychologiczne wyznaczniki sukcesu w zarządzaniu*, (red.) Witkowski Stanisław A., t. 6, Wyd. UW, Wrocław 2003
- Kwaśnicki Witold, *Wolności gospodarcze – jak pozostaliśmy w tyle za większością „nowej Europy”*, Konferencja naukowa „Dlaczego inne kraje nas przeganiają? Instytucjonalne zniekształcenia polskiej gospodarki”, Warszawa, 6.12.2005 r., [http://prawo.uni.wroc.pl/~kwasnicki/todownload/Wolnosc %20gospodarcza.pdf](http://prawo.uni.wroc.pl/~kwasnicki/todownload/Wolnosc%20gospodarcza.pdf)
- Kylymnik Dmytro, Maliar Lilia, Maliar Serguei, *Rich, Poor and Growth-Miracle Nation Multiple Equilibria Revisited*, „The B.E. Journal of Macroeconomics” 2007, t. 7, nr 1
- Łaguna Mariola, *Osobowościowe uwarunkowania podejmowania działalności przedsiębiorczej*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, (red.) Strzałecki Andrzej, Academica Wyd. SWPS, Warszawa 2011
- Laibson David, *Impatience and Saving*, NBER Reporter 2005; <http://www.nber.org/reporter/fall05/laibson.html>
- Landes David S., *Why Are We So Rich and They Are So Poor?*, „American Economic Review” 1990, t. 80, nr 2
- Landström Hans, *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*, Springer, New York, Dordrecht, Heidelberg, London 2010
- Lau Lawrence J., *The Sources of Long-Term Economic Growth: Observations from the Experience of Developed and Developing Countries*, [w:] *The Mosaic of Economic Growth*, (red.) Landau Ralph, Taylor Timothy, Wright Gavin, Stanford University Press, San Francisco, California 1996

- Lazzarini Andrés, *Revisiting the Cambridge Capital Theory Controversies: A Historical and Analytical Study*, Pavia University Press, Pavia 2011
- Leitner Małgorzata, *Wolność a odpowiedzialność. Kalecki i Keynes w kontekście kryzysu 2008 roku*, [w:] *Wolność i odpowiedzialność. Wymiar ekonomiczny, społeczny i polityczny*, (red.) Osiński Joachim, KES SGH, Warszawa 2009
- Leśniak-Moczuk Krystyna, *Społeczna ocena transformacji systemowej w kontekście nierówności społecznych*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Gospodarka oparta na wiedzy*, (red.) Woźniak Michał G., Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2007
- Lewin Peter, *The Capital Idea and the Scope of Economics*, „The Review of Austrian Economics” 2005, t. 18, nr 2
- Lewis Sue, Messy Flore-Anne, *Financial Education, Savings and Investments: An Overview*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, nr 22, OECD Publishing, 2012
- Libecap Gary D., *Property Right in Economic History: Implications for Research*, „Explorations in Economic History” 1986, t. 23, nr 3
- Libecap Gary D., *Transaction Costs, Property Rights, and the Tools of the New Institutional Economics: Water Rights and Water Markets*, [w:] *New Institutional Economics*, (red.) Brousseau Eric, Glachant Jean-Michel, Cambridge Univ. Press., 2008
- Liberda Barbara, *Inwestycje zagraniczne, oszczędności wewnętrzne i polityka gospodarcza*, [w:] *Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania*, (red.) Sadowski Zdzisław, UW WNE, Warszawa 1998
- Liberda Barbara, *Oszczędności w teoriach konsumpcji i wzrostu*, „Ekonomista” 1996, nr 3
- Lim David, *Explaining Economic Growth. A New Analytical Framework*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, UK-Brookfield, US, 1996
- Lin Justin Y., *Economic Development and Structural Change*, Paper presented at the conference „Challenges and Strategies for Promoting Economic Growth” Banco de Mexico, Mexico City 2009, <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1104785060319/598886-1104852366603/599473-1223731755312/MexicoSpeech-Oct-20-2009.pdf>
- Lipsey Richard G., *Economic growth related to mutually interdependent institutions and technology*, „Journal of Institutional Economics” 2005, t. 5, nr 3
- Lissowska Maria, *Fluktuacje inwestycji w gospodarce polskiej*, „Monografie i Opracowania”, nr 419, SGH, Warszawa 1996
- Lissowska Maria, *Instytucje gospodarki rynkowej*, Wyd. C.H.Beck, Warszawa 2008
- Loayza Norman, Schmidt-Hebbel Klaus, Servén Luis, *What drives private saving across the world?*, „The Review of Economics and Statistics” 2000, t. 82, nr 2
- Lubaszyc Walentin, *Ewolucja państwa jako politycznej instytucji społecznej*, LIBER, Warszawa 2010
- Lucas Robert E., *Why Doesn't Capital Flow From Rich to Poor Countries?*, „American Economic Review” 1990, t. 80, nr 2

- Lueck Dean, Micelli Thomas J., *Property law*, [w:] *Handbook of Law and Economics*, t. 1, (red.) Polinsky A. Mitchell, Shavell Steven, Elsevier, North-Holland 2007
- Madej Zbigniew, *Oszczędności krajowe a import kapitału*, „*Ekonomista*” 2001 nr 5
- Mahoney James, Thelen Kathleen, *A Theory of Gradual Institutional Change*, [w:] *Explaining Institutional Change. Ambiguity, Agency, and Power*, (red.) Mahoney James, Thelen Kathleen, Cambridge University Press, New York 2010
- Mahoney Joseph T., *Economic Foundations of Strategy*, Foundations for Organizational Science. A Sage Publication Series, Thousand Oaks, California, London, New Delhi 2005
- Makin Anthony J., *Foreign Investment, Growth and External Adjustment*, „*Economia Internazionale*” 1998, t. 101, nr 2
- Makin Anthony J., *International Capital Mobility and External Account Determination*, St. Martin's Press, Houndsmill, Basingstoke, Hampshire 1994
- Małecki-Tepicht Stefan, *Instytucje – fundament, czy fasada?*, [w:] *Instytucje – fundament czy fasada polityki makroekonomicznej?*, WNE UW, Warszawa 2005
- Małecki-Tepicht Stefan, *Zmiany instytucjonalne*, [w:] *Transformacja systemowa w Polsce*, (red.) Żukowska Katarzyna, SGH, Warszawa 2010
- Manic Slavica, „Puzzle” of entrepreneurship: some methodological perplexities, „*Economic Themes*” 2009, t. XLVII, nr 4
- Mankiw N. Gregory, Romer David, Weil David N., *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, „*Quarterly Journal of Economics*” 1992, t. 107, nr 2
- Mantzavinos Chryostomos, *Individuals, Institutions, and Markets*, Cambridge Univ. Press, Cambridge, Massachusetts, London 2001
- Marchewka Kamilla, *Główne nurty w teorii kapitału*, „*Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*” 2000, nr 3
- Marciniak Stefan, *Innowacje i rozwój gospodarczy*, KNSiA PW, Warszawa 2000
- Markuszewski Zdzisław, Chalecka Kinga, *Wzrost gospodarczy a zasoby naturalne*, [w:] *Czynniki wzrostu gospodarczego*, (red.) Haffer Mirosław, Karaszewski Włodzimierz, UMK, Toruń, 2004
- Masłowsy Danuta i Włodzimierz, *Księga przysłów polskich*, Wyd. Antyk, Kęty 2000.
- Mastrogiacomo Mauro, Alessie Rob, *The Precautionary Saving Motive and Wealth Accumulation*, „*CPB Discussion Paper*” 2010, nr 159
- Mccaffrey Matthew, *Entrepreneurship, Economic Evolution, and the End of Capitalism: Reconsidering Schumpeter's Thesis*, „*The Quarterly Journal of Austrian Economics*” 2009, t. 12, nr 4
- McMillan John, Woodruff Christopher, *The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies*, „*Journal of Economic Perspectives*” 2002, t. 16, nr 3
- Melnik Stefan, *Liberalism, liberal policy and private property*, Introductory paper for the international conference: „Property Rights In Central and East European Countries. Developments after the Transformation Process”, 13.11.2009, Berlin; http://www.freiheit.org/files/152/ELF_Melnik_36_4S_print_K.pdf

- Mendecka Grażyna, *Twórcza przedsiębiorczość jako sposób zarządzania*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, (red.) Strzałecki Andrzej, Academica Wyd. SWPS, Warszawa 2011
- Meredyk Kazimierz, *Mechanizm ekspansji gospodarczej*, [w:] *Ekonomia ogólna*, (red.) Meredyk Kazimierz, Wyd. UwB, Białystok 2007
- Meredyk Kazimierz, *Sprawność akumulacji na obszarach aktywizowanych*, [w:] *Proces tworzenia kapitału w gospodarce peryferyjnej*, (red.) Meredyk Kazimierz, Wyd. UwB, Białystok 2004
- Meredyk Kazimierz, *Środki działalności gospodarczej – kapitał*, [w:] *Ekonomia ogólna*, (red.) Meredyk Kazimierz, UwB, Białystok 2007.
- Mesjasz Czesław, *Ład (nadzór) korporacyjny. Geneza, definicje i podstawowe problemy*, [w:] *Ład korporacyjny*, (red.) Dobija Dorota, Koładkiewicz Izabela, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011
- Miao Qing, Liu Ling, *A Psychological model of entrepreneurial decision making*, „Social Behavior and Personality” 2010, t. 38, nr 3
- Miłaszewicz Danuta, *Jakość instytucji a wzrost gospodarczy*, [w] *Problemy teorii i polityki makroekonomicznej*, Studia i Prace WNEiZ nr 19, US, Szczecin 2011
- Miłaszewicz Danuta, Lozano Platonoff Alberto, Sysko-Romańczuk Sylwia, *Wzrost gospodarczy a potencjał inwestycyjny przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2002, nr 10
- Milczarek Dominika, *Instytucje a wzrost gospodarczy w świetle badań empirycznych*, [w:] *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, Brzozowski Michał, Gierałtowski Paweł, Milczarek Dominka, Siwińska-Gorzelał Joanna, WNE UW, Warszawa 2006
- Millar Carla C. J. M., Choi Chong-Ju, Cheng Philip Y. K., *Co-Evolution: Law and Institutions in International Ethics Research*, „Journal of Business Ethics” 2009, t. 87, nr 4
- Mises von Ludwig, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, tłum. Falkowski Witold, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007
- Mises von Ludwig, *Wolność i własność*, Fundacja Ludwiga von Misesa, IBE, 2009, tłum. Wojewódzka Katarzyna, http://mises.pl/pliki/upload/Mises_Wolnosc_i_wlasnosc.pdf
- Mishan Edward J., *Spór o wzrost gospodarczy*, tłum. Wolińska Zofia, PIW, Warszawa 1986
- Miszewski Maciej, *Spoleczna gospodarka rynkowa jako koncepcja polityki gospodarczej dla krajów transformacji*, [w:] *Rola mechanizmu rynkowego w procesie transformacji gospodarczej. Wybrane aspekty*, (red.) Miszewski Maciej, Wyd. AE, Katowice 2008
- Misztal Piotr, *The Feldstein-Horioka Hypothesis in Countries with Varied Levels of Economic Development*, „Contemporary Economics” 2011, t. 5, nr 2
- Młodzianowska Dorota, *Specyfika przemian instytucjonalnych w okresie transformacji i jej wpływ na funkcjonowanie mechanizmu rynkowego w Polsce*,

- [w:] *Rola mechanizmu rynkowego w procesie transformacji gospodarczej. Wybrane aspekty*, (red.) Miszewski Maciej, Wyd. AE, Katowice 2008
- Mokyr Joel, *Institutions and the beginnings of economic growth in Eighteenth-century Britain*, [w:] *Institutional and Social Dynamics of Growth and Distribution*, (red.) Salvadori Neri, Edward Elgar, Cheltenham UK, Northampton MA USA, 2009
- Mole John, *W tyglu Europy. Wzorce i bariery kulturowe w przedsiębiorstwach*, tłum. Ronikier Michał, Ronikier Tomasz, Prószyński i S-ka, Warszawa 2000
- Molochy Boris, *Essay on International Financial Crisis and Endogenous Growth Theory*, „International Journal of Economic Sciences and Applied Research” 2009, t. 2, nr 1
- Morawski Witold, *Konfiguracje globalne. Struktury, agencje, instytucje*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2010
- Morriss Andrew P., *The Economics of Property Rights*, „The Freeman” 2007, t. 5, nr 2
- Mukherjee Sampat, *Modern Economic Theory*, New Age International (P) Ltd, Publisher, Delhi 2002
- Nassif Vania M. J. Ghobril Alexandre N., de Silva Newton S., *Understanding the Entrepreneurial Process: a Dynamic Approach*, „Brazilian Administration Review” 2010, t. 7, nr 2
- Nawojczyk Maria, *Przedsiębiorczość. O trudnościach w aplikacji teorii*, NOMOS, Kraków 2009
- Nee Victor, Swedberg Richard, *Economic Sociology and New Institutional Economics*, [w:] *Handbook of New Institutional Economics*, (red.) Ménard Claude, Shirley Mary M., Springer, Dordrecht 2005
- Nelson Richard R., *Bringing into evolutionary growth theory*, „Journal of Evolutionary Economics” 2002, t. 12, nr 1-2
- Nelson Richard R., *The Sources of Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge, London 1996
- Nelson Richard R., *What enables rapid economic progress: What are the needed institutions?*, „Research Policy” 2008, t. 37, nr 1
- Nitzan Jonathan, Bichler Shimshon, *Capital as Power. A Study of Order and Creorder*, Routledge, Abingdon, New York 2009
- North Douglass C., *The Role of Institutions in Economic Development*, UNECE Discussion Paper Series nr 2, 2003
- North Douglass C., *Economic Performance Trough Time*, „The American Economic Review” 1997, t. 84, nr 3
- North Douglass C., *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 1991, t. 5, nr 1
- North Douglass C., *Institutions, Ideology, and Economic Performance*, „Cato Journal” 1992, t. 11, nr 3
- North Douglass C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge Univ. Press New York 2009

- North Douglass C., *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, WIDER Annual Lectures 1, Helsinki 1997
- North Douglass C., *Understanding the Process of Economic Change, Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Economic Growth*, Washington 24.06.2003
- Nowak Alojzy Z., Ryc Kazimierz, *Oszczędności w okresie transformacji*, „Studia Europejskie” 2002, nr 2
- Nyström Kristina, *The Institutions of Economic Freedom and Entrepreneurship: Evidence from Panel Data*, „Public Choice” 2008, t. 136, nr 3-4
- O’Driscoll Jr. Gerald P., Hoskins Lee, *Property Rights. The Key to Economic Development*, Policy Analysis, nr 482, Cato Institute, Washington 2003
- O’Sullivan Mary, *The Political Economy of Comparative Corporate Governance*, „Review of International Political Economy” 2003, t. 10, nr 1
- Obstfeld Maurice, Taylor Alan M., *The Great Depression As A Watershed. International Capital Mobility Over The Long Run*, NBER, Working Paper nr 5960, Cambridge 1997
- Ogus Anthony, *W(h)ither the Economic Theory of Regulation? What Economic Theory of Regulation?*, [w:] *The Politics of Regulation: Institutions and Regulatory Reforms for the Age of Governance*, (red.) Jordana Jacint, Levi-Faur David, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2004
- Olszewska Grażyna, *Stopy oszczędności wewnętrznych a wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowej na przykładzie Polski, Czech, Słowacji oraz Węgier*, [w:] *Wybrane problemy funkcjonowania Unii Gospodarczej i Walutowej*, (red.) Bilski Janusz, Feder-Sempach Ewa, Wyd. UŁ, Łódź 2010
- Opper Sonja, *New Institutional Economics and Its Application on Transition and Developing Economies*, [w:] *New Institutional Economics. A Guidebook*, (red.) Brousseau Éric, Glachant Jean-Michel, Cambridge University Press 2008
- Orłowski Witold M., *W pogoni za straconym czasem. Wzrost gospodarczy w Europie Środkowo-Wschodniej 1950–2030*, PWE, Warszawa 2010
- Ostrom Elinor, Hess Charlotte, *Private and Common Property Rights*, „Library”, Paper 24, 2007; <http://surface.syr.edu/sul/24>
- Ostrom Elinor, *How Types of Goods and Property Rights Jointly Affect Collective Action*, „Journal of Theoretical Politics” 2003, t. 15, nr 3
- Ostrom Elinor, *Institutions and the environments*, „Economic Affairs” 2008, t. 28, nr 3
- Oulton Nicholas, O’Mahony Mary, *Productivity and Growth. A Study of British Industry 1954–1986*, The National Institute Of Economic And Research Occasional Papers XLVI, Cambridge University Press, Cambridge 1994
- Page Scott E., *Path Dependence*, „Quarterly Journal of Political Science” 2006, t. 1, nr 1
- Parker Simon C., *The Economics of Entrepreneurship*, Cambridge University Press, New York 2009
- Parto Saeed, *Economic Activity and Institutions: Taking Stock*, „Journal of Economic Issues” 2005, t. 39, nr 1

- Paul Bénédique, *Reclaiming Institutions as a Form of Capital*, MPRA Paper nr 39017, 2009
- Pejovich Svetozar, *The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems*, Kluwer AP, Dordrecht, Boston, London 1990
- Perozek Maria G., Reinsdorf Marshall B., *Alternative Measures of Personal Saving*, „Survey of Current Business” 2002, t. 82, nr 4
- Piasecki Bogdan, Rogut Anna, Smallbone David, *Mocne i słabe strony małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w 1995 roku oraz rekomendacje dla polityki*, USAID GEMINI-PEDS Project, Łódź 1997
- Pierson Paul, *Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics*, „American Political Science Review” 2000, t. 94, nr 2
- Pincet Sandra, *The Long Term Growth Prospects of the World Economy: Horizon 2050*, CEPII, 16.10.2006; <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2006/wp06-16.pdf>
- Platje Joost, *Bodźce i koszty transakcyjne a zmiany instytucjonalne oraz stan polskiej gospodarki w latach 1970–2000*, tłum. Paradowska Monika, Wyd. UO, Opole 2007
- Platteau Jean-Philippe, *Institutions, Social Norms, and Economic Development*, Harwood Academic Publ., USA 2000
- Podrecca Elena, Carmeci Gaetano, *Fixed Investment and Economic Growth: New Result on Causality*, „Applied Economics” 2001, t. 33, nr 2
- Poirot Jr Clifford S., *Whither the NIE*, „Journal of Economic Issues” 2002, t. 36, nr 2
- Poncet Sondra, *The Long Term Growth Prospects of the World Economy: Horizon 2050*, Working Papers, CEPII Research Center Nr 2006 – 16
- Praag C. Mirjam van, *Some Classic Views On Entrepreneurship*, „De Economist” 1999, t. 147, nr 3
- Prendergast Renee, *Accumulation of knowledge and accumulation of capital in early ‘theories’ of growth and development*, „Cambridge Journal of Economics” 2010, t. 34, nr 3
- Prescott Edward C., *Needed: A Theory of Total Factor Productivity*, Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department, Staff Report nr 242, Minneapolis 1997
- Próchniak Mariusz, *Czynniki wzrostu gospodarczego – przegląd wyników badań empirycznych*, [w:] *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?*, (red.) Rapacki Ryszard, PWE, Warszawa 2009
- Raiser Martin, *Informal Institutions, Social Capital, and Economic Transition: Reflections on a Neglected Dimension*, [w:] *Transition and Institutions. The Experience of Gradual and Late Reformers*, (red.) Cornia Giovanni A., Popov Vladimir M., Oxford Univ. Press, Oxford 2001
- Rao Bhanoji V. V., Thangevelu Shandee Mugaan, *Do Poor Countries Tend to Grow Faster than Rich Countries*, „Applied Economics Letters” 2000, t. 7, nr 10
- Rapacki Ryszard, *Możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego w Polsce*, „Ekonomista” 2002, nr 4

- Ratajczak Marek, *Czy wszyscy jesteśmy lub będziemy instytucjonalistami?*, [w:] *Ekonomia. Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*, (red.) Klimczak Bożena, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 74, Wrocław 2009
- Ratajczak Marek, *Instytucjonalizm – wzbogacenie czy alternatywa ekonomii głównego nurtu*, [w:] *Ład instytucjonalny w gospodarce*, (red.) Polzakiewicz Barbara, Boehlke Jerzy, t. 1, Seria Ekonomia i Prawo, Wyd. UMK, Toruń 2005
- Rato de Rodrigo, *Building Better Institutions*, „Cato Journal” 2006, t. 26, nr 2
- Regulatory Policies in OECD Countries. From Interventionism to Regulatory Governance*, OECD Reviews of Regulatory Reform, OECD, Paris 2002
- Riker William H., Ordeshook Peter C., *An Introduction to Positive Political Theory*, Prentice Hall, Englewood Cliffs (NJ) 1973
- Rima Ingrid H., *Development of Economic Analysis*, Routledge, Abingdon, New York 2009
- Rodrik Dani, *Second-Best Institutions*, NBER Working Paper 14050, 2008
- Rodrik Dani, *Getting Institutions Right*, CESifo DICE Report, 2004, nr 2
- Rodrik Dani, *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
- Rodrik Dani, *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, tłum. Szymański Sebastian, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa 2011
- Rosa de Donato, Malyshev Nick, *Regulatory Institutions. A Blueprint for the Russian Federation*, OECD Working Papers on Public Governance, nr 10, OECD Publishing 2008
- Rószkiewicz Małgorzata, *Oszczędzanie. Postawy i zachowania polskich gospodarstw domowych wobec oszczędzania*, Aureus, Kraków 2008
- Rudolf Stanisław, *Nowa ekonomia instytucjonalna lekarstwem na kryzys*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, (red.) Rudolf Stanisław, Wyd. WSEiP, Kielce 2012
- Rudolf Stanisław, *Nowa ekonomia instytucjonalna*, „Przedsiębiorstwo Przyszłości” 2010, nr 1 (2)
- Rudolf Stanisław, *Opportunism in the Activities of Workers' Organizations and Institutions*, „Prace Naukowe UW we Wrocławiu. Ekonomia (Economics)” 2011, nr 3 (15)
- Ruggles Richard, *Distinguished Lecture on Economics in Government. Accounting for Saving and Capital Formation in the United States, 1947–1991*, „Journal of Economics Perspectives” 1993, t. 7, nr 2
- Russel Robert D., *Cultural Influence on Entrepreneurship: Implications for the Emergence of New Ventures in Latin America*, „Journal of Transnational Management” 2004, t. 19, nr 1
- Rytlewska Grażyna, Kłopočka Aneta, *Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 1

- Rzońca Andrzej, *Paradoks paradoksu zapobiegliwości*, „Bank i Kredyt” 2007, nr 3
- Sadowski Adam, *Własność a użytkowanie gruntów rolnych*, Wyd. UwB, Białystok 2009
- Sagan Adam, Plichta Grażyna, *Podejście środków-celów w ocenie regionalnego zróżnicowania wartości dla klienta w obszarze usług okołosprzedawczych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 608, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu nr 15, Szczecin 2010
- Saleh Jahangir, *Property Rights Institutions and Investment*, World Bank Policy Research Working Paper 3311, 2004
- Salerno Joseph T., *The Entrepreneur: Real and Imagined*, „Quarterly Journal of Austrian Economics” 2008, t. 11, nr 3
- Sato Yuri, *Overview of The Seven Years' Experiment: What Changed and What Matters?*, „The Developing Economies” 2005, t. 43, nr 1
- Sautet Frederic E., *The Role of Institutions in Entrepreneurship: Implications for Development Policy*, Mercatus Policy Series, Policy Premier, nr 1, 2005
- Schick Allen, *OECD 50th Anniversary – Leveraged Governance: Avoiding Fracture and Getting Results*, [w:] *Government at a Glance 2011*, OECD, Paris 2011
- Schmidt-Hebbel Klaus, Servén Luis, *Saving across the World. Puzzles and Policies*, World Bank Discussion Paper nr 354, The World Bank, Washington 1997
- Schmidt-Hebbel Klaus, Servén Luis, *World Saving: Trends and Theories*, „Estudios de Economía” 1998, t. 25, nr 2
- Schmidt-Hebbel Klaus, Servén Luis, *Saving across the World. Puzzles and Policies*, World Bank Discussion Paper nr 354, The World Bank, Washington 1997
- Schmidtz David, *Property and Justice*, „Social Philosophy and Policy” 2010, t. 27, nr 1
- Schreiner Mark i in., *Asset Accumulation in Low-Resource Households: Evidence from Individual Development Accounts*, Paper for the Federal Reserve System's Second Community Affairs Research Conference „Changing Financial Markets and Community Development” Center for Social Development, George Warren Brown School of Social Work, Washington University in St. Louis, 30 August 2001
- Schultz Theodore W., *Investment in human capital*, „American Economic Review” 1961, t. 51, nr 1
- Schumpeter Joseph A., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, tłum. Rusiński Michał, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1995
- Schumpeter Joseph A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, tłum. Grzywicka Joanna, PWN, Warszawa 1960
- Schunk Daniel, *What Determines Household Saving Behavior? An Examination of Saving Motives and Saving Decisions*, „Jahrbücher f. Nationalökonomie und Statistik” 2009, Bd. 229/4
- Searle John R., *What is an institution?*, „Journal of Institutional Economics” 2005, t. 1, nr 1
- Sephri Ardeshir, Moshri Saeed, Doudongee M., *The Foreign Exchange Constraints to Economic Adjustment: The Case of Iran*, „International Review of Applied Economics” 2000, t. 14, nr 2

- Shane Scott, Venkateraman Srinivasan, *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*, „Academy of Management Review” 2000, t. 25, nr 1
- Shavell Steven, *Economic Analysis of Property Law*, NBER Working Paper 9695, 2003
- Sherraden Margaret S., Mcbridge Amanda M., Beverly Sondra G., *Striving to save: creating policies for financial security of low-income families*, University of Michigan Press, Ann Arbor MI 2010
- Shipside Steve, Karol Marks. *Kapitał. Współczesne interpretacje klasycznej ekonomii*, tłum. Waław Sadkowski, Wyd. Studio Emka, Warszawa 2012
- Shkaratan Ovsey, Yastrebov Gordey, *Divergence of Transformation Processes in Post-Communist Societies: Civilization Context*, Paper for the 9th European Sociological Association (ESA) Conference Lisbon 2-5th September 2009; http://economics.hse.ru/data/2010/02/12/1232512324/ESA9_Shkaratan_Yastrebov.pdf
- Shleifer Andrei, Vishny Robert W., *A Survey of Corporate Governance*, „Journal of Finance” 1997, t. 52, nr 2
- Skinner Jonnathan, *Are You Sure You're Saving Enough for Retirement?*, „Journal of Economic Perspectives” 2007, t. 21, nr 3
- Słomka-Gołębiowska Agnieszka, *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, (red.) Rudolf Stanisław, Wyd. WSEiP, Kielce 2009
- Smith Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, A Penn State Electronic Classics Series Publication, The Pennsylvania State University 2005; <http://www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/adam-smith/Wealth-Nations.pdf>
- Sobel Russel S., Coyne Christopher J., *Cointegrating Institutions: The Time-Series Properties of Country Institutional Measures*, Working Paper 10-14, Department of Economic West Wirginia University 2010
- Soto de Hernando, *Tajemnica kapitału. Dlaczego kapitalizm triumfuje na Zachodzie a zawodzi gdzie indziej*, tłum. Czarnik Szymon, Fijorr Publ., Chicago – Warszawa 2002
- Soto de Hernando, *The Austrian School: Market Order and Entrepreneurial Creativity*, Edward Elgar, Cheltenham, UK Northampton, MA, USA 2008
- Soto de Jesus H., *Sprawiedliwość a efektywność*, tłum. Śledziński Krzysztof, Fijorr Publishing, Warszawa 2010
- Soysa de Indra, Jütting Johannes, *Informal Institutions and Development: How They Matter and What Them Change*, [w:] Jütting Johannes, Drechsler Denis, Bartsch Sebastian, Soysa de Indra, *Informal Institutions. How Social Norms Help or Hinder Development*, Development Centre Studies OECD, Paris 2007
- Spychalski Gedymin B., *Główne kierunki współczesnej myśli ekonomicznej*, Wyd. WSEiI, Łódź 2006
- Spychalski Gedymin B., *Zarys historii myśli ekonomicznej*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, Łódź 2001

- Stachowiak Zenon, *Mart yca bezpieczeństwa ekonomicznego jako przykład zastosowania instytucjonalnej kategorii matrycy*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, (red.) Rudolf Stanisław, Wyd. WSEiP, Kielce 2012
- Staniek Zbigniew, *Ekonomia instytucjonalna a ekonomia głównego nurtu*, [w:] *Nauki ekonomiczne w świetle nowych wyzwań gospodarczych*, (red.) Bartkowiak Ryszard, Ostaszewski Janusz, SGH, Warszawa 2010
- Staniek Zbigniew, *Równowaga instytucjonalna i jej wymiary*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, (red.) Rudolf Stanisław, Wyd. WSEiP, Kielce 2012
- Staniek Zbigniew, *System instytucjonalny a wzrost i rozwój gospodarczy*, [w:] *Szkice z dynamiki i stabilizacji gospodarki*, (red.) Pacho Wojciech, SGH, Warszawa 2009
- Staniek Zbigniew, *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego*, [w:] *Szkice ze współczesnej ekonomii*, (red.) Pacho Wojciech, SGH, Warszawa 2005
- Stankiewicz Waław, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Warszawa 2012; http://www.pwsbia.edu.pl/pdf_files/Waław_Stankiewicz_Ekonomika_Instytucjonalna_III.pdf
- Stevenson Howard H., Jarillo J. Carlos, *A Paradigm Of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management*, „Strategic Management Journal” 1990, Index, t. 11, nr 4
- Sulejewicz Aleksander, *Czynniki instytucjonalne w badaniach wzrostu gospodarczego krajów transformacji*, [w:] *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?*, (red.) Rapacki Ryszard, PWE, Warszawa 2009
- Sulejewicz Aleksander, Graca-Gelert Patrycja, *Kształtowanie się poziomu kosztów transakcyjnych w Polsce w latach 1996–2003*, [w:] *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?*, (red.) Rapacki Ryszard, PWE, Warszawa 2009
- Surdej Aleksander, *Determinanty regulacji administracyjnoprawnych w oddziaływaniu państwa na gospodarkę*, Wyd. AE, Kraków 2006
- Surdej Aleksander, *Dwadzieścia lat później: doktrynalne i implementacyjne źródła porażek w polskiej transformacji gospodarczej*, [w:] *Rzeczpospolita 1898–2009: Zwykłe państwo Polaków?*, (red.) Kloczkowski Jacek, OMP, Kraków 2009
- Surdej Aleksander, *Gospodarcza rola państwa: tendencje ery gospodarki otwartej*, „Euro-Limes” 2004, nr 1 (4)
- Surdej Aleksander, *Kontrolowanie Lewiatana: delegowanie władzy i kontrola proceduralna w organizacjach narodowych i ponadnarodowych*, „Euro-Limes” 2002, nr 1 (1)
- Surdej Aleksander, *Metoda analizy kosztów i korzyści: imperatyw efektywności w politykach publicznych*, [w:] *Środowisko i warsztat ewaluacji*, (red.) Haber Agnieszka, Szałaj Maciej, PARP, Warszawa 2008
- Swaleheen us Mushfiq, *Corruption and saving in a panel of countries*, „Journal of Macroeconomics” 2008, t. 30, nr 3

- Szarecki Artur, *Przedsiębiorczość jako forma kultury*, „Problemy Zarządzania” 2008, nr 2
- Szpringer Włodzimierz, *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna. Ujęcie instytucjonalne*, Poltext, Warszawa 2010
- Słuski Sławomir, *Psychotransgresjonizm – od teorii do praktyki*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, (red.) Strzałecki Andrzej, Academica Wyd. SWPS, Warszawa 2011
- Tarchalski Kazimierz, *Podatkowa i regulacyjna rola państwa w alokacji zasobów a dobrobyt*, Wyd. KUL, Lublin 2006
- Taylor Lance, *Sustainable Development: An Introduction*, „World Development” 1996, t. 24, nr 2
- Teece David D., *Managing Intellectual Capital. Organizational, Strategic, and Policy Dimensions*, Oxford Univ. Press., Oxford 2000
- Thaler Richard H., Benartzi Shlomo, *Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*, „Journal of Political Economy” 2004, t. 112, nr 1
- Thaler Richard H., *Irving Fisher: Modern Behavioral Economist*, „The American Economic Review” 1997, t. 87, nr 2
- Thaler Richard H., *Od Homo Oeconomicus do Homo Sapiens*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 7-8
- Thaler Richard H., *Psychology and Saving Policies*, „American Economic Review” 1994, t. 84, nr 2
- Thorton Mark, *Cantillon and the Invisible Hand*, „The Quarterly Journal of Austrian Economics” 2009, t. 12, nr 2
- Tkacz Anatolij, *Zmiany instytucjonalne w gospodarce: Doświadczenia ukraińskie i polskie*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Gospodarka oparta na wiedzy*, (red.) Woźniak Michał G., z. 10, KTEiSM UR, Rzeszów 2007
- Tokarski Tomasz, *Postęp techniczny a wzrost gospodarczy w modelach Solowa i Lucasa*, „Ekonomista” 1998, nr 2-3
- Uhlaner Lorraine, Thurik Roy, *Post-materialism influencing total entrepreneurial activity across nations*, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max Planck Institute of Economics, Jena, 2005, nr 20
- Veblen Thorstein, *The Theory of the Leisure Class*, A Penn State Electronic Classics Series Publication 2003; www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/veblen/theory-leisure-class.pdf
- Voigt Stefan, *How (Not) to Measure Institutions*, Working Paper Series SSRN 2009
- Wagener Hans-Jürgen, *Why Europe? On comparative long-term growth*, „The European Journal of Comparative Economics”, 2009, t. 6, nr 2
- Wang Shaoguang, *Defective institutions and their consequences: lesson from China, 1980–1993*, „Communist and Post-Communist Studies” 2002, t. 35, nr 2

- Williamson Claudia, R., *Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performances*, „Public Choice” 2009, t. 139, nr 3-4
- Williamson Oliver E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, tłum. Kropiewnicki Jerzy, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1998
- Williamson Oliver E., *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, t. 38, nr 3
- Winiecki Jan, *Formalne i nieformalne reguły postępowania w warunkach postkomunistycznej transformacji*, [w:] *Gospodarka w okresie przemian*, (red.) Adamowicz Elżbieta, SGH, Warszawa 1999
- Winiecki Jan, *Transformacja postkomunistyczna. Studium przypadku zmian instytucjonalnych*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2012
- Witkowski Stanisław A., *Psychologiczne predyktory przedsiębiorczości*, [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość. Teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, (red.) Strzałecki Andrzej, Academica Wyd. SWPS, Warszawa 2011
- Wnorowski Henryk J., *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej*, Wyd. UwB, Białystok 2011
- Wójcik Ewa, *Polskie gospodarstwa domowe na rynku oszczędności*, „Bank i Kredyt” 2007 nr 7
- Wójcik Ewa, *Zjawisko oszczędzania indywidualnego w Polsce*, [w:] *Oszczędzanie i inwestowanie w teorii i praktyce*, (red.) Harasim Janina, NBP, PTE, Katowice 2010
- Wojtyna Andrzej, *O badaniach nad „głębszymi” przyczynami wzrostu gospodarczego*, [w:] *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?*, (red.) Rapacki Ryszard, PWE, Warszawa 2009
- Wolff Edward N., *Capital Formation and Productivity Convergence Over the Long Term*, „American Economic Review” 1991, t. 81, nr 3
- Wolozin Harold, *The individual in economic analysis: toward psychology of economic behavior*, „Journal of Socio-Economics” 2002, t. 31, nr 1
- Woźniak Michał G., *Gospodarka Polski 1990–2011. Transformacja. Modernizacja. Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, t. 1, *Transformacja*, WN PWN, Warszawa 2011
- Woźniak Michał G., *Instytucjonalne uwarunkowania wzrostu gospodarczego i sprawiedliwych nierówności społecznych*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania instytucjonalne*, (red.) Woźniak Michał G., KTEiSM, UR, Rzeszów 2005
- Woźniak Michał G., *Spójność społeczno-ekonomiczna a wzrost gospodarczy. Wnioski dla Polski z doświadczeń Unii Europejskiej*, [w:] *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego. Polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy*, (red.) Bednarczyk Jan L., Bukowski Sławomir I., Przybylska-Kapuścińska Wiesława, Wyd. Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2008
- Yap Josef T., *Macroeconomic Impact of a Tariff Reduction: A Three-Gap Analysis with Model Simulations*, „Journal of Philippine Development” 1997, t. XXIV, nr 1

- Yasutomi Ayumu, Horioka Charles Y., *Adam Smith's Answer to the Feldstein-Horioka Paradox: The Invisible Hand Revisited*, Discussion Paper No 778, The Institute of Social and Economic Research Osaka University, Osaka 2010
- Yeager Timothy J., *Institutions, Transition Economies and Economic Development*, Westview Press, Boulder Colorado, Oxford 1999
- Ząbkowicz Anna, *Instytucje we współczesnej ekonomii*, [w:] *Instytucje – fundament czy fasada polityki makroekonomicznej?*, WNE UW, Warszawa 2005
- Ząbkowicz Anna, *Instytucje i wzrost gospodarki w Chile. Neoliberalizm i sztuka kompromisu*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2001
- Zagóra-Jonszta Urszula, *Własność w ujęciu wybranych kierunków myśli ekonomicznej*, [w:] *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, cz.1, (red.) Polzakiewicz Barbara, Boehlke Jerzy, Wyd. UMK, Toruń 2007
- Zenka Agnieszka, *Wpływ państwa na równowagę systemu instytucjonalnego*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, (red.) Rudolf Stanisław, Wyd. WSEiP, Kielce 2009
- Zhao Changwen, Du Jiang, *Capital Formation and Economic Growth in Western China*, „The Chinese Economy” 2009, t. 42, nr 6
- Zhuang Juzhong, *Some Conceptual Issues of Corporate Governance*, ADB, EDRC Briefing Notes, nr 13 1999; http://www.adb.org/Documents/EDRC/Briefing_Notes/BN013.pdf
- Zysk Wojciech, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, (red.) Wydymus Stanisław, Bombińska Elżbieta, Pera Bożena, Wyd. Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2012
- Żyżyński Jerzy, *Globalizacja: przekleństwo czy konieczność*, Working Paper 2003.08, Wyd. Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2003

Źródła statystyczne, bazy danych i pozostałe

- Bednarek Maciej, *Oszczędności Polaków rosną. W bankach mamy prawie 500 mld*; Finanse. Wyborcza.biz, 12.07.2012, http://wyborcza.biz/finanse/1,10_5684_12113202,Oszczednosci_Polakow_rosna__W_bankach_mamy_prawie.html
- Białowolski Piotr, Kotowska Irena E., *Aktywność gospodarstw domowych na rynku finansowym*, [w:] Białowolski Piotr i in., *Warunki życia gospodarstw domowych. Diagnoza Społeczna 2011 Warunki i Jakość Życia Polaków – Raport*, „Contemporary Economics” 2011, t. 5, nr 3, wydanie specjalne
- Białowolski Piotr, Kotowska Irena E., *Obecność gospodarstw domowych na rynku finansowym*, [w:] *Rynek pracy i wykluczenie społeczne w kontekście percepcji Polaków – Diagnoza społeczna 2011*, (red.) Kotowska Irena E., CRZL, Warszawa 2012
- Bosma Niels, Wennekens Sander, Amorós José Ernesto, *Global Entrepreneurship Monitor 2011, Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees across the Globe*, GEM 2012, <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2200>

- Commercial Laws of Poland*, EBRD 2010; <http://www.ebrd.com/downloads/sector/legal/poland.pdf>
- Consumers' views on switching service providers. Analytical Report*, Flash Eurobarometer 243 – The Gallup Organization, European Commission, 2009
- Czapiński Józef, *Jakość życia Polaków w czasie zmiany społecznej 1991–1997. Raport końcowy z realizacji projektu badawczego: związek między obiektywnymi i subiektywnymi wskaźnikami jakości życia w okresie transformacji systemowej*, Instytut Studiów Społecznych Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1998
- Dochody i warunki życia ludności Polski (Raport z badania EU-SILC 2006 r.)*, GUS, Warszawa 2008
- Dochody i warunki życia ludności Polski (Raport z badania EU-SILC 2009 r.)*, GUS, Warszawa 2011
- Doing Business Methodology 2013*, <http://www.doingbusiness.org/methodology>
- Doing Business 2013, Database*: <http://www.doingbusiness.org/data>
- Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, IBRD, WB, Washington 2013
- Diagnoza społeczna 2000. Warunki i jakość życia Polaków oraz ich doświadczenia z reformami systemowymi po 10 latach transformacji*, (red.) Czapiński Janusz, Panek Tomasz, Rada Monitoringu Społecznego, Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP 2000
- Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, (red.) Czapiński Janusz, Panek Tomasz, Rada Monitoringu Społecznego, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa 2009
- Dobre praktyki spółek notowanych na GPW*, Załącznik do uchwały nr 12/1170/2007 Rady Giełdy z dnia 4 lipca 2007 r., <http://www.corp-gov.gpw.pl/assets/library/polish/dobrepraktyki2007.pdf>
- Dobre praktyki spółek notowanych na GPW*, Załącznik do uchwały nr 17/1249/2010 Rady Giełdy z dnia 19 maja 2010 r., <http://www.corp-gov.gpw.pl/assets/library/polish/publikacje/dpsn2010.pdf>
- EBRD, Sector data set: Corporate Governance*; <http://www.ebrd.com/pages/sector/legal/what/CorpGovernance.shtml>
- Economic Freedom of the World. 2010 Annual Report*, The Fraser Institute 2010
- Economic Freedom of the World. 2011 Annual Report*, The Fraser Institute 2011
- Economic Freedom of the World. 2012 Annual Report*, The Fraser Institute 2012
- Economic Freedom of the World, Dataset 2012*, Fraser Institute; <http://www.freetheworld.com/release.html>
- Edukacja dla pracy. Raport o Rozwoju Społecznym Polska 2007*, UNDP, Warszawa 2007
- Emerytura po polsku. Czyli: jak sprawić, żeby Polacy oszczędzanie na emeryturę przestali odkładać na później*, Raport On Board PR – ECCO Network 2010, http://www.onboard.pl/data/file/pdf/Raport%20sektorowy_Emerytura_po_polsku.pdf
- Entrepreneurship in the EU and beyond. A survey in the EU, EFTA countries, Croatia*,

- Turkey, the US, Japan, South Korea and China. Analytical Report, Flash Eurobarometer 283, The Gallup Organization, 2010
- Eurostat Statistics Database*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
- Feliksiak Michał, *Postawy wobec transformacji ustrojowej i jej skutków, Komunikat z badań CBOS*, Warszawa 2010
- Friedman Milton, wywiad *Commanding Heights* 1.10.2000 Public Broadcasting Service, fragment *On Freedom and Free Markets*; http://www.pbs.org/wgbh/commandingheights/shared/mini-text/int_miltonfriedman.html
- The Global Competitiveness Report 2009–2010*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2009
- The Global Competitiveness Report 2012–2013*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland 2012
- Global Entrepreneurship Monitor*, 2012; baza danych: <http://www.gemconsortium.org/key-indicators>
- Global Entrepreneurship Monitor. Polska 2012*, PARP, UE w Katowicach, Warszawa 2012
- Governance Matters 2009, Research at the World Bank*, The Development Research Group; http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/WBI_GovInd.pdf
- Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development, Commission on Growth and Development*, IBRD, WB, Washington 2008
- Index of Economic Freedom 2011*, Heritage Foundation, Dow Jones & Company, Inc. 2011
- Index of Economic Freedom 2013*, Heritage Foundation; <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>
- Index of Economic Freedom of the World 2010*, Fraser Institute, baza danych: EFW10, WB2010; <http://www.freetheworld.com/index.html>
- Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju w lutym 2013 r.*, GUS, Warszawa 2013
- International Financial Statistics Yearbook 1995*, IMF, Washington 1995
- International Property Rights Index 2007–2012*: <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/>
- International Property Rights Index 2012*, Property Rights Alliance, Washington 2012
- Kaufmann Daniel, Kraay Aart, Mastruzzi Massimo, *The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues*, World Bank Policy Research Working Paper nr 5430, 2010
- Maison Dominika, *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego, Raport dla NBP*, Warszawa 2010; http://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/postawy_polakow_wobec_obrotu_bezgotowkowego_raport.pdf
- National Account at Glance OECD*, OECD, Paris 2009
- National Culture Dimensions*, The Hofstede Centre, <http://geert-hofstede.com/countries.html>

- OECD Bazy elektroniczne: *National Accounts at a Glance*; 2011; *Economics: Key Tables*, OECD 2011; *OECD Employment and Labour Market Statistic 2011*; *OECD Economic Outlook 89 database*, *OECD Economic Outlook 91 database*; *OECD Economic Outlook 92 database*
- OECD Economic Outlook 2007*, t. 82 (2), OECD Parris 2007
- OECD Economic Outlook, 2010*, t. 88 (2), OECD, Paris 2010
- OECD Economic Outlook, 2011*, t. 89 (1), OECD, Paris 2011
- OECD Economic Outlook 2012*, t. 91 (1), OECD, Paris 2012
- OECD Economic Outlook 2012*, t. 92 (2), OECD, Paris 2012
- OECD Economic Surveys, 2010, Poland*, OECD Paris 2010
- OECD Economies at a Glance. Structural Indicators*, 1996, OECD, Paris 1996
- OECD Factbook 2010. Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD Paris 2010
- OECD Factbook 2011–2012. Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD Paris 2011
- OECD Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance*, OECD Paris 2008
- OECD Historical Statistics 1970–2000*, OECD Paris 2001
- Quarterly National Accounts*, OECD, Paris 2012, nr 2
- Perspectives on Global Development 2010: Shifting Wealth*, OECD, Paris 2010
- Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, KPRM, Warszawa 2009
- Polska: reforma, dostosowanie i wzrost. Raport główny, Raport Banku Światowego*, Interpress, Warszawa 1988
- Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów UE za 2011 r.*, DSP, NBP, Warszawa 2012
- Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2009–2011
- Postawy Polaków wobec oszczędzania. Raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy*, TNS Pentor, Warszawa 2011
- Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 1995–1999*, GUS, Warszawa 2001
- Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2000–2006*, GUS, Warszawa 2008
- Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2007–2010*, GUS, Warszawa 2012
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2011
- Rocznik Demograficzny 2012*, GUS, Warszawa 2012
- Roczniki Statystyczne RP*, GUS z lat 1960–2012

- Samozatrudnienie. Analiza wyników badań*, PARP, Warszawa 2004
- Strzeszewski Michał, *Polacy o prowadzeniu biznesu. Komunikat z badań CBOS*, Warszawa 2010
- Środki trwałe w gospodarce narodowej w 2005 roku*, GUS, Warszawa 2006
- Środki trwałe w gospodarce narodowej w 2010 roku*, GUS, Warszawa 2011
- Środki trwałe w gospodarce narodowej w 2011 roku*, GUS, Warszawa 2012
- Transition Indicators*; <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/macro.shtml>
- Transition Report 2009. Transition in crisis?*, EBRD, London 2009
- Transition Report 2010. Recovery and Reform*, EBRD, London 2010
- Warunki życia gospodarstw domowych. Diagnoza Społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków – Raport*, (red.) Białowolski Piotr i in., „Contemporary Economics” 2011, t. 5, nr 3, wydanie specjalne
- Williamson John, *Konsensus Waszyngtoński po 20 latach. Spowiedź liberała*, wywiad z Johnem Williamsonem przeprowadzony przez Adama Leszczyńskiego „Gazeta Wyborcza” 10.05.2010; http://wyborcza.pl/1,76842,7855340,Konsensus_waszyngtonski_po_20_la-tach_Spowiedz_liberala.html?as=1&startsz=x
- World DataBank (Beta)*: <http://databank.worldbank.org/Data/Home.aspx>
- World Development Indicators, World DataBank*; <http://data.worldbank.org/indicator>
- World Economic Outlook Database*, IMF 2013; <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx>
- World Investment Report 1998. Trends and Determinants*, UN, New York, Geneva 1998
- World Investment Report 2010. Investing in a Low Carbon Economy*, UN, New York, Geneva 2010
- World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*, UN, New York, Geneva 2012
- World Tables 1994*, World Bank, The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London
- World Values Survey (baza)*: <http://www.wvsevsdb.com/wvs/WVSAalyzeStudy.jsp>
- World Values Survey*, <http://www.worldvaluessurvey.org/>
- Worldwide Governance Indicators (WGI) 2013*; <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>
- W trosce o pracę. Raport o Rozwoju Społecznym Polska 2004*, CASE, UNDP, Warszawa 2004
- Zasady nadzoru korporacyjnego OECD*, OECD, MSP, Paris, Warszawa 2004
- ZIELONA KSIĘGA. Unijne ramy ładu korporacyjnego*, Komisja Europejska, Bruksela 2011; http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/modern/com_2011-164_pl.pdf

Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2003 r., GUS, Warszawa 2004

Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w 2004 r., GUS, Warszawa 2005

Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2007 r., GUS, Warszawa 2008

Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2008 r., GUS, Warszawa 2009

Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2011 r., GUS, Warszawa 2012

WYKAZ SKRÓTÓW

BIZ	– bezpośrednie inwestycje zagraniczne
EBOiR	– Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju
EFW	– <i>Economic Freedom of the World Index</i> (Indeks Wolności Gospodarczej Świata)
EUR	– euro
GEM	– <i>Global Entrepreneurship Monitor</i> (Globalny Monitor Przedsiębiorczości)
GPW	– Giełda Papierów Wartościowych
IEF	– <i>Index of Economic Freedom</i> (Indeks Wolności Gospodarczej)
IPR	– <i>Intellectual Property Rights</i> (prawa własności intelektualnej)
IPRI	– <i>International Property Right Index</i> (Międzynarodowy Indeks Praw Własności)
LCH	– <i>Life-Cycle Hypothesis</i> (hipoteza cyklu życia)
LP	– <i>Legal and Political Environment</i> (otoczenie prawne i polityczne)
MFW	– Międzynarodowy Fundusz Walutowy
NIE	– <i>New Institutional Economy</i> (nowa ekonomia instytucjonalna)
OECD	– <i>Organization for Economic Cooperation and Development</i> (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju)
OSR	– Ocena Skutków Regulacji
PKB	– produkt krajowy brutto
PLN	– złoty
PPP	– <i>Purchasing Power Parity</i> (parytet siły nabywczej)
PPR	– <i>Physical Property Rights</i> (materialne prawa własności)
RIA	– <i>Regulatory Impact Analysis</i> (Analiza Wpływu Regulacji)
RWPG	– Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej
TEA	– <i>Total Early Stage Entrepreneurial Activity</i> (całkowita przedsiębiorczość we wczesnym stadium)
TFP	– <i>Total Factor Productivity</i> (całkowita produktywność czynnikowa)
UE	– Unia Europejska
USD	– dolar
WGI	– <i>Worldwide Governance Indicators</i> (Ogólnoświatowe Wskaźniki Jakości Rządzenia)

INDEKS OSOBOWY

A

Acemoglu, D. 89, 146, 147, 373
Acs, Z. J. 249, 276
Adkisson, R. V. 117
Akerlof, G. A. 44, 98, 182
Alesina, A. 375
Alessie, R. 235
Alfaro, L. 153, 438
Aligica, P. D. 351
Al-Kaber, M. 194
Allen, D. W. 151
Alston, L. J. 324
Amable, B. 143
Amorós, J. E. 297
Anderson, A. R. 276, 277
Anderson, T. L. 329, 330
Antonowska-Bartosiewicz, I. 72
Anwer, M. 79
Aoki, M. 104, 107, 108, 122
Ardagna, S. 375
Arestis, P. 79
Argimón, I. 69
Arnold, I. 272
Arrow, K. J. 179
Arthur, S. J. 251
Asso, P. F. 99
Attanasio, O. P. 46
Audretsch, D. B. 249
Aydin, D. G. 244
Ayres, R. U. 44

B

Bacławski, K. 300
Baetjer, H. 25, 34
Bakier, B. 86
Balcerowicz, L. 39, 88, 89
Ball, R. 398
Bal-Woźniak, T. 137, 274
Bałtowski, M. 388

Bańbuła, P. 174
Bańko, M. 99
Bardhan, P. 164
Barro, R. J. 435
Bartkowiak, R. 239, 364
Bartsch, S. 141, 305
Basili, M. 250
Batstone, Ch. 238
Baudeau, N. 243, 264
Baudrillard, J. 185
Baumol, W. J. 273, 319
Bautista, C. C. 183
Becker, G. S. 35, 98, 380
Bednarczyk, J. L. 58, 90
Bednarek, M. 226, 227
Beenstock, M. 373
Beksiak, J. 389
Belton, W. 191
Benartzi, S. 182, 203
Bende-Nabende, A. 437
Bentham, J. 264
Berdell, J. F. 239
Berger, P. L. 28
Berglof, E. 138, 139
Berk, G. 104, 163
Bernheim, B. D. 194, 202
Berthélemy, J.-C. 436
Bertocco, G. 172
Besley, T. 325, 331, 351
Bethell, T. 328
Beverly, S. G. 44, 173, 177, 181, 190, 192, 194, 195
Białowolski, P. 225, 231
Bichler, S. 28, 29, 31
Biefang-Frisancho, M. I. 79
Bilski, J. 209
Binks, M. 252
Bird, A. 256
Blaug, M. 30, 40, 171, 172, 240, 241, 247
Bliss, C. 25

- Bloch, H. 164
 Blomström, M. 435
 Bloom, D. E. 178
 Bodie, Z. 179
 Bodmer, F. 304, 309
 Boehlke, J. 95, 101, 103, 115, 130, 161,
 267, 316, 319
 Boettke, P. J. 310, 351
 Böhm-Bawerk (Boehm-Bawerk)
 von, E. 27, 30, 32, 33, 264
 Bombińska, E. 74
 Booth, T. 179
 Borensztein, E. 74, 436
 Borner, S. 304, 309
 Bosma, N. 297
 Bougheas, S. 436
 Boulding, K. E. 439
 Bourdieu, R. F. 35
 Bó, E. D. 374
 Brette, O. 186
 Brousseau, É. 323, 351
 Brouwer, M. T. 245
 Browning, M. 176, 177
 Brownlow, G. 238
 Brumer, R. 177
 Brzozowski, M. 140
 Buchholz, R. A. 255
 Bucholc, M. 162
 Budzyńska, I. 30
 Bukała, M. 28
 Bukowski, S. I. 58, 90
 Burggraaf, W. 272
 Burt, R. S. 35
 Butler, E. 248, 253
- C**
- Calbay, A. 313, 314, 320, 325
 Cannan, E. 28
 Canning, D. 178
 Canova, L. 200, 205
 Cantillon, R. 239, 240, 242, 243, 257, 264
 Carlson, B. 326
 Carmeci, G. 78
 Carree, M. A. 254, 263
 Carroll, Ch. D. 213
 Carver, T. N. 33
 Cassel, G. K. 32, 326
 Casson, M. C. 113, 251, 252
 Chalecka, K. 88
 Chanda, A. 438
 Cheng, P. Y. K. 313
 Chmielak, A. 114, 160, 380
 Chmielewski, P. 115, 116, 263, 267
 Chmielnicki, P. 331
 Choe, J. I. 438
 Choi, Ch.-J. 313
 Chui, A. C. W. 146
 Chu, K. 136
 Cierniak-Szostak, E. 288
 Clark, J. B. 31, 32, 33, 242, 264
 Coase, R. H. 129, 264, 314, 375
 Cobb, C. W. 91
 Coglianesi, C. 365
 Cohen, A. J. 25, 34, 42
 Cole, A. 264
 Coleman, A. 177
 Coleman, J. S. 34, 35, 98
 Collins, O. F. 251
 Coyne, Ch. J. 308, 309, 310
 Cramer, R. 181
 Cudowska-Sojko, A. 186
 Czapiński, J. 221, 224
 Czarnik, Sz. 24
 Czubek, H. 75
- D**
- Davenport, J. 264
 Dawson, J. W. 397, 398
 Dean, A. (Alison) 27, 35
 Dean, A. (Andrew) 66
 Deardorff, A. V. 23
 Della Giusta, M. 113
 Demetriades, P. O. 436
 Demsetz, H. 302, 314
 Démurger, S. 436, 437
 Dequech, D. 127
 Desai, S. 276
 Djankov, S. 164
 Dobija, D. 410
 Dobija, M. 25, 28, 35, 36, 37, 50

Dobroczyński, M. 75
 Dołęgowski, T. 167, 346
 Domański, S. R. 34
 Domar, E. D. 47
 Doudongee, M. 83
 Douglas, P. H. 91
 Drechsler, D. 141, 305
 Droege, S. 161, 162
 Drucker, P. F. 252
 Duesenberry, J. S. 176
 Du, J. 48
 Duraj, J. 255
 Durand, M. 66
 Durham, J. B. 438
 Durska, M. 134
 Dutt, A. K. 436
 Dymczyk, S. 162
 Dzun, A. 186

E

Easterly, W. 81
 Edgeworth, F. 264
 Edwards, S. 153
 Egorow, G. 373
 Elias, V. J. 92
 Engel, E. M. 207
 Epstein, G. A. 47
 Estrin, S. 275
 Esfahani, H. S. 438
 Etounga-Manguelle D. 189
 Etzioni, A. 98

F

Fachin, S. 49
 Fairbanks, M. 162
 Fallon, J. 66
 Fałkowski, W. 248
 Feder-Sempach, E. 209
 Fedorowicz, M. 135, 136, 306, 331, 370,
 371
 Feldstein, M. 48, 49, 65, 66, 183
 Feser, E. 317
 Fiedor, B. 311, 350, 360
 Fiedorczuk, M. 417
 Figaszewska, H. 30

Fiori, S. 164
 Fiorito, L. 99
 Fischer, S. 92
 Fisher, I. 31, 32, 177, 204
 Fleetwood, S. 101, 158
 Flejterski, S. 398
 Floren, R. 272
 Ford, J. 437
 Formaini, R. L. 242, 244
 Franklin, B. 188
 Frantz, R. S. 247, 250
 Franzini, S. 415
 Frey, B. S. 176
 Friedman, M. 43, 178, 329, 330
 Friedman, R. 330
 Fujisaki, H. 178
 Fukuyama, F. 110, 165, 303, 310, 370

G

Gabryszak, R. 272
 Galbraith, J. K. 440
 Gale, W. G. 207
 Galvan, D. 104, 163
 Gancarczyk, M. 105, 149
 Gardocka, A. 99
 Gaweł, T. 101, 103
 Ghatak, M. 325, 351
 Ghobril, A. N. 260
 Gierałtowski, P. 140
 Gintis, H. M. 47
 Giovanni, A. C. 124
 Glachant, J.-M. 323, 351
 Glapiński, A. 244, 261, 264, 268
 Glikman, P. 57
 Glinka, B. 250
 Gołębiowski, G. 336
 Gomes, F. A. R. 203, 204
 Gomułka, S. 72, 90
 Goodman, N. 102
 Gordon, D. M. 47, 218
 Gorges, M. J. 96, 97
 Goszczyńska, M. 186, 193, 223, 227, 230,
 237, 260
 Górnik-Durose, M. 260
 Graca-Gelert, P. 148

- Graczyk, A. 44, 183
 Graham, B. 178
 Granovetter, M. 98
 Grant, R. W. 266
 Gregorio de, J. 74, 436
 Greif, A. 440
 Grimmond, D. 179
 Grondona, M. 190
 Grossman, G. M. 45, 208
 Gruber, N. 198
 Gruszczynska-Brozbar, E. 32
 Gruszecki, T. 241, 268
 Gruszevska, E. 83, 115, 122, 126, 128,
 152, 158, 160
 Grzywicka, J. 245
 Guariglia, A. 188
 Gudkova, S. 250
 Gunningham, N. 372
 Guzek, M. 368, 369
 Gwartney, J. D. 145, 153, 310
- ## H
- Haber, A. 373
 Haffer, M. 75, 88
 Hagemann, H. 48
 Hagemeyer, H. 30
 Haines, F. 371
 Hales, M. 112
 Hall, R. E. 154
 Harasim, J. 206
 Harbi el, S. 276, 277
 Harcourt, G. C. 25, 34, 42
 Hardt, Ł. 147, 149
 Harrison, L. E. 162
 Harrod, R. F. 47, 48
 Hawley, F. B. 264
 Hayek, F. A. 157, 164
 Healey, T. J. 365
 Hébert, R. F. 238, 243, 264
 Heertje, A. 217
 Helpman, E. 24, 41, 45, 50, 208
 Henrekson, M. 254
 Hericourt, J. 49
 Hess, Ch. 315
 Hetcher, M. 98
 Hicks, J. R. 32, 33, 42
 Hildreth, W. B. 196
 Hisrich, R. D. 251
 Hjorth, D. 238
 Hodgson, G. M. 43, 95, 96, 98, 99, 101,
 105, 112, 114, 267, 271, 439
 Hoeller, P. 66
 Hoff, K. 24
 Hofstede, G. 134, 442, 443
 Hofstede, G. J. 134, 442, 443
 Holcombe, R. G. 145, 153, 310
 Holtz-Eakin, D. 41
 Hooks, B. 351
 Hopp, S. 40
 Horioka, Ch. Y. 48, 49, 65, 178, 183, 216
 Hoskins, L. 315
 Houdayer, P. 36
 Howard, M. 184
 Hübner, D. 78
 Huggins, L. F. 330
 Hume, D. 29
 Hungerford, T. L. 235
 Huntington, S. P. 162
- ## I
- Ijiri, Y. 33
 Inglehart, R. F. 135, 290, 291, 292, 297,
 298, 299
 Iorio di, F. 49
 Iversen, J. 239, 242, 247
 Iwanek, M. 117, 136
- ## J
- Jakubiak, M. 48
 Jankowska, H. 384
 Jaremczuk, K. 258
 Jarillo, J. C. 251
 Jerzemowska, M. 411
 Jevons, W. S. 27, 32, 33
 Jeżak, J. 409
 Johnson, N. B. 161, 162
 Johnson, S. 146, 147
 Jones, Ch. I. 91, 154
 Jones, G. 244, 245
 Jordana, J. 368

Jørgensen, R. 239, 242, 247
 Josien, L. S. 243
 Jütting, J. 129, 139, 141, 144, 305

K

Kachniewski, M. 366
 Kagan, R. A. 372
 Kahn, H. 216
 Kaldor, N. 440
 Kalemlı-Ozcan, S. 153, 438
 Kambhampati, U. S. 113
 Karaszewski, W. 75, 88
 Karpiński, A. 377, 387, 388
 Kasper, W. 149
 Katona, G. A. 186, 193
 Kauffmann, B. 217
 Kaufmann, D. 398
 Kaźmierczak, Z. 366
 Keating, E. K. 365
 Kendrick, J. W. 37, 79
 Kerekes, C. B. 350
 Keynes, J. M. 43, 80, 173, 174, 175, 176,
 217, 264, 367, 368
 Khalil, E. L. 106, 112
 Kiełczewski, D. 305, 312
 Kim, S. H. 48
 King, R. G. 47, 435
 Kirdina, S. 130, 131, 132, 134
 Кирдина, С. Г. 132
 Kirzner, I. 242, 243, 246, 248, 249, 250,
 251, 252, 257, 264
 Kleer, J. 115, 456
 Klein, N. 384
 Klich, J. 279
 Klimczak, B. 10, 22, 380, 383, 384
 Klimczak, M. 101, 103
 Klimek, K. 216
 Kłoczowski, J. 334
 Kłopotcka, A. 224, 229
 Knight, F. H. 31, 242, 243, 245, 246, 247,
 252, 264
 Knudsen, T. 246
 Kobler, M. 304, 309
 Kochanowicz, J. 162
 Koczerga, M. 300

Kołodkiewicz, I. 410
 Kołodko, G. W. 23, 78, 114, 139, 384
 Kołodziej, S. 260
 Кондрашова, Л. И. 132
 Kondratowicz, A. 115, 456
 Korczuk, A. 94
 Korpl, R. 249
 Korycińska, D. 44, 99, 122, 186
 Korenik, D. 199
 Korosteleva, J. 275
 Kosiedowski, W. 75
 Kostro, K. 100
 Kotowska, I. E. 225, 231
 Kouno, T. 178
 Kowalski, T. 385
 Kozliński, T. 220
 Kraay, A. 398
 Kretschmer, M. 27, 35
 Kropiewnicki, J. 106
 Królak, S. 185
 Kryńska, E. 366
 Krzyżanowski, T. 384
 Kubiela, S. 30
 Kubisz, R. J. 30, 314
 Kuder, D. 307
 Kultys, J. 118
 Kunst, J. 272
 Kurek, B. 28, 29, 50, 51
 Kwan, A. C. C. 436
 Kwarciak, K. 251
 Kwaśnicki, W. 307
 Kwiatkowski, S. 36
 Kwok, Ch. C. Y. 146
 Klymnuk, D. 23

L

Lachowska, D. 190
 Laibson, D. 203
 Lal, D. 440
 Landau, R. 89
 Landes, D. S. 23, 92
 Landström, H. 247, 254
 Lau, L. J. 89
 Lawson, R. A. 145, 153, 310
 Lazzarini, A. 31

- Lee, J. W. 74, 436
 Leeson, P. T. 309
 Leitner, M. 368
 Leszczyński, A. 376
 Leśniak-Moczuk, K. 363
 Levi-Faur, D. 368
 Lewin, P. 25, 34, 39
 Lewis, S. 198
 Levine, R. 435
 Libecap, G. D. 314, 323
 Liberda, B. 70, 207
 Lim, D. 47
 Lin, J. Y. 50
 Link, A. N. 238, 243, 264
 Lipsey, R. G. 101, 435
 Lissowska, M. 53, 153, 160, 161, 328, 362
 Litan, R. E. 319
 Liu, L. 256
 Lloyd, E. E. 146
 Loayza, N. 187
 Lozano Platonoff, A. 58
 Lubaszyc, W. 305
 Lucas, R. E. 49, 50
 Lueck, D. 313, 316
 Lusardi, A. 176, 177
- Ł**
- Łaguna, M. 262
- M**
- Madden, G. 436
 Madej, Z. 69
 Madsen, G. 437
 Mahoney, J. 163
 Mahoney, J. T. 315
 Maison, D. 222
 Makaruk, K. 384
 Makin, A. J. 65, 66
 Malchow-Møller, N. 239, 242, 247
 Maliar, L. 23
 Maliar, S. 23
 Malyshev, N. 363, 372, 379
 Małecki, W. 72
 Małecki-Tepicht, S. 164, 385
 Mamuneas, T. P. 436
 Mandes, S. 162
 Manganelli Rattazzi, A. M. 200, 205
 Mangoldt von, H. K. 264
 Manic, S. 260
 Mankiw, N. G. 41, 173
 Mantzavinos, Ch. 120
 Marchewka, K. 42
 Marciniak, S. 37
 Marks, K. 27, 31, 32, 244
 Markuszewski, Z. 88
 Marody, M. 162
 Marshall, A. 33, 241, 242, 257, 264
 Masłow, A. 195
 Masłowsky, D. i W. 188
 Mastrogiacomo, M. 235
 Mastruzzi, M. 398
 Maurel, M. 49
 Maveyraud-Tricoire, S. 183
 Mcbridge, A. M. 173, 177
 Mccaffrey, M. 244
 McClelland, D. C. 251
 McLiesh, C. 164
 McMillan, J. 123
 Meier, G. M. 24
 Melnik, S. 329
 Ménard, C. 101
 Mencinger, J. 438
 Mendecka, G. 265
 Menger, C. 30, 32, 242, 264
 Meredyk, K. 22, 46, 90, 94, 208
 Mesjasz, Cz. 410, 411, 412
 Messy, F. 198
 Miao, Q. 256
 Micelli, T. J. 313, 316, 321
 Michael, L. M. 365
 Mickiewicz, T. 275
 Milczarek, D. 140, 150, 157
 Mill, J. S. 27, 30, 200, 201, 242, 264
 Millar, C. C. J. M. 313
 Miller, G. J. 196
 Miłaszewicz, D. 22, 58, 91, 93
 Minniti, M. 249
 Mises von, L. 242, 243, 247, 248, 252,
 264, 265
 Mishan, E. J. 88
 Miszewski, M. 384, 387, 388

Misztal, P. 48, 49, 65
 Mitsuhashi, H. 256
 Młodzianowska, D. 384
 Modigliani, F. 43, 177
 Mokyř, J. 40
 Mole, J. 112, 113
 Molochoy, B. 46
 Moore, D. G. 251
 Morawski, W. 184
 Morriss, A. P. 328
 Moshri, S. 83
 Mueller, B. 324
 Mukherjee, S. 173
 Myrdal, G. 440

N

Nair-Reichert, U. 437
 Nam, Y. 181
 Nassif, V. M. J. 260
 Nawojczyk, M. 241
 Nee, V. 101
 Nelson, R. R. 38, 52, 89, 99, 100, 152
 Nicoletti, G. 375
 Nitzan, J. 28, 29, 31
 Nooteboom, B. 103
 North, D. C. 87, 99, 101, 103, 106, 109,
 120, 130, 148, 159, 160, 266, 302,
 303, 324
 Nowak, A. Z. 188
 Nygus, E. K. 202
 Nyström, K. 270

O

Obstfeld, M. 69
 O'Driscoll, G. P. 315
 Ogus, A. 368, 372
 Olivi, P. J. 28
 Olszewska, G. 209
 O'Mahony, M. 39
 Omura, G. S. 252
 Opper, S. 351
 Ordeshook, P. C. 364
 Orłowski, W. M. 52, 54, 55, 56, 71, 385,
 388

Osiński, J. 368
 Ostaszewski, J. 336, 364
 Ostrom, E. 123, 315, 317, 318
 O'Sullivan, M. 415
 Oulton, N. 39

P

Pacho, W. 187
 Page, S. E. 134
 Panek, T. 221, 224
 Papiernik-Wojdera, M. 255
 Paradowska, M. 161
 Parker, S. C. 273
 Parto, S. 100, 151
 Paul, B. 34
 Pejovich, S. 314, 315
 Penkala, M. 384
 Pera, B. 74
 Perozek, M. G. 46
 Petty, W. 34
 Piasecki, B. 279
 Pierson, P. 96
 Pigou, A. C. 31, 33, 264
 Platje, J. 161, 308, 320, 384
 Platteau, J.-P. 94, 111
 Plichta, G. 191
 Podrecca, E. 78
 Poirot, C. S. 96
 Polinsky, A. M. 313
 Polszakiewicz, B. 95, 101, 103, 115, 316
 Poncet, S. 215
 Popov, M. V. 124
 Poskrobko, B. 160
 Postępska, A. 456
 Poterba, J. M. 46
 Praag, van, C. M. 239, 241, 249, 257
 Prendergast, R. 30
 Prescott, E. C. 45, 208
 Prokopiuk, J. 190
 Próchniak, M. 438
 Przybylska-Kapuścińska, W. 58, 90

Q

Quesnay, F. 26, 29, 264

R

Rabin, J. 196
 Rachwał, T. 216
 Raiser, M. 124
 Ramalho, R. 164
 Ramírez, M. T. 438
 Ramsey, F. P. 177
 Rao, B. V. V. 23
 Rapacki, R. 12, 45, 148
 Ratajczak, M. 10, 95
 Rato de, R. 362
 Rau, K.H. 33
 Rebelo, S. T. 47
 Reinsdorf, M. B. 46
 Rhee, B.-K. 213
 Rhee, Ch. 213
 Ricardo, D. 27, 172, 240
 Riker, W. H. 364
 Rima, I. H. 171
 Robinson, J. 146, 147
 Rodbertus, K. 33
 Rodrik, D. 16, 17, 88, 93, 98, 115, 116,
 150, 152, 154, 166, 325, 329, 361,
 362, 363, 366, 375, 376, 377, 378
 Rogut, A. 279
 Roldán, J. M. 69
 Romer, D. 41, 173
 Ronikier, M. 112
 Ronikier, T. 112
 Rosa de, D. 363, 372, 379
 Rosenthal, S. B. 255
 Rossi, M. 188
 Rószkiewicz, M. 178, 179, 193, 197, 202,
 234, 235
 Rudolf, S. 91, 114, 116, 148
 Ruggles, R. 217
 Rusiński, M. 152
 Russel, R. D. 275
 Ryć, K. 188
 Rytlewska, G. 224, 229
 Rzońca, A. 39, 88, 89, 170

S

Sachs, J. 384
 Sadkowski, W. 31
 Sadowski, A. 323
 Sadowski, M. 311
 Sadowski, Z. 70
 Sagan, A. 191
 Saint-Simon de, C. H. 264
 Sala-í-Martin, X. 435
 Saleh, J. 323
 Salvadori, N. 40
 Sampath, P. K. 79
 Sanandaji, T. 254
 Sandstrom, G. 131, 134
 Sato, Y. 165
 Sautet, F. E. 159
 Savage, S. J. 436
 Say, J. B. 40, 43, 171, 241, 242, 257, 264
 Schiantarelli, F. 375
 Schick, A. 381
 Schmidt-Hebbel, K. 40, 173, 187, 198
 Schmitz, D. 316
 Schmoller von, G. 103, 264
 Schramm, C. J. 319
 Schreiner, M. 188
 Schultz, T. W. 35, 242, 243, 264
 Schumpeter, J. A. 31, 32, 152, 238, 242,
 243, 244, 245, 249, 251, 252, 255,
 264, 268, 269
 Schunk, D. 203
 Searle, J. R. 98, 158
 Sephri, A. 83
 Servén, L. 40, 173, 187, 198
 Serwański, J. 110
 Shackle, G. 242, 243, 250, 264
 Shane, S. 251
 Shavell, S. 313, 317
 Sherraden, M. 44, 181, 190, 192, 194,
 195
 Sherraden, M. S. 173, 177
 Shioji, E. 437
 Shipside, S. 31

- Shirley, M. M. 101
 Shkaratan, O. 132
 Shleifer, A. 409
 Siegel, S. 201
 Silva de, N. S. 260
 Simbierowicz, Z. 28
 Siwińska-Gorzelał, J. 140
 Skinner, J. 226
 Slater, J. 437
 Słomka-Gołębiowska, A. 91
 Smallbone, D. 279
 Smith, A. 23, 26, 29, 32, 34, 35, 39, 92,
 99, 171, 183, 208, 240, 242, 264
 Smith, V. L. 440
 Sobel, R. S. 308
 Solow, R. 40, 41, 48, 173
 Sombart 264
 Sonin, K. 373
 Soto de, H. 24, 276, 320, 321, 322, 324,
 325, 326, 327, 343, 352, 424
 Soto de, J. H. 256, 273, 274
 Soysa de, I. 141, 305
 Spychalski, G. B. 268, 313
 Stachowiak, Z. 131
 Staniek, Z. 165, 187, 321, 364
 Stankiewicz, W. 119, 120, 130
 Stevenson, H. H. 251
 Steyaert, Ch. 238
 Stigler, G. J. 373
 Stiglitz, J. E. 24
 Streit, M. E. 149
 Stroomborgen, A. 179
 Strotz, R. H. 193
 Strzałecki, A. 260
 Strzeszewski, M. 288, 289, 293
 Stutzer, A. 176
 Sulejewicz, A. 148, 441
 Surdej, A. 334, 364, 366, 368, 372, 373
 Swaleheen, M. 186
 Swedberg, R. 101, 246
 Sysko-Romańczuk, S. 58
 Szałaj, M. 373
 Szambelańczyk, J. 398
 Szarecki, A. 262
 Шейнин, Э. Я. 132
 Szpringer, W. 96, 98, 316, 369, 380
 Sztompka, P. 102
 Szymaniec, P. 311
 Szymański, S. 17
- Ś**
- Śląski, S. 269
 Śledziński, K. 249, 274
- T**
- Tang, S. H. K. 164
 Tarchalski, K. 317, 374
 Taylor, A. M. 69
 Taylor, E. 32, 33
 Taylor, L. 80, 81
 Taylor, T. 89
 Teece, D. J. 153
 Thaler, R. H. 182, 194, 203, 204
 Thangavelu, S. M. 23
 Thelen, K. 163
 Thornton, D. 372
 Thorton, M. 239, 240
 Thünen von, J. H. 242, 243, 264
 Thurik, A. R. 254, 263, 271, 275
 Tidd, J. 112
 Tkacz, A. 121
 Tokarski, T. 41
 Tomkiewicz, J. 456
 Treussard, J. 179
 Turgot, A. R. J. 26, 242, 264
 Turner, J. H. 102
 Tyszka, T. 177
- U**
- Uccello, C. E. 207
 Uhlaner, L. 275
 Urbanek, P. 411
 Uwaifo Oyelere, R. 191

V

- Vale, P. 252
 Veblen, T. 95, 99, 102, 156, 158, 184, 185,
 253, 267, 268, 439
 Venkateraman, S. 251
 Vico, G. 99
 Vishny, R. W. 409
 Voigt, S. 100, 110
 Volosovych, V. 153

W

- Wadhvani, R. D. 244, 245
 Wagener, H.-J. 307
 Walker, A. 264
 Walker, F. 264
 Walras, L. 34, 242, 264
 Wandowski, H. 190
 Wang, S. 109, 147
 Warneryd, E.-K. 193
 Watanabe, W. 178
 Wärneryd, K.-E. 177, 186, 187, 193, 195,
 196, 200, 201, 204
 Wätzold, F. 101
 Weber, M. 190, 191, 240, 242, 245, 264,
 274, 306
 Webley, P. 200, 202, 205
 Weil, D. N. 41, 173
 Weinhold, D. 437
 Weitzel, U. 276
 Welfe, A. 87
 Welfe, W. 83, 84
 Welzel, Ch. 135, 290, 291, 292, 297, 298,
 299
 Wennekers, S. 272, 297
 West III, P. G. 238
 White, H. C. 98
 Wiatrak, A. P. 258
 Wieser von, F. 264
 Wildowicz, A. 201
 Wilkin, J. 117, 118, 136, 364, 386
 Willen, P. 179
 Williams Shanks, T. R. 181
 Williamson, C. R. 155, 156
 Williamson, J. 376, 377

- Williamson, O. E. 98, 106, 111, 113, 125,
 126, 127, 128, 129, 147, 159
 Winiecki, J. 165, 276, 294, 353
 Witkowski, S. A. 251, 260, 261, 270, 445
 Wnorowski, H. J. 403, 404, 427
 Wojewódzka, K. 248
 Wojtyna, A. 12, 87, 89, 97, 98
 Wolff, E. N. 38
 Wolińska, Z. 88
 Wolozin, H. 184
 Woodruff, Ch. 123
 Woźniak, M. G. 57, 58, 63, 74, 121, 138,
 288, 310
 Wójcik, E. 222, 226
 Wright, G. 89
 Wu, Y. 436
 Wydymus, S. 74

Y

- Yap, J. T. 81
 Yastrebov, G. 132
 Yasutomi, A. 183
 Yeager, S. J. 196
 Yeager, T. J. 151

Z

- Zagóra-Jonszta, U. 316
 Zappia, C. 250
 Ząbkowicz, A. 114, 148
 Zbierowski, P. 299
 Zejań, M. 435
 Zellizer, V. 98
 Zenka, A. 125, 132
 Zhan, M. 181
 Zhang, J. 436, 437
 Zhao, Ch. 48
 Zhuang, J. 410
 Ziolo, Z. 216
 Zysk, W. 74

Ż

- Żukrowska, K. 385
 Żyżyński, J. 376

INSTITUTIONS VS. THE PROCESS OF CAPITAL FORMATION IN POLAND

SUMMARY

Since the early nineties, the Polish economy has undergone radical institutional changes, which included reconstruction of the institutional system to one that was to make foundations for the market participants and the entire economy. However, it was not a simple change that could be planned within all sectors. At the beginning of the transformation process, it was necessary to choose the path that would be the most effective. It was necessary to create the key institutions that would form the basis of the institutional system.

The aim of this analysis is to show how the institutional environment formed during the system transformation in Poland, and how informal institutions evolve during a long period of time. This paper also looks at the impact of changes in the statutory institutions.

The institutional system plays an active role in bolstering and thereby improving the economy. It provides a framework for economic activities of individuals and groups, and affects all areas of social interaction. It forms the end result of individuals' efforts to organize the environment and to increase predictability of individual activity. As a result of this process, an order is produced, which enables an efficient movement within the space of social relations, – organizing the chaos of information, and consequently, achieving higher economic returns. This system shapes the relationships between individuals and the economic environment, and forms the basis for economic decisions.

This paper defines the institutional determinants of capital formation in Poland. This issue is important because the slow rate of development and size of capital resources are the key problems affecting the Polish

economy. On average, the capital expenditure per employee is 2.5 times higher in OECD countries compared to Poland, while in the United States it is more than three times, and in Japan, almost four times higher. If we assume that the excess of capital expansion rate per worker in Poland (as compared to other countries), – is the same as in the first decade of the twenty-first century, the distance to OECD countries could be reduced within 24 years. Another problem is the shortage of domestic savings. Size of funds saved from domestic sources that are not used for daily expenditure, is too small to provide the Polish economy with the adequate level of capital. As a -result of the relationships between the level of investment and savings, there is a capital gap. If there was an increase in the propensity to invest, highly desirable in the view of the need for modernization of Polish economy, savings deficit would be even greater and would provide even stronger barrier to investment growth.

The main hypothesis in this paper states that **among many factors contributing to the continued underinvestment of the Polish economy, followed by the formation and accumulation of the capital gap, the low efficiency of the institutional system is the main issue.** On one hand, there is the failure of the subsystems created by the state within the formal institutions, while on the other hand, there are visible signs of poor quality in informal institutions, unmatched to the statutory rules. Both subsystems of the institutional system generate stimuli that are too weak to impact on the economic activity of entities, including the creation of capital. The current shape of the institutional system in Poland does not seem to be fully sustainable or efficient from the point of view of the desired economic outcomes. All these factors indicate that the rate of material capital formation was insufficient and implied a deepening and strengthening of the gap in economic resources.

The main hypothesis is divided into the detailed hypotheses, referring to the problem of insufficient rates in capital formation in Poland, and has been subject to some verification. Therefore, the following detailed hypotheses were identified:

- Propensity to save (as an institution) in Poland has a limited impact on the process of capital formation;
- Entrepreneurship (as an institution) in Poland shows unsatisfactory level of influence on the process of capital formation;
- Property rights institutions in Poland have little impact on the process of capital formation;

- Regulatory institutions show unsatisfactory level of influence on the process of capital formation.

Analysis of the first detailed hypothesis showed that the propensity to save by Poles is growing, as evidenced by the continuous increase in the value of cash saving and change in its structure towards greater share of savings for a specific purpose, as well as asset management. However, the level of the accumulated savings per capita is much lower compared to developed countries. Average funds deposited in banks amount to Euro 2.8 thousand per Pole. In comparison, an average Czech saves about 1.4 times more, the United States resident over six times more, the United Kingdom resident seven times more, and Belgian up to eight times more. This indicates a low propensity to save in Poland, which affects the relatively small funds set aside for the future and small proportion of savers (67% of Poles do not save). The savings structure reveals significant level of conservatism and high risk aversion. Poles rarely look into investment products, only few invest directly in equity or debt instruments. They have a short-term attitude when it comes to money management and prefer immediate rewards over the future ones. It is one of the barriers limiting the possibility of increasing the size and rate of savings.

Of course, changes cannot be overlooked. The transformation also occurs in individuals' attitudes and behavior. Saving and investment habits are gradually altered. Desire to achieve returns (e.g. from interest rates) and specifically planned expenditures become the purpose of saving. If high propensity to save is captured in the minds and behavior of people, the savings process will be more dynamic and accumulated funds will reach a larger scale. As demonstrated in this paper, countries with higher savings rates invest more in relation to GDP. A high savings rate is accompanied by a high rate of investment.

Testing of the second partial hypothesis showed that entrepreneurship is an important factor affecting the investment activity of entities. Increased susceptibility to entrepreneurial behavior in a society will increase the rate at which new businesses are established, enhance market dynamics, and accelerate innovative changes. Several years ago, the entrepreneur in Poland was associated with corruption and borderline legal activities. Today, many entrepreneurs are looked upon as positive role models. Creativity and unusual approach to problem solving changes the world and gives a chance for success. In Poland, however, entrepreneurs are

not seen as a positive example, unlike in the United States, although the social acceptance of entrepreneurial attitudes is growing. Willingness to take risks, self-reliance, and independence are not met with social acceptance, even if rewarded with high incomes. Also, the conservatism and prevalence of demanding attitudes are not conducive to the activity of individuals. In order to verify this relationship, the quantitative and qualitative measures of entrepreneurship were applied taking into account its various forms. The strongest relationship was recorded by examining the qualitative element of entrepreneurial attitudes – expansiveness in relation to the level of investment per capita. The level of self-expression ratio (the inverse of the values - attitudes geared towards survival) may explain the variability of investment in more than 60%. Among Poles, an increasing shift away from conservative attitudes greater steer towards self-realization can be observed. A significant proportion of Poles declare plans to set up their own businesses in the next three years (22% in 2012). It is a prerequisite for a real growth in economic activity, including investments.

The third detailed hypothesis focused on the impact of the property rights institutions to create capital. From a perspective of the process in which economic resources are created, it is necessary to build institutions that would reduce the risk of transactions and would create a favorable climate for economic activity. Establishment of “appropriate” rights associated with ownership makes it possible to benefit from the rewards offered by ownership, and to convert of economically inactive resource into a working capital.

Analysis of the property rights system was carried out using the aggregated indices of intellectual property protection by Fraser Institute, Heritage Foundation, and Property Rights Alliance. Differences in the legal institutions in Poland in relation to developed countries are not significant, but much lower scores should be given for their level of security. Study of the relationship between property rights, legal systems indicators and the size of investment made it possible to obtain positive outcomes. The property rights indices may be a category explaining variability of investment per capita in more than 60%. The results reveal a great importance of the property rights in the capital creation and in the processes of economic growth.

Studies focusing on the fourth detailed hypothesis revealed the impact of regulatory institutions on capital creation. Within a market

economy, the state should create appropriate and friendly business environment. This means conditions promoting smooth functioning of the entities to support entrepreneurship and innovation, allowing improvements in level of competitiveness between companies and the overall economy. One of the possible outcomes includes an increase in the rate of investment. In a market system, the state uses regulations aimed at increasing individual's benefits, and at the same time becoming a factor reinforcing economic potential.

An empirical analysis of the relationship between regulation indicators and the size of investment showed positive outcomes of this relationship, though not as strong as in the case of the property rights indices. Regulatory Index (Fraser Institute) may explain the variability of investment per capita in the period 2000 to 2010 in 37%, while when using the Regulatory Quality Index (Worldwide Governance Indicators), better fitted model can be achieved (determination coefficient 67%).

Investigating the relationship between the institutional structure of economy and the process of capital formation was carried out using the hypothetical-deductive method. Detailed hypotheses were verified based on a model simulation for the Polish economy during transition. In the analysis of individual institutions, inductive explaining of the institution's characteristics was used. The study allowed to show the core and characteristics of selected institutions, as well as their evaluation using data collected in research documents. Activities of four institutions were used to draw conclusions from the collected materials. Empirical analysis of the institutional determinants of capital formation in Poland was carried out on using examples from selected countries. For comparison purposes, selected developed countries undergoing a similar development path (transformation) were used. In order to determine the relevant variables for modeling, through study of institutions' dependence and the size of investment was required. In the case of capital formation, the quantitative variables were used, but for the institutions it was also necessary to apply the qualitative variables. Source including Polish and international statistics, as well as public opinion research surveys (in terms of informal institutions) was used. The collected data were used to describe the dependencies, as well as the construction of regression models in a form of univariate linear and nonlinear equations.

SPIS TABEL

Tabela 1.1. Rozumienie kapitału od starożytności do ekonomii neoklasycznej	26
Tabela 1.2. Właściwości kapitału według stopnia ważności	34
Tabela 1.3. Analogie dotyczące wartości w naukach ścisłych i ekonomii	36
Tabela 1.4. Cykle inwestycyjne w gospodarce polskiej	53
Tabela 1.5. Szacunki stopy inwestycji i tempa wzrostu zasobów kapitałowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w porównaniu do wzorców w latach 1950–1989 (ceny międzynarodowe 1990)	56
Tabela 1.6. Stopa inwestycji brutto w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych w latach 1965–2011	60
Tabela 1.7. Szacunki i prognozy tempa zmian nakładów inwestycyjnych w Polsce i wybranych krajach OECD w latach 2010–2014	62
Tabela 1.8. Dystans w kapitałowej intensywności pracy w Polsce i wybranych krajach	64
Tabela 1.9. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych netto do Polski w latach 1976–2011 [mln USD].....	74
Tabela 1.10. Skumulowany zasób BIZ netto napływających i odpływających do/z Polski i wybranych krajów Europy Środkowej w latach 1990–2011 [mln USD]	75
Tabela 1.11. Udział BIZ w PKB i inwestycjach w Polsce w latach 1990–2011	76
Tabela 1.12. Udział nakładów na środki trwałe w stopie wzrostu PKB w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych	79
Tabela 1.13. Potencjał wytwórczy i jego wykorzystanie w gospodarce polskiej w latach 1981–2013 [tempo zmian w %]	83
Tabela 1.14. Stopień wykorzystania potencjału wytwórczego w przemyśle w Polsce, UE 27 i wybranych krajach europejskich w latach 2000–2013 (ostatni kwartał roku)	84
Tabela 2.1. Definicje instytucji w ekonomii i naukach społecznych	102
Tabela 2.2. Instytucje formalne a nieformalne – porównanie	121

Tabela 2.3. Funkcje i treść instytucji w matrycach X i Y	133
Tabela 2.4. Wpływ instytucji i organizacji na wzrost endogeniczny	142
Tabela 2.5. Typy zmian instytucjonalnych	163
Tabela 3.1. Oszczędzanie i gromadzenie aktywów według różnych kierunków ekonomicznych	180
Tabela 3.2. Rodzaje oszczędzania według motywów	193
Tabela 3.3. Cele oszczędzania	205
Tabela 3.4. Oszczędzanie a inwestowanie	206
Tabela 3.5. Projekcje stopy oszczędności do 2045 r. [% PKB]	215
Tabela 3.6. Postawy polskich gospodarstw domowych wobec oszczędzania na tle Niemiec, Japonii i USA [%]	232
Tabela 3.7. Zakres identyfikowania się respondentów z wyróżnionymi motywami oszczędzania	233
Tabela 4.1. Taksonomia idei przedsiębiorczości	242
Tabela 4.2. Uwarunkowania przedsiębiorczości i sukcesu w teorii ekonomii	257
Tabela 4.3. Cechy ułatwiające i utrudniające działania przedsiębiorcom	258
Tabela 4.4. Rodzaje mentalności: kultury sprzyjające postępowi a zachowawcze	274
Tabela 4.5. Stopa „narodzin” firm w krajach europejskich w latach 1999–2009	284
Tabela 4.6. Postawy, percepcja i uwarunkowania kulturowe przedsiębiorczości w krajach Grupy Wyszehradzkiej w 2011 r. [%]	299
Tabela 5.1. Porządek społeczny wspierający aktywność gospodarczą	309
Tabela 5.2. Wiązka praw wynikająca z zajmowanej pozycji wobec zasobu	318
Tabela 5.3. Przedmiot praw własności a poziom rozwoju gospodarki	320
Tabela 5.4. Martwy kapitał w nieruchomościach miejskich i wiejskich w skali świata (1997)	322

Tabela 5.5. Aktualne miejsce Polski w rankingach indeksów praw własności	332
Tabela 5.6. Zmiana pozycji Polski w rankingach praw własności	334
Tabela 6.1. Zalety i wady instytucji samoregulujących	365
Tabela 6.2. Oryginalny i rozszerzony Konsensus Waszyngtoński	377
Tabela 6.3. Metoda analizy wpływu regulacji OECD	381
Tabela 6.4. Wachlarz instrumentów regulacyjnych i nieregulacyjnych	382
Tabela 6.5. Etapy zmian instytucjonalnych w Polsce po 1989 r.	386
Tabela 6.6. Urzędy i agencje państwowe powstałe w latach dziewięćdziesiątych XX wieku w Polsce	389
Tabela 6.7. Składniki Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (EFW) podlegające ocenie w ramach 5 obszaru	395
Tabela 6.8. Instytucjonalne przyczyny niskich inwestycji prywatnych	407
Tabela 6.9. Warunki tworzenia nadzoru korporacyjnego w Polsce	410
Tabela 6.10. Ocena ładu korporacyjnego w raportach <i>Doing Business</i> 2006 i 2013. Polska i kraje transformujące się	416
Tabela A.1. Badania nad zależnością: Kapitał rzeczowy i inwestycje a wzrost gospodarczy	435
Tabela A.2. Czynniki instytucjonalne w badaniach wzrostu gospodarczego	439
Tabela A.3. Klasyfikacja predyktorów przedsiębiorczości	444
Tabela A.4. Miejsce Polski w rankingach wolności gospodarczej	457

SPIS WYKRESÓW

Wykres 1.1. Akumulacja kapitału w modelu neoklasycznym	41
Wykres 1.2. Dynamika nakładów inwestycyjnych w gospodarce polskiej w latach 1947–2011 (ceny stałe)	53
Wykres 1.3. Średnie roczne tempo zmian nakładów inwestycyjnych na środki trwałe w Polsce i wybranych krajach OECD w latach 1970–2014	55
Wykres 1.4. Stopa inwestycji brutto w Polsce w latach 1990–2011 [% PKB]	59
Wykres 1.5. Średnie tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w krajach OECD w latach 2000–2012 [%]	59
Wykres 1.6. Inwestycje na jednego zatrudnionego w Polsce i wybranych krajach wysoko rozwiniętych w latach 1995–2011 [USD, ceny stałe 2000]	62
Wykres 1.7. Luka kapitałowa w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych	68
Wykres 1.8. Saldo obrotów bieżących w gospodarce polskiej w latach 1980–2014 [% PKB]	72
Wykres 1.9. Saldo obrotów bieżących w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych w latach 1995–2014 [% PKB]	73
Wykres 1.10. Udział BIZ w inwestycjach i PKB w Polsce i wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1990–2011	76
Wykres 1.11. Napływ BIZ jako odsetek inwestycji w latach 1990–2011	77
Wykres 1.12. Luka PKB w Polsce i OECD w latach 1995–2014 [% potencjalnego PKB]	85
Wykres 3.1. Stopa oszczędności brutto w latach 1980–2017	209
Wykres 3.2. Stopa oszczędności brutto w Polsce i wybranych krajach wysoko rozwiniętych w latach 1990–2017	211
Wykres 3.3. Stopa oszczędności brutto w Polsce i krajach Europy Środkowej w latach 1990–2017	211
Wykres 3.4. Oszczędności brutto na jednego mieszkańca w Polsce i wybranych krajach w latach 1995–2010 [EUR]	213
Wykres 3.5. Stopa oszczędności netto gospodarstw domowych (jako % dochodu dyspozycyjnego) w Polsce i wybranych krajach w latach 1995–2014	214

Wykres 3.6. Stopa oszczędności netto gospodarstw domowych (jako % dochodu dyspozycyjnego) w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1995–2014	214
Wykres 3.7. Oszczędności według sektorów instytucjonalnych w Polsce w latach 1995–2010 [jako % oszczędności ogółem]	216
Wykres 3.8. Stopa inwestycji brutto a stopa oszczędności brutto w Polsce i wybranych krajach transformujących się w latach 1991–2011	219
Wykres 3.9. Stopa inwestycji brutto a stopa oszczędności brutto w wybranych krajach wysoko rozwiniętych w latach 1991–2011	220
Wykres 3.10. Poziom ubankowienia w krajach Unii Europejskiej w 2008 r.	221
Wykres 3.11. Liczba rachunków bankowych na jednego mieszkańca w Polsce, Unii Europejskiej i Strefie EURO w latach 2001–2011	222
Wykres 3.12. Odsetek osób korzystających z produktów oszczędnościowych/inwestycyjnych w krajach Unii Europejskiej w 2008 r.	223
Wykres 3.13. Deklaratywne oszczędzanie Polaków w latach 2008–2011 ...	225
Wykres 3.14. Średnia wartość lokaty na jednego mieszkańca w wybranych krajach w 2011 r. [tys. EUR]	227
Wykres 3.15. Struktura oszczędności w Polsce w 2005 i 2011 r.....	228
Wykres 3.16. Struktura oszczędności gospodarstw domowych w Polsce i wybranych krajach w 2010 r.	229
Wykres 3.17. Cele gromadzenia oszczędności przez Polaków w 2011 r.	232
Wykres 3.18. Piramida zachowań oszczędnościowych polskich konsumentów w latach 2001, 2004 i 2006	234
Wykres 3.19. Średnia stopa inwestycji według grup krajów o różnym poziomie indeksu orientacji długookresowej w latach 1991–2012	236
Wykres 4.1. Liczba podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w Polsce w latach 1993–2011	278
Wykres 4.2. Dynamika zmian liczby podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 1994–2011	279

Wykres 4.3. Liczba podmiotów gospodarczych na 10 tysięcy mieszkańców w Polsce w latach 1993–2011	280
Wykres 4.4. Liczba przedsiębiorstw na 10 tysięcy mieszkańców w krajach UE w 2009 r.	281
Wykres 4.5. Samozatrudnienie w Polsce na tle wybranych krajów w latach 2000–2011	282
Wykres 4.6. Zmiana liczby podmiotów nowo rejestrowanych i wyrejestrowywanych w Polsce w latach 1994–2011 [w tysiącach]	285
Wykres 4.7. Odsetek osób (18–64 lata), które w okresie do 42 miesięcy założyły firmę w Polsce i wybranych krajach (TEA)	286
Wykres 4.8. Relacja odsetka osób zakładających firmy do dynamiki inwestycji w latach 2001–2011	286
Wykres 4.9. Odsetek osób w wieku 18–64 lat zamierzających w ciągu najbliższych 3 lat podjąć działalność gospodarczą w Polsce i wybranych krajach w latach 2004 i 2012	288
Wykres 4.10. Wartości przetrwania i samoekspresji w Polsce i wybranych krajach w latach 1990–2006	290
Wykres 4.11. Wartości przetrwania i samoekspresji a poziom inwestycji per capita w latach 1991–2011	291
Wykres 4.12. Wartości przetrwania i samoekspresji a PKB per capita w latach 1991–2011	292
Wykres 4.13. Odsetek osób, które nigdy nie myślały o podjęciu własnej działalności gospodarczej (2009)	293
Wykres 4.14. Przyczyny wyboru pracy najemnej, a nie własnej działalności w Polsce i wybranych krajach (2009)	295
Wykres 4.15. Odsetek osób (18–64 lata) obawiających się rozpoczęcia działalności gospodarczej w Polsce i wybranych krajach w latach 2004 i 2012	296
Wykres 4.16. Wartości tradycyjne i racjonalno-świeckie w Polsce i wybranych krajach w latach 1990–2006	298
Wykres 4.17. Wartości tradycyjne i racjonalno-świeckie a poziom inwestycji per capita w latach 1991–2011	299
Wykres 4.18. Bariery działalności gospodarczej w Polsce	300

Wykres 5.1. Indeks: struktura prawna i ochrona praw własności w krajach transformujących się i Rosji w 2000 i 2010 r. (Fraser Institute)	336
Wykres 5.2. Dynamika indeksu: Struktura prawna i ochrona praw własności w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych w latach 1995–2010 (Fraser Institute)	337
Wykres 5.3. Dynamika indeksu: Ochrona praw własności w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych w latach 1995–2010 (Fraser Institute)	338
Wykres 5.4. Indeks praw własności (Heritage Foundation) w Polsce na tle krajów transformujących się, Europy i świata w latach 1995–2013	341
Wykres 5.5. Indeks praw własności (Heritage Foundation) w krajach transformujących się i Rosji w 2000 i 2013 r.	342
Wykres 5.6. Wskaźnik IPRI w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych w latach 2007–2012	345
Wykres 5.7. Wskaźnik IPRI w Polsce i innych krajach transformujących się oraz Rosji w latach 2007–2012	345
Wykres 5.8. Ocena cząstkowych wskaźników IPRI w 2012 r.	347
Wykres 5.9. Liczba dni związanych z rejestracją własności: Polska i inne kraje transformujące się w latach 2005–2013	348
Wykres 5.10. Liczba dni związanych z egzekwowaniem umów w 2013 r.	349
Wykres 5.11 Średnia wartość indeksu: Ochrona praw własności (Fraser Institute) a rozmiary inwestycji per capita w latach 2000–2010 [ceny stałe z 2000, USD]	353
Wykres 5.12. Średnia wartość indeksu: Struktura prawna i ochrona praw własności (Fraser Institute) a rozmiary inwestycji per capita w latach 2000–2010 [ceny stałe z 2000, USD]	354
Wykres 5.13. Średnia wartość inwestycji per capita według grup krajów o różnym poziomie indeksu: Struktura prawna i ochrona praw własności (Fraser Institute) w latach 2000–2010.....	355
Wykres 5.14. Średnia wartość indeksu: Ochrona praw własności (Fraser Institute) a PKB per capita według parytetu siły nabywczej w latach 2000–2010 [ceny stałe 2005, międzynarodowe USD]	355

Wykres 5.15. Średnia wartość indeksu: Struktura prawna i zabezpieczenie praw własności (Fraser Institute) a PKB per capita według parytetu siły nabywczej w latach 2000–2010 [ceny stałe 2005, międzynarodowe USD]	356
Wykres 5.16. Średnia wartość indeksu praw własności (Heritage Foundation) za lata 2008–2012 a inwestycje per capita w latach 2009–2011 [ceny stałe 2000, USD]	356
Wykres 5.17. Średnia wartość inwestycji per capita według grup krajów o różnym poziomie indeksu praw własności (Heritage Foundation) w latach 2009–2011	358
Wykres 5.18. Wskaźnik IPRI a inwestycje per capita w latach 2007–2011	359
Wykres 5.19. Wskaźnik IPRI a rozmiary PKB per capita w latach 2007–2011	359
Wykres 6.1. Ocena obszarów regulacji w ramach Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (EFW) w krajach transformujących się w 2010 r.	394
Wykres 6.2. Ocena obszarów regulacji w ramach Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (EFW) w Polsce i krajach wysoko rozwiniętych w 2010 r.	394
Wykres 6.3. Indeks Regulacji (Fraser Institute) w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech w latach 1980–2010	396
Wykres 6.4. Indeks Regulacji (Fraser Institute) w Polsce na tle krajów wysoko rozwiniętych i średniej dla świata w latach 1980–2010	396
Wykres 6.5. Indeks Regulacji (Fraser Institute) a inwestycje per capita w latach 2000–2010	397
Wykres 6.6. Indeks Regulacji (WGI) w latach 1996–2011	400
Wykres 6.7. Średni Indeks Regulacji (WGI) a rozmiary inwestycji per capita w latach 1996–2011	401
Wykres 6.8. Średnie inwestycje per capita w USD według grup krajów o różnej ocenie jakości regulacji (WGI) w latach 1996–2011 [ceny stałe 2000]	401
Wykres 6.9. Wymogi w zakresie startu działalności gospodarczej w wybranych krajach transformujących się w latach 2004–2013	405

Wykres 6.10. Wymagane dni na uzyskanie pozwolenia na budowę w wybranych krajach transformujących się w latach 2006–2013	407
Wykres 6.11. Dostosowanie ładu korporacyjnego do standardów międzynarodowych w Polsce i krajach transformujących się w latach 2003 i 2007	413
Wykres 6.12. Skuteczność ładu korporacyjnego w Polsce i wybranych krajach transformujących się w 2005 r.	413
Wykres 6.13. Jakość prawa dotyczącego ładu korporacyjnego w Polsce i wybranych krajach transformujących się w 2007 r.	414
Wykres A.1. Udział krajów G-7 w światowym PKB w latach 1960–2008	433
Wykres A.2. Udział krajów wysoko rozwiniętych i rozwijających się we wzroście gospodarczym świata w latach 1990–2015	433
Wykres A.3. Odchylenie tempa wzrostu PKB w krajach rozwijających się w stosunku do krajów rozwiniętych	434
Wykres A.4. Wymiary kulturowe według G. Hofstede w Polsce i wybranych krajach	443
Wykres A.5. Postawy przedsiębiorców i nie przedsiębiorców w UE (2009)	446
Wykres A.6. Postawy Polaków i mieszkańców UE 27 niezależnie od doświadczeń „biznesowych” (2009)	447
Wykres A.7. Obraz przedsiębiorców w oczach społeczeństw (2009)	449
Wykres A.8. Poglądy Polaków i mieszkańców UE 27 na rolę przedsiębiorców (2009)	450
Wykres A.9. Ocena postępów transformacji według elementów składowych Indeksu Transformacji EBOiR w Polsce i wybranych krajach transformujących się w latach 1989–2012	451
Wykres A.10. Indeks Wolności Gospodarczej Świata (EFW) w Polsce i wybranych krajach transformujących się w latach 1980–2010	458
Wykres A.11. Indeks Wolności Gospodarczej Świata (EFW) w Polsce i wybranych krajach wysoko rozwiniętych w latach 1970–2010	459

Wykres A.12. Indeks Wolności Gospodarczej (IEF) w Polsce i wybranych krajach transformujących się w latach 1995–2013	460
Wykres A.13. Indeks Wolności Gospodarczej (IEF) w Polsce i wybranych krajach wysoko rozwiniętych w latach 1995–2013	461
Wykres A.14. Indeks Wolności Gospodarczej Świata (EFW) a PKB per capita w 2010 r.	462
Wykres A.15. PKB per capita w grupach krajów o różnym poziomie wolności gospodarczej w 2010 r.	463
Wykres A.16. Indeks Wolności Gospodarczej Świata (EFW) a rozmiary inwestycji per capita w latach 2000–2010	463
Wykres A.17. Średnie inwestycje per capita według grup krajów o różnym poziomie wolności gospodarczej (EFW) w latach 2000–2010	464
Wykres A.18. Średnia stopa inwestycji według grup krajów o różnym poziomie wolności (EFW) w latach 1980–2009	464
Wykres A.19. Indeks Wolności Gospodarczej (IEF) a inwestycje per capita w latach 2000–2010	465
Wykres A.20. Średnie inwestycje per capita w grupach krajów według poziomu wolności gospodarczej (IEF) w latach 2000–2010	466

SPIS SCHEMATÓW

Schemat 1.1. Kluczowe koncepcje rozwijające zakres pojęcia kapitał	35
Schemat 1.2. Relacje narodowego i międzynarodowego rachunku kapitałowego	66
Schemat 1.3. Model trzech luk	80
Schemat 2.1. Tradycyjne ujęcie źródeł wzrostu gospodarczego	92
Schemat 2.2. Klasyfikacja czynników wzrostu gospodarczego	94
Schemat 2.3. Pętla instytucjonalna: Działanie–Informacja	105
Schemat 2.4. Instytucje jako reguły gry i wspólne przekonania	108
Schemat 2.5. Zasady a zachowanie jednostek	110
Schemat 2.6. Instytucje jako mechanizm koordynacji	117
Schemat 2.7. Układ instytucjonalny w ujęciu W. Stankiewicza	119
Schemat 2.8. Zależność między instytucjami formalnymi a nieformalnymi	124
Schemat 2.9. Analiza układu instytucjonalnego gospodarki według O. E. Williamsona	126
Schemat 2.10. Matryca instytucjonalna – projekcja dekompozycji społeczeństwa	131
Schemat 2.11. Ogólne ramy analizy instytucji i rozwoju gospodarczego	141
Schemat 2.12. Instytucje a wzrost dochodów	144
Schemat 2.13. Instytucje a koszty transakcyjne	149
Schemat 2.14. Instytucje a wzrost gospodarczy w ujęciu statycznym i dynamicznym	151
Schemat 2.15. Instytucje a poziom dobrobytu	155
Schemat 3.1. Hipoteza cyklu życia	177
Schemat 3.2. Veblenowski proces instytucjonalnego wspomagania	186
Schemat 3.3. Części składowe decyzji o oszczędzaniu	187
Schemat 3.4. Model piramidy zachowań konsumenta	195

Schemat 3.5. Oszczędzanie a zmienne oczekiwania ekonomiczne	197
Schemat 3.6. Instytucjonalny wymiar oszczędzania	199
Schemat 4.1. Trzy drogi poszukiwania istoty przedsiębiorczości	243
Schemat 4.2. Logika przedsiębiorczości	254
Schemat 4.3. Przedsiębiorczość w nowej analizie instytucjonalnej	263
Schemat 4.4. Warunki, elementy i wyniki przedsiębiorczości	271
Schemat 4.5. Instytucje a formy przedsiębiorczości	276
Schemat 5.1. Mechanizm właściwego zachowania według D. C. Northa	303
Schemat 5.2. Trzy poziomy instytucji	304
Schemat 5.3. Dezagregacja Międzynarodowego Indeksu Praw Własności (Property Right Alliance)	344
Schemat 6.1. Samoregulacja gospodarki w warunkach nowych deformacji	369
Schemat 6.2. Dezagregacja Indeksu Wolności Gospodarczej Świata (Fraser Institute)	392