

Agata JAKUBOWSKA, Aleksandra GRABOWSKA-POWAGA  
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach  
Wydział Zarządzania  
agata.jakubowska@ue.katowice.pl, agrabowska@ue.katowice.pl

## INSTYTUCJE A AKTYWNOŚĆ GOSPODARCZA PODMIOTÓW – WYBRANE ASPEKTY

**Streszczenie.** Instytucje są nieodzownym elementem gospodarki, wpływającym na aktywność gospodarczą podmiotów, a co za tym idzie na wzrost i rozwój gospodarczy. Instytucje, z jakimi mamy do czynienia w gospodarce to instytucje zarówno formalne (np. reguły, prawa, konstytucje), jak i nieformalne (np. normy zachowań, konwencje, dobrowolne kodeksy zachowań), mające bezpośredni i pośredni wpływ na aktywność gospodarczą podmiotów. Celem artykułu jest przedstawienie różnych ujęć i podziału instytucji oraz identyfikacja ich wpływu na aktywność gospodarczą podmiotów. Analiza opiera się na wtórnych źródłach informacji.

**Słowa kluczowe:** instytucje, instytucje formalne, instytucje nieformalne, aktywność gospodarcza podmiotów.

## INSTITUTIONS AND ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTITIES ON THE MARKET- SELECTED ASPECTS

**Summary.** Institutions are necessary element of economy and influence the economic activities of entities on the market and growth and economic development. Institutions, which exist in economy, are formal ( e.g. rules, laws, constitutions) and informal ( e.g. norms of behaviours, conventions) . The main aim of this article is to present different concepts of Institutions and their classification and to identify their impact on economic activities of entities. The analysis is based on secondary sources.

**Keywords:** institutions, formal institutions, informal institutions, economic activities of entities on market.

## 1. Wstęp

Podmioty funkcjonujące w gospodarce swoją aktywność gospodarczą uzależniają od obowiązujących norm prawnych, przepisów, zasad, przyjętych powszechnie reguł. Innymi słowy, ich decyzje dotyczące swojej aktywności uzależnione są od obowiązujących w danej gospodarce instytucji – formalnych i nieformalnych. Celem artykułu jest po pierwsze, przedstawienie różnych ujęć i podziału instytucji, a po drugie, identyfikacja ich wpływu na aktywność gospodarczą podmiotów.

## 2. Instytucje w ekonomii

W literaturze ekonomicznej instytucje definiowane są w różny sposób. Poniższa tabela przedstawia tylko wybrane definicje pojęcia. W zależności od autora i nurtu ekonomii rozumienie instytucji może się różnić.

Tabela 1

Wybrane definicje „instytucji”

Autor	Definicja
T. Veblen (1857-1929)	„Instytucje społeczne to w swej istocie dominujące sposoby myślenia uwzględniające poszczególne warunki społeczne, poszczególne funkcje jednostki i społeczności. [...] Instytucje społeczne – czyli nawyki myślowe czy sposoby ujmowania zjawisk – które kierują ludzkim życiem, pochodzą z przeszłości. Są wytworami przeszłości, dostosowanymi do ówczesnych warunków, dlatego nigdy nie są w całkowitej zgodzie z wymogami terażniejszości”(T. Veblen: Teoria klasy próżniaczej. PWN, Warszawa 1971, s. 161)
W. Mitchell (1874-1948)	„Instytucje to powszechne zwyczaje postępowania ludzi. W gospodarce realizują oni swe własne cele, posiadając wolę i świadomość, a więc w pewnym stopniu niezależność od otaczającego ich świata. Instytucje pojmowane jako powszechne zwyczaje istniejące w sferze gospodarki, mają charakter socjologiczny”. (Spychalski G.: Zarys historii myśli ekonomicznej. PWN, Warszawa, Łódź 1999, s. 342, za Matejuk J.: Instytucje ekonomiczne i ich rola w gospodarce. Zarządzanie zmianami. Biuletyn POU, nr 5 (39), 2010, na <a href="http://www.wsz-pou.edu.pl">www.wsz-pou.edu.pl</a> (02.05.2016)
J.R. Commons (1862-1945)	„[...] możemy definiować instytucję jako działanie zbiorowe w celu kontroli działań indywidualnych. Działania zbiorowe obejmują wszystko od niezorganizowanych zwyczajów po wiele zorganizowanych i dobrze funkcjonujących organizacji, takich jak rodzina, przedsiębiorstwo, [...] związki zawodowe, system rezerw federalnych, [...] państwo [...]. Działanie zbiorowe jest nawet bardziej uniwersalne w niezorganizowanej formie zwyczaju niż w zorganizowanej formie przedsiębiorstw. Jednak nawet dobrze funkcjonująca organizacja jest również zwyczajem” (Commons J.R.: Institutional Economics. It's Place In Political Economy. Macmillan, New York 1934, p. 69-70, 72)

cd. tabeli 1

G. M. Hodgson (1946)	„Instytucje to trwałe systemy ustalonych i wdrożonych reguł społecznych, które strukturyzują społeczne interakcje” (Hodgson G.M.: What are institutions? Journal of Economics, Iss., Vol. XL, No. 1, 2006, p. 18)
D. C. North (1920-2015)	„Instytucje są to ograniczenia, wypracowane z wykorzystaniem wszystkiego, co jest w ludzkiej mocy, które kształtują strukturę współdziałania ludzi. Obejmują one ograniczenia formalne (np. reguły, prawa, konstytucje), nieformalne (np. normy zachowań, konwencje, dobrowolne kodeksy zachowań) oraz charakterystyki ich wdrażania. Łącznie określają one strukturę bodźców we wspólnotach, a zwłaszcza w gospodarkach” (North D.C.: Economic Performance Through Time. The American Economic Review, 1994, za Stankiewicz W.: <i>Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu</i> . Warszawa 2012, wydanie internetowe, <a href="http://pwsbia.edu.pl/pdf_files/Waclaw_Stankiewicz_Ekonomika_Instytucjonalna_III.pdf">http://pwsbia.edu.pl/pdf_files/Waclaw_Stankiewicz_Ekonomika_Instytucjonalna_III.pdf</a> (20.03.2016)

Źródło: Opracowanie na podstawie literatury.

Instytucje mogą być zatem definiowane jako reguły gry w społeczeństwie, wypracowane ograniczenia o charakterze formalnym i nieformalnym, trwałe systemy ustalonych i wdrożonych reguł społecznych, zbiorowe działania obejmujące niezorganizowane zwyczaje, a także zorganizowane i dobrze funkcjonujące organizacje, powszechne zwyczaje, istniejące w sferze gospodarki. Bez względu na sposób definiowania instytucji ważne jest jakie pełnią one funkcje w gospodarce. Jedną z nich jest funkcja o charakterze regulacyjnym<sup>1</sup>. Instytucje wpływają na zachowania ludzi (podmiotów), określają zarówno działania, jakie są przez podmioty oczekiwane, jak i niepożądane, w sposób ogólny kierują działaniami poszczególnych podmiotów i całych grup. Funkcja ta związana jest także z ograniczeniem niepewności i koordynacją działań podmiotów. Do pozostałych funkcji instytucji zalicza się<sup>2</sup>:

- poznawczą; dzięki instytucjom możliwe jest pozyskanie wiedzy o otoczeniu (bliższym i dalszym), o cechach i zachowaniach podmiotów utrwalonych w tradycjach czy zwyczajach;
- stabilizacyjną; dzięki instytucjom chronione są prawa, kreowany jest ład społeczny i gospodarczy, możliwa jest większa przewidywalność zachowań podmiotów. Dzięki instytucjom możliwe jest określenie bezpiecznej przestrzeni działania oraz swoboda decyzyjna w ramach tej przestrzeni;
- integrującą; instytucje tworzą więzi między poszczególnymi podmiotami, umożliwiają współpracę i współdziałanie dzięki temu, że podmioty mają ten sam system wartości;
- instrumentów oddziaływania; instytucje wyznaczają pewne granice, określając sankcje dotyczące postępowania wbrew zasadom, ustalają także dopuszczalne formy aktywności podmiotów.

<sup>1</sup> Scott R.: *Institutions and Organizations*. Sage, Thousand Oaks 1995, p. 35-40.

<sup>2</sup>Por. Bal-Woźniak T.: *Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*. PWE, Warszawa 2012, s. 134.

Tak jak brak jest jednej definicji instytucji, tak też różne są rodzaje i kryteria ich klasyfikacji (tab. 2). W literaturze przedmiotu można spotkać podział instytucji według następujących kryteriów, np.<sup>3</sup>:

- stopień formalności (the degree of formality);
- różny poziom hierarchii (different levels of hierarchy);
- przestrzeń badania (the area of analysis).
- 

Tabela 2

## Kryteria podziału i rodzaje instytucji

Kryterium podziału	Instytucje
Stopień formalności	<ul style="list-style-type: none"> <li>– formalne</li> <li>– nieformalne</li> </ul>
Poziom hierarchii	<ul style="list-style-type: none"> <li>– poziom 1 (instytucje nieformalne, np. normy społeczne, zwyczaje, nawyki, tradycje)</li> <li>– poziom 2 (otoczenie instytucjonalne – sformalizowane zasady gry – szczególnie własność – polityka, wymiar sprawiedliwości, biurokracja)</li> <li>– poziom 3 (zarządzanie: działanie gry, przestrzeganie reguł gry &lt;play of the game&gt; szczególnie kontrakt, regulacja struktury zarządzania z transakcjami)</li> <li>– poziom 4 (alokacja zasobów i zatrudnienia – ceny i ilości; dostosowanie bodźców &lt;incentive alignment&gt;)</li> </ul>
Obszar badania	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ekonomiczne (gospodarcze)</li> <li>– polityczne</li> <li>– prawne</li> <li>– społeczne</li> </ul>

Źródło: Opracowanie na podstawie Jütting J.: Institutions and Development: A Critical Review. OECD Development Centre, Working Paper, No. 210, Paris 2003, p. 11-14 oraz Williamson O.E.: The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. Journal of Economic Literature, Vol. XXXVIII, No. 3, 2000, p. 597-598.

Pierwszym kryterium podziału instytucji jest stopień ich formalności, mówi się wówczas o instytucjach formalnych i nieformalnych. Taki podział instytucji proponuje D.C. North, który stwierdza, że: „Instytucje są regułami gry w społeczeństwie lub, bardziej formalnie, są one obmyślonymi przez ludzi ograniczeniami, które kształtują ich wzajemne oddziaływanie na siebie”<sup>4</sup>. W 1993 roku, kiedy to otrzymał Nagrodę Nobla dopełnił definicję mówiąc, że: „Instytucje są to ograniczenia, wypracowane z wykorzystaniem wszystkiego, co jest w ludzkiej mocy, które kształtują strukturę współdziałania ludzi. Obejmują one ograniczenia formalne (np. reguły, prawa, konstytucje), nieformalne (np. normy zachowań, konwencje,

<sup>3</sup> Jütting J.: Institutions and Development: A Critical Review. OECD Development Centre, Working Paper No. 210, Paris 2003, p. 11.

<sup>4</sup> North D.C.: Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, New York 1990, p. 3.

dobrowolne kodeksy zachowań) oraz charakterystyki ich wdrażania. Łącznie określają one strukturę bodźców we wspólnotach, a zwłaszcza w gospodarkach<sup>5</sup>.

Jeśli chodzi o podział instytucji ze względu na poziom hierarchii, to jest to podział zaproponowany przez O.E. Williamsona, który wyróżnił cztery poziomy instytucji. Pierwszy obejmuje instytucje nieformalne (podobnie jak u Northa), jak pisze autor jest to tzw. poziom „social embeddedness<sup>6</sup>” („społecznego zakorzenienia”), gdzie są normy, nawyki, zwyczaje, tradycje, religia. Instytucje nieformalne są głęboko zakorzenione w świadomości społeczeństwa, dlatego też są trudne do zmiany w krótkim okresie, mówi się, że potrzeba czasami nawet pokoleń, aby je zmienić. Utarte w społeczeństwie przekonania, przekazywane z pokolenia na pokolenie mogą oczywiście ulec zmianie, jednak nie jest to proste i łatwe do zrobienia. Żyjąc w pewnym środowisku kierujemy się podobnymi wartościami, zasadami czy regułami, które przesądzają o naszym zachowaniu i poglądach. Ważne staje się wzajemne zaufanie, które pozwala na lepsze funkcjonowanie wspólnoty.

Kolejny poziom instytucji jest następstwem pierwszego. Poziom ten nazwany został „institutional environment” („otoczenie instytucjonalne”), gdzie wprowadzane zostają formalne zasady, takie jak: konstytucje, prawa i tzw. property rights, czyli prawo własności<sup>7</sup>. Instytucje na tym poziomie kreowane są głównie przez państwo w formie reguł prawnych oraz aparatu wymiaru sprawiedliwości<sup>8</sup>. Instytucje te dają możliwości dla pierwszego stopnia wyboru ekonomicznego, czyli dają formalne zasady reguły gry („institutional environment right” instytucjonalne środowisko prawne) w życiu: gospodarczym, politycznym, społecznym a najważniejsze znaczenie mają tzw. property rights i contract laws<sup>9</sup>. Instytucje na tym poziomie można łatwiej zmieniać niż instytucje z poziomu pierwszego, krótszy jest także czas potrzebny do ich zmiany. Poziom trzeci odnosi się do instytucji zarządzania („the institutions of governance”), a najważniejsze są tu reguły gry, ich przestrzeganie (play of the game) w szczególności kontrakty. Na tym poziomie mamy do czynienia z procesami regulacyjnymi zachodzącymi w organizacjach, sferą kontraktów i transakcji. „Mają tu miejsce: kreowanie warunków transakcji, procesy kontraktowania, konkurencja i kooperacja podmiotów<sup>10</sup>. Dzięki ustalonym regułom zawierania transakcji możliwe jest zminimalizowanie takich kosztów, jak:

- pozyskania informacji;
- negocjacji kontraktu;
- przygotowania kontraktu;

---

<sup>5</sup> North D.C.: Economic Performance Through Time. The American Economic Review, 1994, p. 360, za Stankiewicz W.: *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*. Warszawa 2012, wydanie internetowe [http://pwsbia.edu.pl/pdf\\_files/Waclaw\\_Stankiewicz\\_Ekonomika\\_Instytucjonalna\\_III.pdf](http://pwsbia.edu.pl/pdf_files/Waclaw_Stankiewicz_Ekonomika_Instytucjonalna_III.pdf) (20.03.2016).

<sup>6</sup> Williamson O.E.: *The New Institutional...*, op.cit., p. 596.

<sup>7</sup> North D.C.: *Institutions*. Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1, 1991, p. 97.

<sup>8</sup> Gruszewska E.: *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013, s. 127.

<sup>9</sup> Por. Williamson O.E.: *The New Institutional...*, op.cit., p. 598.

<sup>10</sup> Gruszewska E.: *Instytucje...*, op.cit., s. 128.

- monitorowania kontraktu;
- renegocjacji kontraktu.

Najniższy poziom definiowany jest jako obszar alokacji zasobów i zatrudnienia. Ten poziom układu instytucjonalnego związany jest z realną sferą gospodarki i ze składnikami, które na bieżąco kształtują aktywność gospodarczą. Przykładami instytucji tego poziomu są takie przepisy (regulacje, zasady), które można łatwo zmieniać oraz mają wpływ na alokację zasobów, zatrudnienie i system ubezpieczeń społecznych<sup>11</sup>. Dzięki tym regulacjom zachodzą procesy gospodarcze, podmioty na bieżąco podejmują decyzje związane z ich aktywnością, ponoszone są nakłady w celu osiągnięcia określonych wyników.

Ostatnim kryterium podziału instytucji jest obszar badania (analizy). Wyróżnia się tu instytucje: ekonomiczne (gospodarcze), polityczne, prawne, społeczne. Pod pojęciem instytucji ekonomicznych (gospodarczych) rozumie się wszelkie reguły (przepisy), wpływające na produkcję, alokację i proces dystrybucji dóbr oraz usług, włączając rynki<sup>12</sup>. Instytucje polityczne z kolei związane są różnymi typami ustrojów politycznych, przepisami wyborczymi i samymi wyborami, składem rządu, opozycją polityczną, pomiarem kontroli i równowagi oraz stabilnością polityczną<sup>13</sup>. Instytucje prawne odwołują się z kolei do typów systemów prawnych, definiowania i egzekwowanie praw własności. Instytucje społeczne związane są z zasadami (przepisami), które pozwalają na dostęp do edukacji, służby zdrowia, zarządzania bezpieczeństwem socjalnym. Mają one wpływ na równość płci i zarządzanie bardziej ogólnymi relacjami pomiędzy poszczególnymi podmiotami<sup>14</sup>.

### 3. Rola instytucji w sferach gospodarczej i społecznej

Można powiedzieć, że instytucje są pewnym pomostem łączącym przeszłość z przyszłością. Przez pokolenia gromadzona jest wiedza, która następnie przekazywana jest innym, po to, aby w końcu stać się pewnymi, ogólnie przyjętymi normami, regułami działania i utartymi zachowaniami. Dzięki temu poszczególne podmioty mogą dążyć do realizacji swoich celów. Jak pisze G.M. Hodgson, indywidualne cele i działania podmiotów mogą być częściowo wyjaśnione przez czynniki instytucjonalne (instytucje)<sup>15</sup>. Instytucje i podmioty mają na siebie wzajemny wpływ. Instytucje dają impuls (informacje) podmiotom, które

<sup>11</sup> Jütting J.: *Institutions...*, op.cit., p. 13; Williamson O.E.: *The New Institutional...*, op.cit., p. 600.

<sup>12</sup> Bowles S.: *Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions*. *The Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, No. 1, March 1998, p. 82-85.

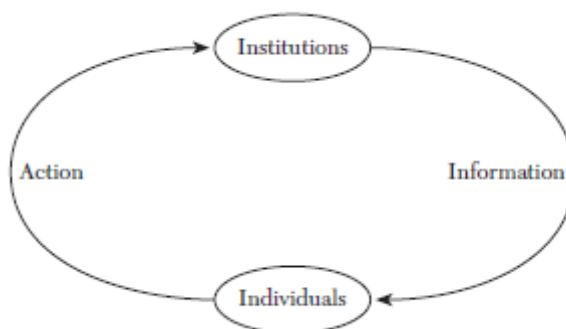
<sup>13</sup> Beck T., Clarke G., Groff A., Keefer P., Walsh P.: *New Tools and New Tests in Comparative Political Economy: The Database of Political Institutions*. *Regulation and Competition Policy*, Development Research Group, World Bank, Washington D.C.

on <http://siteresources.worldbank.org/INTWBIGOVANTCOR/Resources/wps2283.pdf> (01.06.2016).

<sup>14</sup> Jütting J.: *Institutions...*, op.cit., p. 14.

<sup>15</sup> Hodgson G.M.: *Institutional Economics into the Twenty-First Century*. *Studia Notae di Economia*, Vol. 14, No. 1, 2009, p. 9.

z kolei zachowują się w określony sposób po to, aby przez swoje działania wpłynąć na przyszły kształt instytucji<sup>16</sup> (rys. 1).



Rys. 1. Pętla instytucjonalna działanie – informacja

Fig. 1. The Institutional Action – Information Loop

Źródło: G.M. Hodgson: *The Approach of Institutional Economics*. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, No. 1, 1998, p. 176.

Zgodnie z neoklasyczną teorią ekonomii<sup>17</sup> decyzje, jakie podejmują podmioty oparte są na zasadzie racjonalności. Jednak w praktyce często okazuje się, że podmioty podejmują decyzje w sposób rutynowy, według powszechnie przyjętych zasad, w celu poprawy swojego bytu. Instytucje dają możliwość podmiotom podejmowania decyzji bazując właśnie na powszechnie przyjętych normach i zasadach. Zaznaczyć należy, że jest to możliwe „tylko w przestrzeni dobrze „oswojonej” dzięki właśnie instytucjom”<sup>18</sup>.

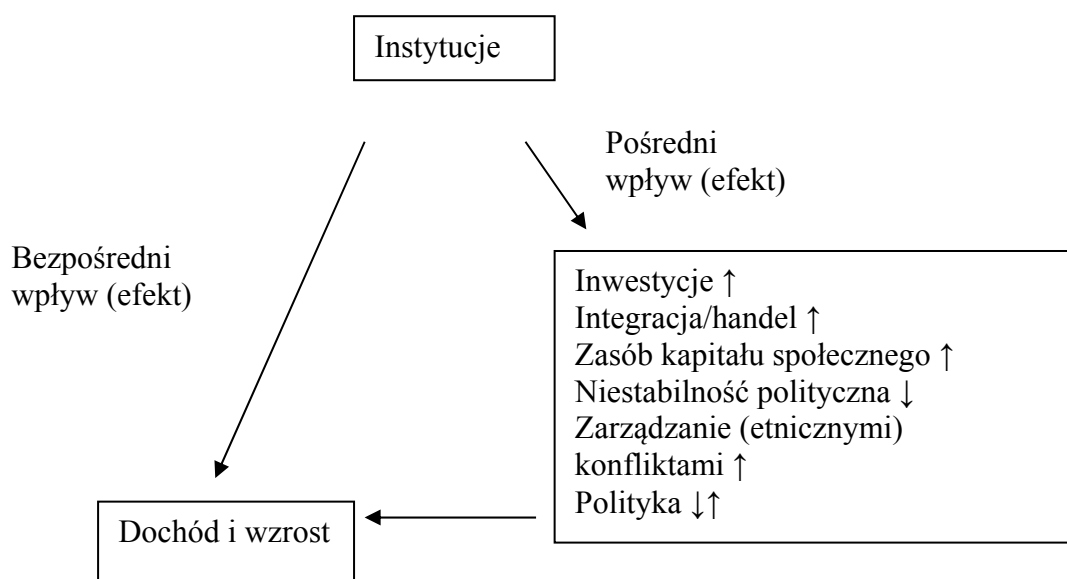
Działania instytucji na rozwój gospodarczy i aktywność podmiotów są niekwestionowane, jednak tylko niektóre z nich mają pozytywny wpływ. Jak pisze G.W. Kołodko „Instytucje mogą być złe i dobre. Złe instytucje – powodujące stagnację – to takie, które zniechęcają do podejmowania wysiłków i ryzyka towarzyszącego działalności gospodarczej, blokując ludzką przedsiębiorczość. Skostniała biurokracja i scentralizowane zarządzanie przedsiębiorstwami państwowymi to instytucje. Mafia i zorganizowana przestępczość to instytucje. Pranie brudnych pieniędzy to instytucje. [...] 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 troszczyć się o ich niezbędną elastyczność umożliwiają płynne dostosowanie się do zmieniających się naturalnych i kulturowych warunków gospodarowania, są krajami

<sup>16</sup> Por. Hodgson G.M.: *The Approach of Institutional Economics*. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, No. 1, 1998, p. 176.

<sup>17</sup> Koncepcja homo oeconomicus.

<sup>18</sup> Gruszevska E.: *Instytucje...*, op.cit., s. 135.

sukcesu”<sup>19</sup>. Instytucje mogą wpływać na aktywność podmiotów i wzrost gospodarczy w sposób bezpośredni i pośredni (rys. 2). Mówiąc o bezpośrednim wpływie ma się na myśli bodźce generowane przez instytucje, wywołujące albo wzrost, albo spadek dynamiki produkcji czy obrotów, co bezpośrednio przekłada się na zmianę dochodów i wzrost gospodarczy. Instytucje w pośredni sposób mogą doprowadzić do wzrostu inwestycji, lepszego zarządzania różnymi konfliktami etnicznymi, lepszej polityki i wzrostu zasobu kapitału społecznego w społeczeństwie. Wszystkie te czynniki mają rozpoznany pozytywny wpływ na wzrost, dlatego też w wielu opracowaniach wskazuje się na silne i intensywne relacje między jakością instytucji i wzrostem oraz rozwojem gospodarczym<sup>20</sup>.



Rys. 2. Jak instytucje wpływają na wzrost

Fig. 2. How Institutions Affect Growth

Źródło: Jütting J.: Institutions..., op.cit., p. 20.

Gospodarka może się rozwijać dzięki instytucjom, które dostarczają bodźców stymulujących podmioty do podejmowania określonych decyzji, wpływających na przykład na dobór czy strukturę czynników produkcji, technologię, innowacyjność, organizację i wydajność pracy. Aktywność podmiotów dzięki sprawnie działającym instytucjom przekłada się na wzrost ich konkurencyjności, która z kolei w dłuższym okresie może doprowadzić do ogólnego wzrostu i rozwoju gospodarczego. Dzięki instytucjom podmioty

<sup>19</sup> Kołodko G.: Wędrujący świat. Puszyński i s-ka, Warszawa 2008, s. 294.

<sup>20</sup> Jütting J.: Institutions..., op.cit., p. 19.



mogą w znacznym stopniu obniżyć koszty transakcyjne<sup>21</sup>, a to za przyczyną tego, że instytucje dostarczają im informacji. Po zebraniu, przetworzeniu i analizie tych informacji podmiotom łatwiej jest zawierać i realizować kontrakty. W swoich badaniach D.C. North wykazał, że w Stanach Zjednoczonych w latach 1870–1970 koszty transakcyjne wzrosły z 25% do 45% dochodu narodowego<sup>22</sup>. Dlatego też tak ważne są sprawnie działające instytucje (zarówno formalne, jak i nieformalne), które pozwalają na obniżenie kosztów transakcyjnych i przez to na zwiększenie aktywności podmiotów. Na zakończenie warto przytoczyć jeszcze wyniki badań C.R. Williamson<sup>23</sup>, w których autorka wykazała, że w zależności od tego, z jakimi instytucjami mamy do czynienia (silne i słabe; formalne i nieformalne) w poszczególnych grupach krajów występuje różny poziom PKB *per capita* (rys. 3).

		Formalne	
		silne	słabe
Nieformalne	silne	(1) 23.452 (Kanada, Nowa Zelandia)	(2) 28.659 (Dania, Finlandia, Islandia, Norwegia, Szwecja)
	słabe	(3) 6.662 (Pakistan, Filipiny, Uganda, Zimbabwe, Singapur) 2.424 (bez Singapuru)*	(4) 7.672 (Kolumbia, Nigeria, Peru, Portugalia, Południowa Afryka, Turcja) 5.556 (bez Portugalii)*

\* Singapur i Portugalia to państwa, które miały skrajne wielkości PKB *per capita*, dlatego też średnie są liczone z oraz bez tych państw. PKB *per capita* liczone według parytetu siły nabywczej w USD w 2000 r.

Rys. 3. Wyniki gospodarcze a instytucje

Fig. 3. Economic performance and the institutional mix

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

<sup>21</sup> Por.: Grabowska A., Jakubowska A.: *Polityka gospodarcza państwa a kształtowanie się kapitału społecznego. Wybrane aspekty*, [w:] Ciburowski R.W., Dziemianowicz R.I., Kargol-Wasiluk A., Zalesko M. (red.): *Gospodarka – społeczeństwo – sfinansowanie w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 1989-2014*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2014, s. 13-15.

<sup>22</sup> North D.C.: *Institutions, Institutional Change and...*, op.cit., p. 28.

<sup>23</sup> Szerzej: Williamson C.R.: *Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performances*. *Public Choice* 2009, t. 139, No. 3-4, p. 377.

Okazuje się, że kraje, które mają silne instytucje formalne i nieformalne oraz kraje, gdzie są słabe instytucje formalne, ale mocne nieformalne osiągają wyższy poziom PKB *per capita* w porównaniu z krajami, gdzie są słabe instytucje formalne i nieformalne oraz silne formalne, ale słabe instytucje nieformalne. Z przedstawionych badań wynika także, że w krajach, gdzie są słabe instytucje formalne, ale za to silne nieformalne (Dania, Finlandia, Islandia, Norwegia, Szwecja) poziom PKB *per capita* jest wyższy niż w krajach o silnych instytucjach formalnych i nieformalnych (Kanada, Nowa Zelandia). To co łączy te dwie grupy krajów to jest fakt, że mają silne instytucje nieformalne. Zatem sukces gospodarczy osiągnąć można mając dobrze ukształtowane instytucje nieformalne<sup>24</sup>, a niekoniecznie także instytucje formalne.

#### 4. Zakończenie

Państwa dążą do osiągnięcia jak najwyższego poziomu wzrostu i rozwoju gospodarczego. Jest to możliwe dzięki podmiotom gospodarczym funkcjonującym w danej gospodarce. Podejmują one różnorodne decyzje, które są oparte z jednej strony na regułach i przepisach prawa, a z drugiej zaś na normach i zasadach powszechnie przyjętych w społeczeństwie. Innymi słowy instytucje (formalne i nieformalne), bo o nich mowa, ułatwiają podmiotom podejmowanie decyzji w kwestii aktywności gospodarczej, a także pozwalają im osiągać zamierzone cele. Ważne, aby instytucje nie były traktowane tylko jako ograniczenia, ale także jako generator możliwości.

#### Bibliografia

1. Bal-Woźniak T.: Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne. PWE, Warszawa 2012.
2. Beck T., Clarke G., Groff A., Keefer P., Walsh P.: New Tools and New Tests in Comparative Political Economy: The Database of Political Institutions, Regulation and Competition Policy, Development Research Group, World Bank, Washington D.C. on <http://siteresources.worldbank.org/INTWBIGOVANTCOR/Resources/wps2283.pdf> (01.06.2016).
3. Bowles S.: Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions. *The Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, No. 1, March 1998.

---

<sup>24</sup> Por C.R. Williamson: Informal institutions rule: institutional..., op.cit., p. 376-377.

4. Ciborowski R.W., Dziemianowicz R.I., Kargol-Wasiluk A., Zalesko M. (red.): *Gospodarka – społeczeństwo – finanse w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 1989-2014*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2014.
5. Commons J.R.: *Institutional Economics. It's Place In Political Economy*. Macmillian, New York 1934.
6. Grabowska A., Jakubowska A.: *Polityka gospodarcza państwa a kształtowanie się kapitału społecznego. Wybrane aspekty*, [w:] Ciborowski R.W., Dziemianowicz R.I., Kargol-Wasiluk A., Zalesko M. (red.): *Gospodarka – społeczeństwo – finanse w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 1989-2014*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2014.
7. Gruszewska E.: *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013.
8. Hodgson G.M.: *Institutional Economics into the Twenty-First Century*. *Studia Notae di Economia*, Vol. 14, No. 1, 2009.
9. Hodgson G.M.: *The Approach of Institutional Economics*. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, No. 1, 1998.
10. Hodgson G.M.: *What are institutions?* *Journal of Economics Issues*, Vol. XL, No. 1, 2006.
11. Jütting J.: *Institutions and Development: A Critical Review*. OECD Development Centre, Working Paper No. 210, Paris 2003.
12. Kołodko G.: *Wędrujący świat*. Puszyński i s-ka, Warszawa 2008.
13. North D.C.: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, New York 1990.
14. North D.C.: *Economic Performance Through Time*. *The American Economic Review* 1994, za Stankiewicz W., *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*. Warszawa 2012 wydanie internetowe  
[http://pwsbia.edu.pl/pdf\\_files/Waclaw\\_Stankiewicz\\_Ekonomika\\_Instytucjonalna\\_III.pdf](http://pwsbia.edu.pl/pdf_files/Waclaw_Stankiewicz_Ekonomika_Instytucjonalna_III.pdf)  
(20.03.2016).
15. North D.C.: *Institutions*. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, 1991.
16. Scott R.: *Institutions and Organizations*. Sage, Thousand Oaks 1995.
17. Spychalski G.: *Zarys historii myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa Łódź 1999, za Matejuk J.: *Instytucje ekonomiczne i ich rola w gospodarce. Zarządzanie zmianami*. *Biuletyn POU*, 2010, nr 5 (39), na [www.wsz-pou.edu.pl](http://www.wsz-pou.edu.pl) (02.05.2016).
18. Veblen T.: *Absentee Ownership and Business Enterprise In Recent Times: The Case of America*. George Allen &Unwin, London 1924.
19. Veblen T.: *Teoria klasy próżniaczej*. PWN, Warszawa 1971.
20. Williamson C.R.: *Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performances*. *Public Choice*, t. 139, No. 3-4, 2009.
21. Williamson O.E.: *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII, No. 3, 2000.

**Abstract**

While taking decisions concerning their economic activity, business entities often rely on binding legal regulations, laws, principles or generally accepted rules. This means that the decisions are determined by formal and informal institutions.

In economic literature institutions are defined as the rules of the game in the society, developed limitations of formal and informal nature, permanent systems of defined and implemented social rules, and general habits existing in the sphere of economy.

Institutions may affect activity of entities and economic growth in direct and indirect way. While speaking about direct impact, it is about stimuli generated by institutions bringing either growth or decline in production or turnover, which directly translates into change in income and economic growth. Institutions indirectly may bring increase in investments, better policy and increase in social capital resources in the society.