

## SPIS TREŚCI

<b>Wstęp (Kazimierz Meredyk)</b> .....	13
--	----

<b>Spis symboli</b> .....	19
---------------------------	----

### CZĘŚĆ I. MIKROEKONOMIA

✓ <b>Rozdział 1. Przedmiot ekonomii (Kazimierz Meredyk)</b> .....	23
1.1. Gospodarka .....	23
1.2. Wiedza gospodarcza .....	27
1.3. Teleologiczne aspekty gospodarowania .....	33
1.4. Klasyfikacja nauk ekonomicznych .....	35
Zadania sprawdzające .....	36
✓ <b>Rozdział 2. Teleologiczne aspekty działalności gospodarczej</b> (Kazimierz Meredyk) .....	41
2.1. Cel a ryzyko i niepewność w działalności gospodarczej .....	41
2.2. Transformacja zasobów w efekty gospodarcze .....	43
2.3. Podział produktu .....	50
2.4. Powiększanie produktu .....	51
2.5. Wartość produktu a zasoby naturalne .....	53
2.6. Przestrzenne różnicowanie warunków przyrodniczych jako źródło nadwyżki ekonomicznej .....	56
Zadania sprawdzające .....	59
✓ <b>Rozdział 3. Środki działalności gospodarczej. Kapitał</b> (Munir Al-Kaber, Kazimierz Meredyk) .....	65
3.1. Pojęcie zasobów gospodarczych i kapitału .....	65
3.2. Relacje kapitałowe i techniczne .....	68
3.3. Tworzenie i alokacja zasobów .....	70
3.4. Struktura kapitału a struktura produkcji .....	71
3.5. Akumulacja i odtwarzanie kapitału .....	73
3.6. System zasilania współczesnego przedsiębiorstwa .....	75
3.6.1. Zasilanie zewnętrzne i wewnętrzne .....	75
3.6.2. Zasilanie z funduszy <i>venture capital</i> .....	77
Zadania sprawdzające .....	85

<b>Rozdział 4. Metody koordynacji działalności gospodarczej</b>	
(Bogusław Plawgo) .....	89
4.1. Mechanizm funkcjonowania gospodarki .....	89
4.2. Modele funkcjonowania gospodarki narodowej .....	91
4.3. Kryteria oceny efektywności modeli funkcjonowania gospodarki .....	94
4.4. Niedoskonałości mechanizmu rynkowego ( <i>market failures</i> ) jako przesłanka gospodarczej ingerencji państwa .....	96
4.4.1. Niedoskonałość konkurencji .....	96
4.4.2. Efekty zewnętrzne .....	100
4.4.3. Dobra publiczne .....	102
4.4.4. Niekompletność rynków .....	103
4.4.5. Niepełna informacja .....	104
4.4.6. Bezrobocie, inflacja i brak równowagi .....	104
4.4.7. Redystrybucja oraz dobra społecznie pożądane i niepożądane .....	105
Zadania sprawdzające .....	106
<b>Rozdział 5. Przedsiębiorstwo jako podmiot działalności gospodarczej</b>	
(Bogusław Plawgo) .....	111
5.1. Przedsiębiorstwo i rynek jako alternatywne sposoby organizacji przedsiębiorstw gospodarczych .....	111
5.2. Tradycyjna koncepcja przedsiębiorstwa .....	114
5.3. Ekonomiczne rodzaje przedsiębiorstw .....	116
5.4. Specyfika funkcjonowania wielkich spółek akcyjnych .....	118
5.5. Specyfika małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) .....	120
5.6. Kooperacja i struktury sieciowe .....	121
5.7. Źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstwa .....	123
5.8. Podstawowe pojęcia z zakresu rachunkowości przedsiębiorstw .....	125
Zadania sprawdzające .....	127
<b>Rozdział 6. Teoria równowagi konsumenta</b>	
(Barbara Bakier, Ewa Gruszevska) .....	133
6.1. Użyteczność całkowita i krańcowa .....	133
6.2. Wybór i nadwyżka konsumenta .....	136
6.3. Optimum konsumenta i jego zmiany .....	139
6.4. Ścieżki ekspansji konsumenta .....	147
Zadania sprawdzające .....	151
<b>Rozdział 7. Teoria popytu (Barbara Bakier, Ewa Gruszevska)</b>	159
7.1. Popyt a użyteczność krańcowa. Istota popytu .....	159
7.2. Popyt a cena .....	160
7.2. Popyt a dochód .....	164
7.3. Pozostałe determinanty popytu .....	167
7.4. Charakter popytu a przychody przedsiębiorstw .....	169
Zadania sprawdzające .....	170

---

<b>Rozdział 8. Pieniądz i cena</b> (Kazimierz Meredyk) .....	177
8.1. Wstęp .....	177
8.2. Powstanie i rozwój pieniądza .....	178
8.3. Istota i funkcje pieniądza .....	180
8.4. Rodzaje pieniądza .....	181
8.5. Cena i rodzaje cen .....	184
8.6. Funkcje cen .....	191
8.7. System cen .....	192
Zadania sprawdzające .....	195
<b>Rozdział 9. Bank i kredyt</b> (Agnieszka Grzybowska) .....	199
9.1. Istota i funkcje banków .....	199
9.2. Kreacja pieniądza bankowego .....	201
9.3. Rynek usług bankowych .....	204
9.4. Pojęcie i rola kredytu .....	208
9.5. Kryteria podziału i rodzaje kredytów .....	210
Zadania sprawdzające .....	212
<b>Rozdział 10. Stopa procentowa i kurs walutowy a przedsiębiorstwo</b> (Kazimierz Meredyk, Henryk Wnorowski) .....	219
10.1. Wstęp .....	219
10.2. Znaczenie ogniw handlowych w przedsiębiorstwie .....	220
10.3. Systemy kursu walutowego .....	223
10.4. Mikroekonomiczna efektywność handlu zagranicznego .....	227
10.5. Graniczny kurs dewizowy (GKD) .....	229
10.6. Mechanizm i formy rozliczeń międzynarodowych .....	230
Zadania sprawdzające .....	234
<b>Rozdział 11. Teoria produkcji</b> (Kazimierz Meredyk) .....	237
11.1. Jednoczynnikowa funkcja produkcji .....	237
11.2. Dwuczynnikowa funkcja produkcji .....	239
11.3. Funkcja jednakowego produktu .....	240
11.4. Stopa wzrostu produktu .....	246
11.5. Relacje produktywności krańcowych jako podstawa relacji cen .....	247
Zadania sprawdzające .....	248
<b>Rozdział 12. Efektywność i czynniki efektywności</b> (Kazimierz Meredyk) ...	257
12.1. Pojęcie efektywności .....	257
12.2. Efektywność na poziomie firmy .....	258
12.3. Efektywność w skali społecznej .....	262
12.4. Czynniki wzrostu efektywności .....	263
Zadania sprawdzające .....	265

<b>Rozdział 13. Innowacje i postęp techniczny (Kazimierz Meredyk)</b> .....	271
13.1. Innowacyjność gospodarki .....	271
13.2. Wskaźnik ogólnej efektywności nakładów .....	279
13.3. Substytucyjny postęp techniczny .....	281
13.4. Niezależny postęp techniczny .....	284
Zadania sprawdzające .....	288
<b>Rozdział 14. Wprowadzenie do teorii kosztów (Kazimierz Meredyk)</b> .....	293
14.1. Cel działalności a koszty produkcji .....	293
14.2. Analiza krótkookresowa - wybór techniki a koszty .....	295
14.3. Analiza średniookresowa - koszty a rozmiary produkcji .....	299
14.4. Klasyfikacja kosztów .....	302
Zadania sprawdzające .....	303
<b>Rozdział 15. Teoria równowagi przedsiębiorstwa (Kazimierz Meredyk)</b> ...	309
15.1. Pojęcie optimum gospodarowania .....	309
15.2. Równowaga w warunkach konkurencji doskonałej .....	310
15.3. Problem struktury nakładów i prognozy rentowności .....	317
15.4. Równowaga monopolu czystego .....	318
15.5. Równowaga przedsiębiorstwa w warunkach dominacji celów załogi .....	320
Zadania sprawdzające .....	321

## **CZĘŚĆ II. MAKROEKONOMIA**

<b>Rozdział 16. Gospodarka narodowa jako podmiot</b> (Kazimierz Meredyk) .....	329
16.1. Gospodarka narodowa a inne podmioty gospodarcze .....	329
16.2. Struktura gospodarki narodowej .....	330
16.3. Sprawność i dynamika gospodarki narodowej .....	333
Zadania sprawdzające .....	336
<b>Rozdział 17. Rozwój i czynniki rozwoju gospodarczego</b> (Ewa Gruszevska) .....	341
17.1. Pojęcie rozwoju gospodarczego .....	341
17.2. Pomiar rozwoju gospodarczego .....	345
17.3. Analiza rozwoju współczesnych gospodarek .....	349
Zadania sprawdzające .....	353
<b>Rozdział 18. Struktura działowa i techniczna gospodarki narodowej</b> <b>i kierunki jej przemian (Kazimierz Meredyk)</b> .....	357
18.1. Kierunki przemian strukturalnych .....	357
18.2. Kwestia działów pierwotnych i sektora surowcowego .....	358
18.3. Kryzys agrarny jako przejaw kryzysu strukturalnego w gospodarce .....	363

18.4. Tendencje rozwojowe sektora surowcowego .....	365
18.5. Efektywność sektora surowcowego .....	366
18.6. Cena zasobu naturalnego .....	370
Zadania sprawdzające .....	372

## **Rozdział 19. Struktura ilościowa gospodarki narodowej i rozrachunek produktu społecznego (Jerzy Grabowiecki) .....**

19.1. PKB w gospodarce zamkniętej .....	380
19.1.1. Ruch okrężny płatności w gospodarce zamkniętej .....	380
19.1.2. PKB jako suma wydatków na dobra i usługi finalne .....	384
19.1.3. PKB jako suma wartości dodanej .....	385
19.1.4. PKB jako suma wynagrodzeń czynników wytwórczych .....	386
19.1.5. Przyptywy i odpływy w rachunku PKB .....	387
19.2. Rachunek PKB w gospodarce otwartej .....	388
19.2.1. Ruch okrężny płatności w gospodarce otwartej .....	388
19.2.2. PNB i mierniki pochodne .....	390
Zadania sprawdzające .....	393

## **Rozdział 20. Finanse publiczne i budżet państwa (Maciej Romatowski) .....**

20.1. Rozmiary i struktura budżetu .....	399
20.2. Deficyt budżetowy i formy jego finansowania .....	403
20.3. Dług publiczny .....	407
20.4. Budżety lokalne .....	409
Zadania sprawdzające .....	410

## **Rozdział 21. Rynek i jego mechanizm (Henryk Wnorowski) .....**

21.1. Pojęcie rynku .....	415
21.2. Mechanizm rynkowy - cena równowagi .....	418
21.3. Ograniczenia mechanizmu rynkowego .....	420
Zadania sprawdzające .....	426

## **Rozdział 22. Praca i rynek pracy (Adam Tomanek) .....**

22.1. Komponenty rynku pracy .....	431
22.2. Nierównowaga na rynku pracy .....	438
22.3. Rodzaje bezrobocia .....	442
22.4. Bezrobocie w teorii neoklasyków i keynesistów .....	445
22.5. Bezrobocie równowagi .....	448
22.6. Państwo a rynek pracy .....	450
Zadania sprawdzające .....	453

## **Rozdział 23. Rynek kapitałowy (Munir Al-Kaber) .....**

23.1. Kapitał w gospodarce współczesnej .....	459
23.2. Proces tworzenia kapitału. Akumulacja i oszczędności .....	461
23.3. Rynek wartości realnych .....	465

23.4. Rynek instrumentów pochodnych .....	468
23.5. Rynek pieniężno-kredytowy .....	470
Zadania sprawdzające .....	473

## **Rozdział 24. Rynek informacji i usług informacyjnych**

(Maciej Romatowski) .....	477
24.1. Informacja jako kategoria ekonomiczna .....	477
24.2. System informacyjny .....	480
24.3. Rynek informacyjny .....	482
Zadania sprawdzające .....	486

## **Rozdział 25. Makroekonomiczna aktywność gospodarcza i cykliczne**

<b>wahania koniunkturalne (Aleksander Maksimczuk) .....</b>	<b>491</b>
25.1. Wprowadzenie. Długookresowa aktywność gospodarcza .....	491
25.2. Pojęcie i charakterystyka cykli koniunkturalnych .....	492
25.3. Fazy cyklu koniunkturalnego .....	496
25.4. Różnorodność interpretacji przyczyn cykliczności .....	502
Zadania sprawdzające .....	506

## **Rozdział 26. Cena kapitału (Munir Al-Kaber) .....**

26.1. Akumulacja kapitału w gospodarce współczesnej .....	509
26.2. Rynki kapitałowe a cena kapitału .....	511
26.3. Kredyt i cena kapitału jako instrument polityki gospodarczej .....	514
Zadania sprawdzające .....	516

## **Rozdział 27. Mechanizm ekspansji gospodarczej**

(Kazimierz Meredyk) .....	519
27.1. Społeczne przesłanki ekspansji gospodarczej .....	519
27.2. Produkt narodowy i jego źródła .....	521
27.3. Tempo wzrostu produktu .....	529
27.4. Technika produkcji jako czynnik wzrostu gospodarczego .....	533
Zadania sprawdzające .....	535

## **Rozdział 28. Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego**

(Kazimierz Meredyk) .....	539
28.1. Pojęcie instytucji .....	539
28.2. Instytucje a gospodarka .....	541
28.3. Ustrojowe aspekty rozwoju gospodarczego .....	546
28.4. Polityka a gospodarka .....	548
28.5. Ideologia a gospodarka .....	551
Zadania sprawdzające .....	552

**Rozdział 29. Instytucje a sprawność gospodarki**

(Anna Gardocka-Jałowicz) .....	557
29.1. Instytucje a kapitał społeczny .....	557
29.2. Instytucje formalne i nieformalne a gospodarka .....	562
29.3. Teoria kosztów transakcyjnych a gospodarka .....	570
29.4. Teoria agencji a gospodarka .....	571
29.5. Teoria praw własności a gospodarka .....	572
Zadania sprawdzające .....	573

**Rozdział 30. Konkurencyjność zewnętrzna gospodarki narodowej**

(Henryk Wnorowski) .....	577
30.1. Gospodarka światowa i jej istota .....	577
30.2. Atuty gospodarki otwartej .....	580
30.2.1. Wpływ handlu zagranicznego na strukturę dochodu narodowego ..	581
30.2.2. Efektywnościowa funkcja handlu zagranicznego .....	582
30.2.3. Handel zagraniczny a wzrost dochodu narodowego .....	583
30.3. Definicja i istota konkurencyjności .....	585
30.4. Korzyści z handlu zagranicznego w świetle teorii wymiany międzynarodowej .....	587
30.4.1. Przedkapitalistyczne teorie wymiany .....	587
30.4.2. Klasyczne teorie wymiany .....	589
30.4.3. Teorie neoklasyczne .....	591
30.4.4. Współczesne teorie wymiany .....	594
30.5. Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej .....	595
30.5.1. Pojęcie międzynarodowej integracji gospodarczej .....	595
30.5.2. Istota międzynarodowej integracji gospodarczej .....	596
30.5.3. Formy międzynarodowej integracji gospodarczej .....	597
30.5.4. Unia Europejska - najbardziej dojrzały przypadek regionalnej integracji gospodarczej .....	599
30.6. Instytucjonalizacja gospodarki światowej po II wojnie światowej .....	601
30.7. Proces globalizacji we współczesnej gospodarce światowej .....	604
Zadania sprawdzające .....	608

**Rozdział 31. Metoda badań nauk ekonomicznych (Kazimierz Meredyk) ....**

31.1. Przedmiot badań nauk ekonomicznych .....	617
31.2. Metoda badań ekonomii .....	623
31.3. Ogólne metody badania rzeczywistości .....	630
Zadania sprawdzające .....	631

## ROZDZIAŁ 29

# INSTYTUCJE A SPRAWNOŚĆ GOSPODARKI

„.....granice państwowe stanowią zarazem granice polityk publicznych i instytucji, które nie tylko są różne, ale w jednych przypadkach są lepsze w innych gorsze...”

*M. Olson*

### 29.1. Instytucje a kapitał społeczny

Instytucje można określić jako wszystkie niematerialne i względnie trwałe czynniki, które są zewnętrzne w stosunku do poszczególnych jednostek i mogą oddziaływać na ich zachowania. Są to mechanizmy koordynacji, które stabilizują oczekiwania ludzi, organizują, sterują i kształtują procesy gospodarcze tak, aby zachodziły one z określoną płynnością przy poszanowaniu interesów pozostałych jednostek.

Współczesna teoria instytucji określana mianem: **nowa ekonomia instytucjonalna** (NEI) lub neoinstytucjonalizm<sup>121</sup>, nawiązuje z jednej strony do ekonomii ortodoksyjnej (głównie neoklasycznej), z drugiej (ale tylko do pewnego stopnia) do amerykańskiego instytucjonalizmu (tzw. stara ekonomia instytucjonalna SEI)

---

<sup>121</sup> Nowa ekonomia instytucjonalna (od lat 70-tych XX w. bardzo szybko rozwijający się obszar nauk ekonomicznych) wywodzi się z artykułów R. Coase'a: *On the nature of the firm* (1937) oraz *The problem of social cost* (1960). Samo wyrażenie **nowa ekonomia instytucjonalna** zostało wprowadzone do powszechnego obiegu przez O. Williamsona w książce: *Markets and Hierarchie* (1975). Williamson obrazowo określa NEI mianem: „wrzącego kotła [różnorodnych] idei”; szerzej [w:] K. Kowalska, Kontraktowanie i koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej, „Gospodarka Narodowa”, 2005, nr 7-8, s. 46-47.



T. Veblena. Przedstawiciele NEI przejmują z tradycji myśli ortodoksyjnej: koncepcję *homo oeconomicus*, metodologiczny indywidualizm, neoklasyczną teorię przedsiębiorstwa oraz teorię równowagi ogólnej bazującej na mechanizmie cenowym. Z wczesnego instytucjonalizmu (SEI) cjonalne i systemowe działalności gospodarczej oraz fakt istnienia kosztów transakcyjnych.

Wczesny nurt instytucjonalny (SEI) na opisywaniu instytucji, jako czynnika wpływającego na procesy gospodarcze, jak i kondycję społeczeństwa. Nowa ekonomia instytucjonalna (NEI) próbuje natomiast badać te uwarunkowania, wykorzystując metodę analizy porównawczej.

**Tabela 29.1.**

Wybrane różnice między wczesnym (SEI)  
a współczesnym instytucjonalizmem (NEI)

	<b>Stara ekonomia instytucjonalna (SEI)</b>	<b>Nowa ekonomia instytucjonalna (NEI)</b>
<b>Poziom analizy gospodarczej</b>	Makroekonomiczny	Mikroekonomiczny
<b>Miejsce i rola przedsiębiorstwa</b>	Przedsiębiorstwo analizowane w kontekście działalności produkcyjnej (funkcji produkcji).  Szczególny nacisk na aspekt technologiczny działalności przedsiębiorstwa.	Przedsiębiorstwo analizowane jako struktura zarządzania (tj. regulacji, koordynacji, organizacji); jako sieć kontraktów.  Szczególny nacisk na aspekt organizacyjny działalności przedsiębiorstwa.
<b>Metoda wyjaśniania</b>	Wyjaśnianie funkcjonalne - nie poszukuje się przyczyn zjawisk, lecz tylko stwierdza się wzajemne zależności funkcjonalne.	Wyjaśnianie kauzalne (przyczynowe, skutkowe) nawiązujące do aprioryzmu ekonomii tradycyjnej (poznania niezależnego od doświadczenia, intuicyjnego, drogą dedukcji, przyjęcie <i>a priori</i> ).

Analiza, wg nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI), opiera się na ocenie dynamiki kierunków rozwoju systemów, ich przyczyn oraz wpływu na konkurencyjność w zmieniającym się otoczeniu gospodarczym. Punktem wyjścia jest badanie instytucji formalnych (tj. prawo, organizacje, mechanizmy i ich jakość). Czołowy

przedstawiciel NEI, O. Williamson wyróżnił dwa poziomy, na których badane są instytucje formalne, tj. środowisko instytucjonalne i instytucje kierujące.

Środowisko instytucjonalne to instytucje tworzące istniejący system polityczny i prawny, a instytucje kierujące to konkretne instytucje, których używają przedsiębiorstwa i jednostki w codziennej praktyce gospodarczej (np. kontrakty, transakcje, metody zarządzania). Po dokonaniu oceny instytucji formalnych kolejno analizuje się, poziom rozwoju i struktury gospodarcze, politykę gospodarczą, jakość kapitału ludzkiego i poziom jego wykorzystania. Jeśli (dotychczasowa) analiza nie wyjaśnia zadowalająco różnic w efektywności i innowacyjności, sięga się po normy społeczne i inne elementy specyficzne (instytucje nieformalne).

Zasadniczym nurtem nowej ekonomii instytucjonalnej jest sfera mikroekonomiczna, pomimo znacznego zainteresowania uwarunkowaniami rozwoju gospodarczego na poziomie makroekonomicznym. Wymiar mikroekonomiczny sprowadza się przede wszystkim do wpływu otoczenia instytucjonalnego na działalność przedsiębiorstwa (poprzez mechanizm kosztu transakcyjnego) oraz do wewnętrznych instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju. Znaczenie więc mają: etyczne uwarunkowania działalności gospodarczej, kultura organizacyjna, przedsiębiorczość, zarządzanie, kompetencje.

Teoria instytucji obejmuje<sup>122</sup>: teorię kosztów transakcyjnych, teorię agencji, teorię praw własności, ekonomiczną teorię historii, teorię prawa, problematykę organizacji działalności gospodarczej (w tym znaczenie rynku, państwa, struktur hierarchicznych - przedsiębiorstwo, i innych form makroekonomicznych). Przy czym ważną rolę, tak z punktu widzenia mikroekonomicznego (tj. przedsiębiorstwa), jak i makroekonomicznego (tj. gospodarki traktowanej jako całość) odgrywają trzy nurty refleksji, tj. teoria agencji, teoria praw własności, teoria kosztów transakcyjnych. Wspólną cechą tych teorii (w odróżnieniu od ekonomii neoklasycznej) jest przyjęcie założenia, że koszty transakcyjne nie są równe zero. Ponadto przedsiębiorstwo jest tu traktowane jako sieć kontraktów; określona struktura regulacji, koordynacji i organizacji działalności gospodarczej. Kryterium oceny jest efektywność organizacyjna, polegająca na minimalizacji jego kosztów funkcjonowania.

Cechą szczególną dla rozwijającego się instytucjonalizmu jest fakt, że instytucje postrzegane być mogą (przynajmniej) w trzech znaczeniach, tj. jako<sup>123</sup>:

- organizacje;

<sup>122</sup> T. Dołęgowski, *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, SGH, Warszawa 2002, s. 75.

<sup>123</sup> M. Gancarczyk, *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, 2002, nr 5-6, s. 82.

- formalne zasady i nieformalne normy, które odróżnia się od organizacji opartych na tych zasadach i normach;
- stan równowagi w grze.

Postrzeganie instytucji jako organizacji jest bliskie wczesnemu instytucjonalizmowi (SEI). Współczesny instytucjonalizm (NEI) odróżnia (co jest istotne dla niego) instytucje od organizacji. Organizacje (wg NEI) to tak jakby instytucje w działaniu, wykonawcy reguł, uczestnicy gry społecznej, którzy mogą występować w roli agenta zmiany instytucjonalnej, jak i w roli twórcy nowych zasad. Wynika stąd, że organizacje realizują instytucje i egzekwują je.

Instytucje to także, wypracowany w trakcie gry, układ obejmujący zasady wyboru działań każdego z uczestników. Przy czym są to nie tylko zasady gry, które ewoluują w czasie, co właściwie stan równowagi osiągnięty w wyniku gry (interakcji społecznej). Ważne zatem stają się sieci wzajemnych powiązań między uczestnikami procesów gospodarczych, tzw. kapitał społeczny.

Kapitał społeczny odnosi się do wewnętrznej, społecznej i kulturowej koherencji społeczeństwa, do norm i wartości, które kierują ludzkimi interakcjami i do instytucji, które owe transakcje ucieleśniają. Elementami składowymi kapitału społecznego są: system wartości, sposób organizacji życia społeczno-gospodarczego (upowszechnianie zasad wolnego rynku i konkurencji), nieformalne struktury powiązań jednostek będące czynnikiem niezbędnym do utrzymania odpowiedniego poziomu stabilności, bezpieczeństwa, chęci porozumiewania i współpracy.

Kapitał społeczny, jako sieć powiązań między uczestnikami procesów gospodarczych, cechuje:

- domknięcie sieci powiązań (każdy podmiot gospodarczy uczestniczy w jak największej liczbie relacji z innymi);
- ciągłość relacji społecznych;
- wielorakość relacji (pomiędzy podmiotami zachodzą relacje związane z więcej niż jedną działalnością lub z więcej niż jedną rolą; może także zaistnieć okoliczność, w której więź pomiędzy pewnymi podmiotami zostanie przerwana w danej, jednej konkretnej relacji. Przerwanie to może wynikać z nieakceptacji stosowanych reguł prowadzenia działalności gospodarczej przez którąś ze stron w danym obszarze współdziałania. Przy czym przerwanie to nie musi oznaczać przerwania na linii innych wzajemnych relacji, w których to interesy i uznane wartości jednostek są zbieżne).

W gospodarce funkcją kapitału społecznego jest koordynacja działań indywidualnych i zbiorowych, o czym świadczy<sup>124</sup>:

- Kapitał społeczny określa cel dążeń ludzkich - efektywne, czyli optymalne wykorzystanie dyspozycyjnych czynników wytwórczych.
- Kapitał społeczny stwarza ograniczenia w interakcjach - przestrzeganie zasad gospodarczych ułatwia wymianę dóbr i usług.
- Kapitał społeczny zwiększa możliwości spontanicznego działania ludzi, zaufanie społeczne zwiększa adaptacyjność organizacyjną regionu do zmieniających się warunków (jeżeli podmioty gospodarcze ufają sobie, to nie obawiają się innowacji organizacyjnych i wszelkich restrukturyzacji).

Dla analizy istoty procesów gospodarczych istotne są formy kapitału społecznego, tj. jego forma strukturalna i forma przekonaniowa/myślowa<sup>125</sup>. Obie formy wchodzą w zakres relacji społecznych i interakcji między ludźmi oraz obie na nie oddziałują, obie też są kształtowane przez oczekiwania.

Strukturalny kapitał społeczny umożliwia wzajemne, korzystne działania zbiorowe poprzez ustanowione role i sieci społeczne uzupełnione regułami, procedurami i precedensami. Są to role, które ułatwiają: podejmowanie decyzji, mobilizowanie ludzi, zarządzanie zasobami, komunikowanie, koordynowanie działań oraz rozwiązywanie konfliktów. Strukturalny kapitał społeczny jest więc uzewnętrzniony, względnie obiektywny, może być obserwowany i modyfikowany.

Kapitał przekonaniowy jest uwewnętrzniony, subiektywny, odnosi się do myśli i odczuć ludzi. Jest integralnie związany z osobowością człowieka i nie może być łatwo zmieniony przez zewnętrzne działania. Obejmuje: podzielane normy, wartości, postawy i przekonania/wierzenia, wytwarza u ludzi skłonność w kierunku podejmowania wzajemnie korzystnych działań zbiorowych. Do podstawowych rodzajów myślowego kapitału społecznego należą: zaufanie, solidarność, współpraca, sprawiedliwość, uczciwość, bezstronność. Obie formy kapitału społecznego (tj. strukturalna i przekonaniowa) współdziałają i wzmacniają się wzajemnie.

Kapitał społeczny jest więc swoistym rodzajem spoiwa, które łączy instytucje (formalne i nieformalne) w taki sposób, że tworzą razem funkcjonalną całość. Specyfiką instytucji są poziomy porządkujące działania gospodarcze (tzw. hierarchia instytucji).

<sup>124</sup> A. Matysiak, Źródła kapitału społecznego, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 62-63.

<sup>125</sup> B. Pogonowska, Kapitał społeczny - próba rekonstrukcji kategorii pojęciowej, [w:] Kapitał społeczny - aspekty teoretyczne i praktyczne, (red.) H. Januszek, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004, s. 18.

## 29.2. Instytucje formalne i nieformalne a gospodarka

Hierarchia instytucji, uporządkowana z punktu widzenia czasu ich trwania, wskazuje na istnienie instytucji nieformalnych i instytucji formalnych (rys. 29.1.<sup>126</sup>).

Rys. 29.1.

Hierarchia instytucji w czasie

	POZIOMY	CZAS TRWANIA (w latach)	CEL
L1	<b>KONTEKST</b> (głębokie zakorzenienie)  Instytucje nieformalne (nieformalne reguły gry)	100-1000	często niewymierny, spontaniczny
L2	<b>OTOCZENIE INSTYTUCJONALNE</b>  Instytucje formalne (formalne reguły gry)	10-100	porządkowanie otoczenia instytucji, pierwsza reguła oszczędzania
L3	<b>ZARZĄDZANIE</b> rozgrywanie gry zwłaszcza dotyczące umów (wyrównywanie struktur zarządczych za pomocą transakcji)	1-10	porządkowanie struktury zarządczej, druga reguła oszczędzania
L4	<b>ALOKACJA ZASOBÓW I ZATRUDNIENIA</b>	ciągły	porządkowanie warunków marginalnych, trzecia reguła oszczędzania

L1 = teoria społeczna

L2 = alokacja praw własności

L3 = ekonomika kosztów transakcyjnych

L4 = ekonomika neoklasyczna

Źródło: R. Pappenheim, *Neue Institutionenökonomik und politische Institutionen. Zur Anwendung der ökonomischen Theorie auf politische Institutionen und Organisationen*, Frankfurt 2001, s. 22.

<sup>126</sup> R. Pappenheim, *Neue Institutionenökonomik und politische Institutionen. Zur Anwendung der ökonomischen Theorie auf politische Institutionen und Organisationen*, Frankfurt 2001, s. 22.

**Instytucje nieformalne** tworzą swoiste dla każdej gospodarki otoczenie: kulturowe, etyczno-moralne, religijne. Uruchamiają główne siły dynamizujące przemiany ekonomiczne i społeczne, tj. gromadzenie, przetwarzanie i wdrażanie wiedzy, norm, postaw i systemów wartości w sferze zachowań ekonomicznych. Oddziałują na wszystkie instytucje powołane przez ludzi, tworzące ramy reguł instytucjonalnego otoczenia (drugi poziom instytucji).

Reguły instytucjonalnego otoczenia powstają w toku działalności ludzkiej i nazywane są **formalnymi instytucjami** (np.: konstytucja, ustawy, struktury polityczne i prawne). Istnieją i działają więc w obrębie instytucjonalnego zakorzenienia, w obrębie tradycji, kultury, wierzeń religijnych, wszystkiego tego, co stanowi spuściznę historyczną danego narodu.

**Instytucje nieformalne określane jako „głębokie zakorzenie” lub „społeczne zakorzenie” stanowią pierwszy poziom w hierarchii instytucji. Są to pozaprawne normy postępowania, tj.: obyczaje, tradycje, wierzenia, normy religijne.**

Otoczenie instytucjonalne to pewna wizja jednostki i społeczeństwa. Właściwa jego struktura warunkuje racjonalne zachowania jednostek i społeczeństwa. Oddziałuje na wydajność pracy (racjonalizację społecznych postaw, wyższy poziom intensywności pracy), motywuje do postępu technicznego i innowacyjności (technicznej, technologicznej, organizacyjnej; procesowej, produktowej), podnoszenia umiejętności (kwalifikacje, przedsiębiorczość), organizowania efektywnego rynku.

**Instytucje formalne to „reguły instytucjonalnego otoczenia”. Stanowią drugi poziom w hierarchii instytucji. Są to prawne normy (uregulowania) postępowania, tj.: konstytucja, ustawy, struktury polityczne i prawne.**

Między instytucjami formalnymi a instytucjami nieformalnymi istnieje korelacja i odpowiedniość (czyli powtarzające się między nimi relacje). Brak tych zależności prowadzić może do zachowań nieuznających kompromisu, do zjawisk korupcyjnych i działań gospodarczych niezgodnych z przyjętymi zasadami, regułami prawnymi i normami społecznymi. Wśród osób o wysokiej otwartości mentalnej istnieje większe poparcie dla zmian w sferze gospodarki (osoby te wykazują większą skłonność do budowania instytucji społecznych). Gdy zmiany w społecznym procesie gospodarowania są natomiast pozbawione akceptacji istniejącego



porządku, wywołującej wzmocnienie zależności między położeniem w strukturze społecznej a dyskomfortem psychicznym, to dochodzi do mentalnego wycofania się znacznej części społeczeństwa z aktywnego życia społecznego.

Równowaga instytucji formalnych i nieformalnych uznawana jest za stabilną, jeśli<sup>127</sup>:

- osiągnięta jest automatycznie, to znaczy, że nieformalne reguły powodują powstanie stabilnego stanu układu końcowego, bez burzenia początkowych formalnych ram;
- po ujawnieniu się zaburzenia poprzedniej równowagi osiąga się nową.

Aby struktura instytucjonalna przyniosła pozytywne efekty, sfera instytucji formalnych i nieformalnych musi być ze sobą zestrojona. Instytucje formalne jest łatwo wprowadzić. Niemal z dnia na dzień można wdrożyć nową ustawę, powołać nowy rząd, ustanowić nowy regulamin, przepis, ale to nie wystarcza. Postępowanie jednostek motywowane jest nie tylko normatywnym przesłaniem zawartym w instytucjach formalnych, ale również, a może przede wszystkim, instytucjami nieformalnymi, czasami o bardzo długim rodowodzie

Z upływem czasu instytucje rozwijają się i zmieniają swoją budowę. Jednakże dominującą właściwością instytucji jest ich relatywna stabilność. Reguły, znajdujące się na najwyższym poziomie hierarchii instytucji, trudniej podlegają zmianie niż reguły z niższych poziomów. Im dalej w dół przemieszczamy się w hierarchii instytucji (Rys. 29.1.), tym silniej zaprogramowana jest instytucja przez instytucje z wyższych poziomów. Powołane do życia instytucje formalne wykazują się więc większą zmiennością niż instytucje nieformalne.

Instytucje nieformalnych jest znacznie więcej niż formalnych i stąd też odgrywają ważną rolę w życiu społeczno-gospodarczym. Jedne i drugie są prawnymi, administracyjnymi i zwyczajowymi ustaleniami, które mają zastosowanie w powtarzalnych interakcjach międzyludzkich. Jedne i drugie kontrolują ludzkie działania. Obyczaje i zwyczaje, należące do grupy instytucji nieformalnych, kierują zachowaniem jednostek i współtworzą więzi.

Rosnące zainteresowanie instytucjami formalnymi i nieformalnymi (jako głównymi regulatorami procesów społeczno-gospodarczych) dało impuls do modyfikowania i poszerzania funkcji produkcji. Modyfikowanie funkcji produkcji (wyjaśnianie tzw. reszt) wynika z faktu, że różnice w poziomie PKB *per capita*, jakie występują między gospodarkami, nie informują o przyczynach powstających/istniejących dysproporcji rozwojowych. Przyczyny te mają charakter strukturalny i wiążą się nie tyle z różnicami w ilości potencjału produkcyjnego, jakim dysponują poszczególne gospodarki, co w jego jakości, konwergencji istniejącej

<sup>127</sup> R. Richter, E.G. Furubotn, *Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung*, wyd. 2, Tübingen 1999, s. 26-27.

między ich zasobami w ujęciu ilościowym a stosunkami międzyludzkimi, zdolnościami asymilacyjnymi czy systemem wartości społeczeństwa.

Aby szansa na rozwój, jaką dają zasoby czynników wytwórczych, mogła być wykorzystana, konieczne są nieformalne sieci powiązań, zaufanie, poczucie wspólnoty interesów. To te swoiste spoiwo pozwala na wytworzenie specyficznych warunków sprzyjających wzrostowi gospodarki, budowaniu nie tyle jej pozycji konkurencyjnej (konkurencyjności wynikowej), co jej przewagi konkurencyjnej (konkurencyjności czynnikowej) w oparciu o wydajność pracy.

Wydajność pracy<sup>128</sup> jest bowiem miarą skuteczności wykorzystania posiadanych zasobów kapitału ludzkiego w danej gospodarce. Jest to stosunek produkcji do całkowitej ilości czynnika pracy wykorzystanego w jej procesie (użytego do tej produkcji). W zależności od metod pomiaru produkcji i ilości pracy wyróżnia się kilka ocen poziomu wydajności pracy i jej zmian.

Pomiaru ilości pracy można dokonać przy pomocy liczby aktywnych zawodowo (produktywność zatrudnionej osoby) lub przy wykorzystaniu liczby godzin pracy (produktywność godzinowa). Przy czym ten drugi sposób, choć jest bardziej precyzyjny, to jest jednakże trudniejszy do oszacowania. Ponadto pomiędzy wymienionymi sposobami pomiaru ilości pracy występuje współzależność. Mianowicie produktywność na godzinę może rosnąć, podczas gdy produktywność na jednego zatrudnionego może pozostać niezmienną w danym okresie, w sytuacji gdy czas pracy zostanie skrócony.

Produkcja może być przedstawiana w ujęciu ilościowym, tj. w jednostkach fizycznych (liczba wyprodukowanych jednostek), bądź w ujęciu wartościowym, tj. za pomocą wartości dodanej. Przy czym w praktyce częściej wykorzystuje się drugą z metod pomiaru. Ujęcie wartościowe pozwala bowiem dokonywać porów-

<sup>128</sup> Zgodnie z tradycją ekonomii klasycznej, ilość i wydajność kapitału ludzkiego to jedyne bezpośrednie czynniki produkcji, natomiast kapitał pieniężno-rzeczowy (rozmiary kapitału pieniężno-rzeczowego, uzbrojenie pracy, struktura kapitału i technologia), jego produktywność oraz kulturowe zaplecze wydajności pracy (kultura pracy, kwalifikacje, doświadczenie) to zespół czynników pośrednich. Pośrednich w tym sensie, że określają bezpośrednio nie same wyniki, ale czynniki działalności gospodarczej.

Zgodnie z tradycją neoklasyczną, ilość i produktywność zarówno kapitału ludzkiego, kapitału rzeczowego, jak i zasobów naturalnych to bezpośrednie czynniki produkcji. Pośrednimi czynnikami produkcji są natomiast: kultura pracy, kwalifikacje, organizacja, technika i technologia. Wynika stąd, że intensywność i wydajność pracy związane są bezpośrednio ze stosunkiem ludzi do pracy, który to wyrasta ze struktury własności i możliwości realizowania indywidualnych interesów, tj. celów, oczekiwań, potrzeb.



nań w czasie i przestrzeni. Produkcja nie jest przecież jednorodna, a stopień integracji przedsiębiorstw jest zróżnicowany (część przedsiębiorstw wytwarza w oparciu o półprodukty będące rezultatem działalności innych przedsiębiorstw, podczas gdy niektóre przedsiębiorstwa wykonują wszystkie operacje pozwalające wytworzyć produkt finalny).

Wydajność pracy jest to zatem produkcja (ilość lub wartość wyrażona w cenach stałych) przypadająca na jednostkę pracy ludzkiej (robotnikogodzinę, pracującego).

Wydajności pracy, wyprowadzona z dwuczynnikowej funkcji produkcji Cobba-Douglassa, jest zależna liniowo (jak wskazuje wzór 29.1) od intensywności kapitałowej pracy, tj. ilościowej relacji kapitałowej określającej proporcje użytkowania obu form kapitału: zasobu kapitału rzeczowego (C) i zasobu kapitału ludzkiego (L) w danym procesie wytwórczym.

$$\frac{Q}{L} = A \left( \frac{C}{L} \right)^\alpha, \quad (29.1)$$

gdzie:  $\frac{Q}{L}$  - wydajność pracy,

$\frac{C}{L}$  - intensywność kapitałowa pracy.

Intensywność kapitałowa pracy, czyli ilość pracy abstrakcyjnej wydatkowanej w jednostce czasu przez zatrudnionego, kształtowana jest przez: stosunek do pracy zatrudnionego (świadomość, kultura, przyzwyczajenia, opinia, światopogląd), siłę oddziaływania czynników wymuszających wysoką intensywność pracy, tj. motywację, nagrody itp.

Ponadto drugim, równie ważnym, czynnikiem określającym wydajność pracy jest potencjał pracy (siła produkcyjna pracy). Siła produkcyjna pracy, czyli zdolność pracy do wytwarzania wartości użytkowej, zależy od czynników:

- poziomu stosowanej techniki (jakość środków produkcji i wykorzystywanych technologii);
- poziomu kwalifikacji zatrudnionych (poziom wykształcenia zawodowego, długość stażu pracy);
- szeroko pojętego poziomu organizacji (kooperacja między stanowiskami pracy);
- warunków naturalnych (ukształtowanie terenu, poziom temperatur, ilość opadów (rozłożenie w czasie), siła wiejących wiatrów itp.).

Pierwsze trzy czynniki określają siłę produkcyjną pracy w sposób dynamiczny. Warunki naturalne kształtują natomiast siłę pracy w sposób statyczny (człowiek nie może zmieniać tych warunków).

Analizując czynniki określające wydajność pracy, ich wewnętrzne kowania, okazuje się, że zmiany jakie zachodzą w procesie produkcji mają szerszy swój zakres, aniżeli zmiany reprezentowane przez zmienne C i L. Ważnymi stają się nieformalne czyli swoiste spoiwo pozwalające na wytworzenie specyficznych warunków sprzyjających wzrostowi wydajności pracy. Są to zmiany o charakterze niekwantyfikowalnym, ewoluujące w czasie. Stąd też, wprowadzając zmienną czasową i logarytmując funkcję zespołowej wydajności pracy (29.1), otrzymuje się następującą jej postać:

$$\ln \frac{Q}{L} = \ln A + \alpha \ln \frac{C}{L} + \gamma t, \quad (29.2)$$

gdzie: t - zmienna czasowa reprezentująca efekty naturalnego postępu technicznego; jest to postęp techniczny niezmaterjalizowany w czynnikach produkcji, który nie zmienia relacji między pracą a kapitałem;  
 $\gamma$  – parametr wyrażający postęp techniczny lub techniczno-organizacyjny.

Interpretacja parametru  $\gamma$  przy zmiennej czasowej wskazuje na istotne znaczenie postępu techniczno-organizacyjnego. Postęp ten zawiera m.in.: wzrost wykorzystania potencjału produkcyjnego, poprawę organizacji produkcji, wzrost kapitału ludzkiego, kapitału społecznego. Wynika stąd, że wydajność pracy nie opiera się wyłącznie na ilościowym ujęciu nakładów kapitału rzeczowego i ludzkiego, ale i (przede wszystkim) na jakościowym ich kontekście.

Do podobnych wniosków (tj. czynników określających wydajność pracy) dochodzi się, modyfikując funkcję produkcji Solowa. Otrzymuje się bowiem liniową zależność stopy wydajności pracy od intensywności kapitałowej pracy lub od stopy inwestycji:

$$\frac{Q}{L} = A + \beta \frac{C}{L}, \quad \text{lub} \quad \frac{Q}{L} = A + \beta \frac{I}{Q}, \quad (29.3)$$

gdzie:  $\frac{Q}{L}$  – stopa wzrostu wydajności pracy;

A – reszta Solowa (stopa wzrostu produktu na jednostkę nakładu albo stopa postępu techniczno-organizacyjnego);

$\frac{C}{L}$  – intensywność kapitałowa pracy;

$\beta$  – elastyczność wydajności pracy względem intensywności kapitałowej pracy lub względem stopy inwestycji;

$\frac{I}{Q}$  - stopa inwestycji .

Przy czym (29.3) równie silna jest zależność stopy inwestycji od stopy wydajności pracy. Wzrost wydajności pracy powoduje wzrost stopnia wykorzystania istniejących zdolności wytwórczych i skłania do podejmowania inwestycji. Wynika to z faktu, że w wyniku wzrostu wydajności pracy poprawia się z reguły sytuacja finansowa przedsiębiorstw, co zachęca do inwestowania. Przy czym czynnikiem warunkującym efektywność inwestycji jest kapitał ludzki. To ludzie, ich kwalifikacje, zdolności są podstawą optymalnego wykorzystania dyspozycyjnych nakładów kapitału pieniężno-rzeczowego. Stąd parametr A funkcji wydajności pracy określany jest jako tzw. reszta Solowa.

Parametr A reprezentuje takie czynniki wzrostu, jak m.in.: wzrost kapitału ludzkiego, postęp techniczny, postęp organizacyjny. Wskazane czynniki (określające parametr A) są ściśle skorelowane z kapitałem społecznym, który to traktowany jest jako jeden z czynników pobudzających: innowacje, edukację, samoedukację, a także wzrost wydajności pracy. Stąd, rozszerzając model wydajności pracy Solowa (29.3) o funkcję reprezentującą kapitał społeczny<sup>129</sup>, otrzymujemy:

$$\frac{Q}{L} = A + \beta \frac{I}{Q} + f(N), \quad (29.4)$$

gdzie: N – zmienne określające kapitał społeczny, tj. miara zróżnicowania dochodów, poziom zaufania i przestępczości.

Przyjęcie poziomu zaufania, przestępczości i zróżnicowania dochodów za indykatory niemierzalnego bezpośrednio kapitału społecznego, tj.  $f(N)$ , wynika z następujących przesłanek:

1. Zaufanie ułatwia porozumiewanie, sprzyja współpracy, realizacji każdego celu, jaki stawiają sobie współdziałający ludzie. Pośrednio przyczynia się do wzrostu inwestycji i wzrostu gospodarczego.
2. Przestępczość jest wynikiem niskiego poziomu etycznego i moralnego społeczeństwa. Jest wyrazem stopnia ukształtowania instytucji nieformalnych i formalnych.
3. Zróżnicowanie dochodów negatywnie wpływa na rozwój gospodarki, gdyż prowadzi do wzrostu społecznych i politycznych konfliktów. Duże zróżnicowanie dochodów prowadzi do nadmiernego rozwarstwienia społecznego. Małe zróżnicowanie dochodów tłumi natomiast motywację do bardziej wydajnej pracy. Ponadto uznaje się, że ludzie biedni mają mniej-

<sup>129</sup> Od początku lat 90-tych XX wieku wprowadzane są do ekonometrycznych modeli wzrostu zmienne, które pośrednio reprezentują kapitał społeczny. Bariera braku bezpośredniego, skalarnego pomiaru kapitału społecznego zostaje stopniowo przełamywana.

sze szanse życiowe niż bogatsi i nie realizują w pełni swojego potencjału produkcyjnego.

Wynika stąd, że dla prawidłowego przebiegu procesów gospodarczych kluczowe znaczenie ma struktura bodźców, która nie wyłania się samoczynnie, bezpośrednio, lecz jest wynikiem racjonalnych długookresowych, instytucjonalnych rozwiązań zarówno formalnych (prawnych sposobów egzekwowania kontraktów, zabezpieczania praw własności, struktur politycznych, zapisów konstytucyjnych), jak i nieformalnych (systemu wartości, zwyczajów, obyczajów, norm, wiary). Bodźce te są konieczne przy:

- podnoszeniu jakości zasobów ludzkich,
- zwiększaniu wymagań rodzimego popytu,
- rozwoju zaplecza naukowego,
- umacnianiu konkurencji,
- rozwoju zaawansowanej infrastruktury informacyjnej i komunikacyjnej,
- kształceniu potencjału twórczego w dziedzinie zaawansowanych technologii, umożliwiających rodzimym firmom wytwarzanie unikatowych towarów i usług,
- udoskonalaniu czynników produkcji i instytucji.

Aktywizacji tychże bodźców sprzyja sprawny, względnie zrównoważony układ instytucjonalny, który to:

- tworzy pole/obszar/arenę, na którym ludzie starają się realizować swoje cele,
- reguluje większość działań ludzkich poprzez niematerialne i względnie trwałe czynniki,
- nadaje szczególnie sens i ciągłość działaniom ludzkim; antycypuje zachowania, postawy, decyzje,
- wyznacza ramy działań ludzkich w wymiarze: możesz, nie możesz, powinieś, musisz etc., stwarza więc szanse, ale i ograniczenia,
- nie determinuje działań ludzkich w sposób jednoznaczny; instytucje to nie układ mechanistyczny (względnie stały), ale raczej dynamiczny, zmienny, a jego skuteczność zależy od jego elastyczności, sprawności adaptacyjnych względem potrzeb danej gospodarki.

Można więc stwierdzić, że możliwości produkcyjne gospodarki są wyznaczone w większym stopniu przez jej kształt instytucjonalny, aniżeli możliwości techniczne. Brak instytucji o charakterze formalnym (tj. jasnych reguł, praw własności i wolności prowadzenia działalności gospodarczej, twardych ograniczeń), jak i nieformalnym (tj. norm, zasad, obyczajów, miękkich ograniczeń) zwiększa niepewność stron kontraktu, prowadząc do wzrostu kosztów transakcyjnych. Te zaś bezpośrednio wpływają na wydajność gospodarki, a pośrednio prowadzą do pogłębiania się dysproporcji w rozwoju gospodarek.

### 29.3. Teoria kosztów transakcyjnych a gospodarka

Teoria kosztów transakcyjnych<sup>130</sup> zajmuje się wyborem najlepszego sposobu regulacji transakcji. Podmioty gospodarcze, korzystając z ograniczonej wiedzy, skłonności do podejmowania błędnych decyzji, działają nieefektywnie. Wynikiem tej nieefektywności są koszty transakcyjne.

**Koszty transakcyjne to koszty związane z funkcjonowaniem na rynku, brakiem informacji, koniecznością negocjowania i zawierania transakcji oraz zapewnieniem im bezpieczeństwa, jak również koszty związane z zapewnieniem funkcjonowania instytucji rynkowych gwarantujących transakcjom odpowiedni poziom bezpieczeństwa (prawo, policja).**

Koszty transakcji dotyczą<sup>131</sup>:

- wymiany rynkowej (na szeroką skalę), tzw. rynkowe koszty transakcyjne,
- wymiany, która ma miejsce wewnątrz danego przedsiębiorstwa, tzw. menedżerskie koszty transakcyjne,
- utrzymania bądź zmiany otoczenia instytucjonalnego (instytucji formalnych), tzw. polityczne koszty transakcyjne.

W ramach każdej z wymienionych kategorii wyróżnić można zgodnie z klasyfikacją rodzajową: **koszty transakcyjne stałe i koszty transakcyjne zmienne**. Koszty transakcyjne stałe związane są z tworzeniem danej struktury instytucjonalnej. Są to tzw. koszty poniesionych inwestycji. Koszty transakcyjne zmienne mają natomiast bezpośredni związek z wolumenem transakcji.

Według kryterium czasu wyróżnić można: **koszty transakcyjne *ex ante* i koszty transakcyjne *ex post***. Kategoria kosztów *ex ante* obejmuje koszty informacji, czyli koszty w pełni mierzalne, możliwe do określenia przed zawarciem kontraktu. Natomiast kategoria kosztów *ex post* obejmuje tzw. koszty niewiedzy, czyli koszty wynikające z niepewności postumownej, koszty trudno mierzalne.

W wymianie rynkowej koszty transakcyjne sprowadzić można także do: **kosztów koordynacji, motywacji** (w tym związanych z niekompletnością i asymetrią informacji) i **kosztów egzekucji umów** (w tym koszty zachowań oportuni-

<sup>130</sup> Teoria kosztów transakcyjnych jest jedną z teorii instytucji. Funkcjonuje obok: teorii agencji, teorii praw własności, ekonomicznej teorii historii, teorii prawa, problematyki organizacji działalności gospodarczej (w tym: znaczenie rynku, państwa, struktur hierarchicznych – przedsiębiorstwo, i innych form makroekonomicznych).

<sup>131</sup> K. Kowalska, Kontraktowanie i koszty transakcyjne..., op. cit., s. 56.

stycznych). Koszty te to wydatki związane z przeniesieniem praw własności z jednego podmiotu na drugi. Nie mają fizycznego wyrazu, jak to ma miejsce w przypadku transakcji towarowych. Są szczególnym przypadkiem transakcji publicznych, tj. działań koniecznych do tworzenia i utrzymywania instytucjonalnych ram, w których odbywa się działalność gospodarcza, czyli działań koniecznych do budowania, utrzymywania i modyfikowania stosunków społecznych.

Publiczne koszty transakcyjne dzieli się na<sup>132</sup>:

- koszty zorganizowania, utrzymania i modernizacji formalnego i nieformalnego publicznego porządku danego systemu. Zalicza się do nich koszty: stworzenia porządku prawnego, publicznego zarządzania, obronności, systemu wychowania i kształcenia,
- koszty funkcjonowania społeczeństwa - bieżące wydatki na kształcenie, ustawodawstwo, komunikację itp. Działalność gospodarcza rodzi koszty: poszukiwania informacji, podejmowania decyzji, nadzoru i egzekwowania oficjalnych zarządzeń.

Wysokość kosztów transakcyjnych jest konsekwencją tworzenia, modyfikowania i kształtowania instytucji wana z poziomem stabilności i spójności poszczególnych składników systemu instytucjonalnego. Wzrost kosztów transakcyjnych wynika ze względnie niskiego udziału kapitału społecznego w kształtowaniu układu instytucjonalnego gospodarki.

Sprawne działanie instytucji zmniejsza koszty transakcyjne, przyczyniając się do zwiększenia aktywności gospodarczej. Inwestowanie wysiłku i czasu na budowanie takich organizacji społecznych, jak: rodzina, przedsiębiorstwo, grupy interesu, akceptowane systemy wartości, upowszechnione wzorce zachowań, przynosi efekty w postaci poprawy efektywności gospodarowania i poczucia dobrobytu społecznego w długim okresie. Obniżanie kosztów transakcyjnych staje się metodą mobilizowania energii społecznej wraz z upowszechnieniem wymiany, narastaniem zależności między różnymi grupami i niepewności innych uczestników procesu gospodarowania.

#### 29.4. Teoria agencji a gospodarka

Teoria agencji<sup>133</sup> kładzie nacisk na znaczenie różnych form stosunków kontraktowych oraz kooperacji i praw nimi rządzących. W ramach teorii agencji wy-

<sup>132</sup> J. Małyśz, Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii, „*Ekonomista*”, 2003, nr 3, s. 327.

<sup>133</sup> W latach 60-tych i 70-tych XX wieku, ekonomiści: K.J. Arrow i E.O. Wilson starali się opisać problem dzielenia ryzyka, które powstaje, gdy partnerzy mają inne cele oraz podział pracy. Szczególnie dotyczy to związku agencyjnego, w którym jedna strona (pryncypał) deleguje pracę drugiej (agentowi).



różnia się: pozytywną teorię agencji oraz teorię pryncypała-agenta. Pierwsza obejmuje zagadnienia związane z tworzeniem kontraktów i nadzorowaniem ich realizacji; druga narzędzia matematyczne pomocne przy konstrukcji optymalnych kontraktów.

Teoria agencji zajmuje się wyborem najefektywniejszej formy kontraktu między jednostkami (wg teorii między agentem-pracownikiem a pryncypałem-pracodawcą), przyjmując założenia na temat: ludzi (ich ograniczonej racjonalności, niechęci do ryzyka), organizacji (konflikt celów pośród członków) oraz informacji (informacja jako towar, przedmiot wymiany, negocjacji). Teoria wskazuje, który kontrakt jest najbardziej opłacalny na różnych poziomach niechęci do ryzyka, niepewności wyniku, informacji.

Uczestnicy relacji „pryncypał - agent” dążą do maksymalizacji swoich funkcji użyteczności. Powstają zatem koszty agencji związane z koniecznością kontrolowania i motywowania „agenta” przez „pryncypała”, koszty dostępu do informacji, pozyskiwania zaufania oraz koszty związane z różnicami interesów między obiema stronami kontraktu.

Współcześnie teoria ta ma więc szerokie zastosowanie w związkach typu „pryncypał-agent”, takich jak: pracodawca - pracownik, prawnik - klient, nabywca - dostawca, wykładowca - student, urzędnik - petent i inne. Wynika stąd, że ma zastosowanie nie tylko na poziomie mikro, ale również i na poziomie makro (jak np. polityka urzędów regulujących).

Teoria agencji odgrywa więc istotną rolę w procesach gospodarczych. Na podstawie obserwacji oraz danych empirycznych pozwala wyjaśniać określone zachowania podmiotów (których nie jest w stanie wytłumaczyć klasyczna teoria ekonomii) oraz optymalizować strukturę bodźców motywujących strony kontraktu do zgodnych (spójnych) wzajemnie działań.

### **29.5. Teoria praw własności a gospodarka**

Teoria praw własności stwierdza, że formy własności i prawa, jakie z nich wynikają, odgrywają zasadniczą rolę w zachowaniach podmiotów - wyzwalają inicjatywy indywidualne, stwarzają podmiotom gospodarczym większe możliwości adaptacji, zapewniają jednostce wolność. Podkreśla znaczenie indywidualnych i transferowalnych praw własności dla efektywnej alokacji zasobów w gospodarce. Prawa te są sposobem uwewnętrznienia niekoordynowanych przez rynek efektów zewnętrznych.

Indywidualne prawa własności są przekazywane, co oznacza, że mogą być przedmiotem wymiany, a więc mogą być dzielone, łączone. Prawa własności stwarzają jednostce tylko szanse działania, które może ona wykorzystać zgodnie ze swoją wolą. Prawa własności są więc dla jednostki instrumentem ułatwiającym osiągnięcie określonych celów. Nie są natomiast wartością samą w sobie. Ozna-

cza to, że jednostka - właściciel - indywidualnie określa sposób wykorzystania przysługujących mu opcji prawnych. Może te opcje sprzedać innej osobie, jeżeli realizacja pewnych opcji, z określonych powodów, jest dla niego nieatrakcyjna. Może też łączyć prawa własności i tym samym osiągać korzyści (w przypadku przedsiębiorstwa osiągać korzyści skali) oraz zmniejszać ryzyko.

Dzięki prawom własności możliwy jest rozwój współpracy, kooperacji między ludźmi, gdyż precyzyjne określenie uprawnień i obowiązków ogranicza liczbę spornych spraw i ułatwia ich ochronę.

Indywidualne prawa własności generują instytucje nieformalne, czyli te, których powstanie nie jest inspirowane przez prawa kolektywne (będące instytucjami formalnymi). Stwarzają większą różnorodność instytucji - jej struktury, która to przekłada się na większe możliwości gospodarowania a w konsekwencji na efektywniejsze wykorzystanie zasobów w danym społeczeństwie.

## Zadania sprawdzające

### Zadanie 1

Prawda czy fałsz?

1. Instytucje to mechanizmy koordynacji procesów gospodarczych.
2. Instytucje formalne to tzw. otoczenie instytucjonalne.
3. Instytucje formalne i nieformalne cechuje brak wzajemnej korelacji odpowiedniości.
4. Głównymi czynnikami określającymi wydajność pracy są: intensywność kapitałowa pracy i potencjał pracy.
5. Kapitał społeczny cechuje domknięcie sieci powiązań, ciągłość i wielorakość relacji społecznych.
6. Za indykatory kapitału społecznego uznaje się: zaufanie, poziom przeświadczości, zróżnicowanie dochodów.
7. Instytucjonalizm zakłada, że koszty transakcyjne nie są równe zero.
8. Koszty transakcyjne wynikają m.in. z ograniczoności wiedzy podmiotów gospodarczych i braku informacji.
9. Instytucje formalne charakteryzują się mniejszą zmiennością niż instytucje nieformalne.
10. Przedstawiciele neoinstytucjonalizmu przyjmują za punkt wyjścia swoich badań instytucje nieformalne.



Zadanie 2

Wskaż prawidłowe odpowiedzi:

1. Która z podanych funkcji wydajności pracy, w największym zakresie, uwzględnia wpływ instytucji na gospodarkę:
  - a.  $\ln \frac{Q}{L} = \ln A + \alpha \ln \frac{C}{L} + \gamma t$ ,
  - b.  $\frac{Q}{L} = A \left( \frac{C}{L} \right)^\alpha$ ,
  - c.  $A = \frac{Q}{L} - \beta \frac{C}{L}$ ,
  - d.  $\frac{Q}{L} = A + \beta \frac{I}{Q} + f(N)$ .
  
2. Teoria instytucji obejmuje:
  - a. teorię kosztów transakcyjnych, teorię agencji, problematykę organizacji działalności gospodarczej,
  - b. teorię kosztów transakcyjnych, teorię agencji, teorię praw własności, ekonomiczną teorię historii, teorię prawa, problematykę organizacji działalności gospodarczej,
  - c. teorię kosztów transakcyjnych, teorię agencji, teorię praw własności,
  - d. teorię prawa, problematykę organizacji działalności gospodarczej.
  
3. Strukturalny kapitał społeczny:
  - a. odnosi się do myśli i odczuć ludzi,
  - b. jest uwewnętrzniony, subiektywny,
  - c. jest względnie obiektywny,
  - d. jest uzewnętrzniony, względnie obiektywny, obserwowalny, modyfikowalny.
  
4. Teoria kosztów transakcyjnych:
  - a. kładzie nacisk na znaczenie różnych form stosunków kontraktowych oraz kooperacji i praw nimi rządzących,
  - b. podkreśla znaczenie indywidualnych i transferowalnych praw własności dla efektywnej alokacji zasobów w gospodarce,
  - c. zajmuje się wyborem najlepszego sposobu regulacji transakcji,
  - d. to trwałe, prawne, organizacyjne i zwyczajowe uwarunkowania dla powtarzających się ludzkich zachowań i międzyludzkich interakcji, tzw. gier społecznych.

### Zadanie 3

Dopasuj do podanych terminów odpowiednie definicje.

Terminy:

1. Wydajność pracy ...
2. Intensywność kapitałowa pracy ...
3. Instytucje formalne ...
4. Teoria agencji ...
5. Przekonaniowy kapitał społeczny ...
6. Kapitał społeczny ...
7. Instytucje ...
8. Potencjał pracy ...

Definicje:

- a. ... to wszystkie niematerialne i względnie trwałe czynniki, które są zewnętrzne w stosunku do poszczególnych jednostek i mogą oddziaływać na ich zachowania. To mechanizmy koordynacji, które stabilizują oczekiwania ludzi, organizują, sterują i kształtują procesy gospodarcze tak, aby zachodziły one z określoną płynnością przy pozostawianiu interesów pozostałych jednostek.
- b. ... to rodzaj spoiwa, które łączy instytucje (formalne i nieformalne) w taki sposób, że tworzą razem funkcjonalną całość. Odnosi się do wewnętrznej, społecznej i kulturowej koherencji społeczeństwa, do norm i wartości, które kierują ludzkimi interakcjami i do instytucji, które owe transakcje ucieleśniają.
- c. ... to miara skuteczności wykorzystania posiadanych zasobów kapitału ludzkiego w danej gospodarce. Jest to stosunek produkcji do całkowitej ilości czynnika pracy wykorzystanego w jej procesie (użytego do tej produkcji).
- d. ... to ilość pracy abstrakcyjnej, wydatkowanej w jednostce czasu przez zatrudnionego, kształtowana jest przez: stosunek do pracy zatrudnionego (świadomość, kultura, przyzwyczajenia, opinia, światopogląd), siłę oddziaływania czynników wymuszających wysoką intensywność pracy, tj. motywacja, nagrody itp.
- e. ... jest uwewnętrzniony, subiektywny, odnosi się do myśli i odczuć ludzi. Jest integralnie związany z osobowością człowieka i nie może być łatwo zmieniony przez zewnętrzne działania. Obejmuje podzielane normy, wartości, postawy i przekonania/wierzenia, wytwarza u ludzi skłonność do podejmowania wzajemnie korzystnych działań zbiorowych.
- f. ... to zdolność pracy do wytwarzania wartości użytkowej.

- g. ... dotyczy wyboru najefektywniejszej formy kontraktu między jednostkami, przyjmując założenia na temat: ludzi, organizacji, informacji.
- h. ... to prawne normy (uregulowania) postępowania, tj. konstytucja, ustawy, struktury polityczne i prawne.

#### Zadanie 4

Które z atrybutów danej, określonej transakcji rynkowej decydują o istnieniu niższych kosztów transakcyjnych:

- a. niejasne prawa stron umowy,
- b. niewielka liczba stron umowy,
- c. strony umowy znają się,
- d. wymiana jest zależna od dodatkowych warunków czy terminów,
- e. egzekucja sądowa praw wynikających z umowy jest łatwa do realizacji,
- f. przyjazne stosunki między stronami umowy,
- g. dobra i usługi podlegające wymianie są szczególnego rodzaju.

### **Odpowiedzi**

#### Zadanie 1

1 - prawda, 2 - prawda, 3 - fałsz, 4 - prawda, 5 - prawda, 6 - prawda, 7 - prawda, 8 - prawda, 9 - fałsz, 10 - fałsz.

#### Zadanie 2

1 - d, 2 - b, 3 - d, 4 - c.

#### Zadanie 3

1 - c, 2 - d, 3 - h, 4 - g, 5 - e, 6 - b, 7 - a, 8 - f.

#### Zadanie 4

Atrybuty transakcji decydujące o niższych kosztach transakcyjnych: b, c, e, f.

Atrybuty: a, d, g spowodują wzrost kosztów transakcyjnych. Warunkiem obniżenia kosztów transakcyjnych są: jasne prawa stron umowy; niezależność wymiany od innych dodatkowych terminów czy warunków; standaryzacja dóbr i usług podlegających wymianie.