

*mgr Magdalena Kuźma*<sup>1</sup> 

Zakład Finansów i Rachunkowości  
Katedra Finansów  
Wydział Ekonomii i Finansów  
Uniwersytet w Białymstoku

## **Rola nowej ekonomii instytucjonalnej w wyjaśnianiu procesów wzrostu i rozwoju gospodarczego<sup>2</sup>**

### WPROWADZENIE

W wyniku rozwoju nowej ekonomii instytucjonalnej nastąpiła weryfikacja podejścia do wyjaśniania zmian ilościowych i jakościowych w gospodarce. Według jej założeń to czynniki instytucjonalne odgrywają kluczową rolę w tych procesach, a więc decydują o sukcesie gospodarczym lub zacofaniu poszczególnych krajów. Konieczność ich wprowadzenia do analizy wynikała między innymi z narastających trudności związanych z wyjaśnieniem coraz bardziej złożonych zjawisk ekonomicznych, zróżnicowania w poziomie rozwoju poszczególnych krajów czy gwałtownych przemian w gospodarkach. Pojawiające się problemy uwiarydliły braki neoklasycznych modeli wzrostu, które poszukiwały jego źródeł w akumulacji kapitału i postępie technicznym, nie oddając zawikłaności i skomplikowania problemów występujących w rzeczywistości gospodarczej.

Celem artykułu jest systematyzacja wiedzy na temat głównych założeń nowej ekonomii instytucjonalnej dotyczących roli instytucji w wyjaśnianiu procesów gospodarczych i zachowań uczestników tych procesów, ze szczególnym uwzględnieniem założeń odnoszących się do problematyki wzrostu i rozwoju gospodarczego. Realizacja tak sformułowanego celu nastąpiła poprzez wskazanie głównych powiązań i różnic pomiędzy nową ekonomią instytucjonalną a neoklasycznym nurtem w ekonomii.

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Uniwersytet w Białymstoku, ul. Warszawska 63, 15-062 Białystok; e-mail: m.kuzma@uwb.edu.pl. ORCID: 0000-0001-8727-6955.

<sup>2</sup> Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych na realizację projektu w ramach Badania Młodych Naukowców 2018 (BMN 443).

Problematyka ta wydaje się być wciąż aktualna i interesująca, gdyż pomimo licznych badań nad instytucjonalnymi aspektami procesów gospodarczych dystans rozwojowy pomiędzy różnymi gospodarkami nadal istnieje<sup>3</sup>. Znalezieniem sposobów na wyrównywanie tych dysproporcji zainteresowana jest nowa ekonomia instytucjonalna, według której to właśnie instytucje oddziałują na poprawę wyników gospodarczych w długim okresie (Acemoglu, Robinson, Johnson, 2005, s. 386–472; Easterly, Levine, 2002, s. 3–39). Dlatego też, konieczne jest ciągle akcentowanie znaczenia instytucji i struktury instytucjonalnej gospodarki w analizowaniu odbywających się w niej procesów ekonomicznych, których konsekwencją jest wzrost i rozwój gospodarczy.

### INSTYTUCJE I ICH ROLA W ANALIZIE PROCESÓW GOSPODARCZYCH

Badacze reprezentujący nową ekonomię instytucjonalną podejmują próbę jej syntezy z ekonomią neoklasyczną i nie odrzucają jej podstawowych założeń, lecz uzupełniają ją o elementy, które, traktowane przez nią jako statyczne i nieistotne, znajdowały się poza jej zasięgiem i były pomijane w badaniach. Jedną z takich kategorii jest instytucja, której wprowadzenie umożliwiło analizę procesów gospodarczych w sposób bardziej zbliżony do rzeczywistości.

Poglądy przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej na temat konceptualizacji tego pojęcia są niejednoznaczne ze względu na dużą różnorodność przejawów instytucji, przez co występują problemy z ich dokładnym zidentyfikowaniem, określeniem źródeł i czynników wpływających na ich zmiany, a także dokonaniem ich kwantyfikacji<sup>4</sup>. Jedną z najbardziej znanych i najczęściej przytaczanych definicji jest ta opracowana przez D.C. Northa (North, 2009, s. 3), według której instytucje to reguły gry w społeczeństwie, bardziej formalne – wymyślone przez ludzi ograniczenia, których celem jest kształtowanie ich wzajemnych interakcji. Składają się one z (North, 1984, s. 204):

– zestawu ograniczeń w formie reguł i regulacji nakładanych na zachowania jednostek;

<sup>3</sup> Potwierdza to m.in. zróżnicowany poziom PKB *per capita* (według parytetu siły nabywczej) pomiędzy krajami. Według danych za 2017 r. wśród państw generujących najwyższy jego poziom wymienia się: Katar – 128 646,8 USD, Luksemburg – 115 367,4 USD i Singapur – 107 640,6 USD, a wśród tych o najniższym poziomie: Republikę Środkowoafrykańską – 727,5 USD, Burundi – 735,5 USD i Demokratyczną Republikę Konga – 889,1 USD (The World Bank Database, [http](http://)).

<sup>4</sup> W literaturze przedmiotu można wskazać trzy podejścia do definiowania instytucji (Gancarczyk, 2002, s. 82). W pierwszym z nich instytucje utożsamiane są z organizacjami i takie ujęcie przyjmują przedstawiciele ekonomii neoklasycznej. W drugim (np. D.C. North, O.E. Williamson, S. Pejovich, E. Ostrom) instytucje traktowane są jako formalne (normy prawne, prawa własności, kontrakty, koszty transakcyjne i regulacje itd.) i nieformalne (tradycje, zwyczaje, konwencje, kodeksy zachowań, sankcje itd.) zasady, normy i reguły postępowania warunkujące i ograniczające działania jednostek. W trzecim (np. M. Aoki) instytucje definiuje się jako stan równowagi.

- zbioru procedur wykorzystywanych do wykrywania odchylenia od reguł i regulacji;
- zestawu norm moralnych, etycznych i behawioralnych wyznaczających granice tworzenia oraz egzekwowania reguł i regulacji.

Celem instytucji jest kształtowanie mechanizmów działania uczestników interakcji społecznych i transakcji gospodarczych. Z jednej strony stanowią one zewnętrzne ramy gospodarowania, określając przestrzeń, w ramach której wybierane są cele oraz sposoby ich realizacji. Umożliwiają wskazanie podmiotów uprawnionych do podejmowania decyzji w określonych obszarach, działań dozwolonych oraz zabronionych, zasad agregacji możliwych do stosowania, procedur, które muszą być przestrzegane, informacji, które muszą być dostarczane lub zostać utajnione, a także wynagrodzenia, jakie otrzymują jednostki w zależności od swoich indywidualnych działań (Ostrom, 1990, s. 51). Z drugiej, bezpośrednio oddziałują na preferencje oraz systemy wartości poszczególnych jednostek (Staniek, 2017, s. 3). Podmioty gospodarcze odwołują się do instytucji w sytuacjach niepewnych, gdyż ograniczają one ryzyko i porządkują relacje w sferze wymiany gospodarczej, politycznej i społecznej.

Uzupełnienie ekonomii neoklasycznej o teorię instytucji umożliwia wprowadzenie aspektów instytucjonalnych do analizy procesów gospodarczych. Za ich pomocą przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej starają się wyjaśnić fragmenty rzeczywistości gospodarczej zawierające elementy ewolucji i zmiany, kształtowane przez upływ czasu, miejsce, uwarunkowania kulturowe, historię i inne czynniki wcześniej wyizolowane z analiz ekonomicznych (Godłów-Legiędź, 2003, s. 59). Przyjmują, że jednostki żyjące w społeczeństwie otoczone są instytucjami, które oddziałują na ich decyzje i zachowania.

Funkcjonowanie w świecie relacji międzyludzkich powoduje, że człowiek w swoich wyborach kieruje się nie tylko względami ekonomicznymi, ale także podzielanymi społecznie regułami, normami i zasadami postępowania czy własną moralnością. Znajduje się pod wpływem ograniczeń zakorzenionych w jego umyśle i będących rezultatem niecelowych i ewolucyjnych zmian w strukturze instytucjonalnej społeczeństwa, czyli instytucji nieformalnych. Ludzie również świadomie tworzą określone instytucje formalne, co sprawia, że oddziałują na środowisko, w którym żyją, a tym samym na system ekonomiczny i przebieg procesów gospodarczych. To sprawia, że znaczący wpływ instytucji powinien być uwzględniany w badaniach prawidłowości związanych z funkcjonowaniem gospodarki.

W ekonomii neoklasycznej kwestie instytucjonalne znajdowały się poza obszarem zainteresowań jej przedstawicieli. Instytucje były uznawane w najlepszym wypadku za komplikacje modeli ekonomicznych, a w najgorszym w ogóle nie uwzględniano ich w badaniach (Kasper, Streit, Boettke, 2012, s. 5). Neoklasycy traktowali zachowania ekonomiczne jako uniwersalne, niezależne od miejsca i czasu (Neale, 1988, s. 230–231), pomijając znaczenie instytucji, fakt ich zróżnicowania i możliwość ewolucji. Instytucje były postrzegane jako na-

rzucone z góry i tym samym egzogeniczne wobec podmiotów gospodarczych, które w pełni dostosowywały się do istniejącego otoczenia instytucjonalnego (Kasper i in., 2012, s. 5). Założenie danych i znanych warunków instytucjonalnych sprawiło, że badania prowadzone w tym nurcie miały charakter statyczny. Neoklasycy nie analizowali wpływu instytucji na przebieg procesów ekonomicznych i osiągnęły przez społeczeństwo poziom rozwoju gospodarczego (Godłowski-Legiędź, 2003, s. 59), uważając, że nie stanowią one części wyboru ekonomicznego. Uznali, że nie ukierunkowują one zachowań jednostki i nie oddziałują na podejmowane przez nią decyzje. Tym samym w analizach pomijali wpływ rzeczywistych uwarunkowań kulturowych, psychologicznych i społecznych na indywidualne działania podmiotów gospodarczych.

### ZNACZENIE INSTYTUCJI W ANALIZIE ZACHOWAŃ UCZESTNIKÓW PROCESÓW GOSPODARCZYCH

Podkreślenie przez nową ekonomię instytucjonalną wpływu uwarunkowań instytucjonalnych na osobę podejmującą decyzję wiąże się z krytyką neoklasycznego modelu człowieka racjonalnego oraz rozwojem koncepcji ograniczonej racjonalności (*bounded rationality*) w działaniu podmiotów gospodarczych. Zakłada ona, że w procesie podejmowania decyzji jednostki muszą brać pod uwagę koszty informacji, ograniczone możliwości ich umysłu czy też korzyści, jakie mogą osiągnąć postępując zgodnie z powszechnie przyjętymi zwyczajami, rutynami i normami (Godłowski-Legiędź, 2009, s. 18–19). Za prekursora tej koncepcji uważa się H.A. Simona, według którego założenie o pełnej racjonalności jednostki jest nierealistyczne.

Simon stanowczo odrzuca koncepcję człowieka ekonomicznego (*economic man, rational man*) posiadającego kompletną (a jeśli nie, to przynajmniej przejrzystą i obszerną) wiedzę na temat wszystkich istotnych aspektów otaczającego go środowiska, stabilny i uporządkowany system preferencji oraz umiejętności, które umożliwiają mu wybór najlepszych rozwiązań, maksymalizujących jego użyteczność (Simon, 1955, s. 99). Wymienia on trzy powody ograniczonej racjonalności osoby podejmującej decyzję (Simon, 1976, s. 123–125):

- 1) Warunkiem zachowań racjonalnych jest posiadanie kompletnej wiedzy oraz możliwość dokładnego przewidywania wszystkich konsekwencji dokonywanych wyborów. W rzeczywistości jednostki dysponują tylko wyrwykową wiedzą na temat zewnętrznych warunków swojego działania i następstw podejmowanych decyzji.
- 2) Konsekwencje wyborów ponoszone są w przyszłości. Dlatego też, w procesie przypisywania im konkretnych wartości konieczne jest zastępowanie braków w doświadczeniu przez wyobraźnię. W rezultacie pojawia się problem z oszacowaniem prawdopodobieństwa wystąpienia skutków określonych decyzji, więc te wartości są ustalane jedynie w sposób przybliżony.

- 3) Racjonalność związana jest z dokonywaniem wyboru spośród wszystkich możliwych alternatyw, natomiast w rzeczywistości tylko niektóre z nich bierze się pod uwagę.

Zarzuty, które wysuwa Simon wobec ekonomii neoklasycznej, to przede wszystkim słabość przyjętej przez nią metodologii z powodu nieuwzględnienia wpływu rzeczywistości na osobę dokonującą wyborów i braku empirycznej weryfikacji badanych procesów (Simon, 1986, s. 211). Wskazuje on na konieczność przyjęcia realistycznych założeń przy analizie procesu podejmowania decyzji przez człowieka, a zwłaszcza uwzględnienia granic racjonalności ludzkich zachowań. Człowieka ograniczają jego nieświadome nawyki, odruchy, przyzwyczajenia i umiejętności, a także system wyznawanych przez niego wartości oraz zakres wiedzy i informacji będących w jego posiadaniu (Simon, 1976, s. 400–405). Nie oznacza to jednak, że decydujący nie usiłuje być racjonalny. Jego racjonalność jest jednak jedynie intencjonalna (Williamson, 1998, s. 58). Stara się on być racjonalny, lecz z uwagi na występowanie różnych ograniczeń, nie jest to w pełni możliwe. Nie jest on w stanie zebrać i przetworzyć wszystkich informacji do podjęcia właściwej decyzji. Skutkiem istnienia ograniczonej racjonalności wśród ludzi jest wybór nie najlepszych rozwiązań, lecz przyjęcie tych, które są satysfakcjonujące i wystarczająco dobre.

Przyjęcie założenia ograniczonej racjonalności przez przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej jest równoznaczne z krytyką koncepcji *homo oeconomicus*, w której człowiekowi gospodarującemu nadaje się cechę racjonalności. W ujęciu neoklasyków jest to istota, której zachowania są indywidualistyczne i ukierunkowane na maksymalizację (optymalizację), posiadająca zdolności kognitywne przy dokonywaniu racjonalnych wyborów i stabilne preferencje (Ducouliagos, 1994, s. 877). Przed podjęciem decyzji dokładnie analizuje sytuację, w której się znajduje oraz ocenia wszystkie nakłady i konsekwencje dokonanego wyboru. Jest to zatem jednostka postępująca racjonalnie, kierująca się egoistycznymi motywami i realizująca własne interesy celem maksymalizacji użyteczności (Wilkin, 2016, s. 154–160). Taki model człowieka jest uniwersalny i pozakulturowy, pasujący do każdego społeczeństwa i każdej gospodarki (Iwanek, Wilkin, 1997, s. 10–11).

*Homo oeconomicus* jest lojalny wobec partnerów i dotrzymuje danych im zobowiązań, a także nie próbuje ich oszukać, jeżeli leży to w jego własnym interesie. Przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej odrzucają to założenie twierdząc, że ludzie przebiegle dążą do realizacji indywidualnych korzyści (Williamson, 1973, s. 317). Ta nieuczciwość wobec innych wynika z oportunistycznym charakterem jednostek. Oportuniści celowo i świadomie starają się wprowadzić partnerów w błąd, ujawniają niekompletne lub zniekształcone i niezgodne z prawdą informacje lub je ukrywają, zatajają również własne zamiary. Posługują się oni kłamstwem, oszustwem, kradzieżą lub bardziej delikatnymi formami podstępności, aby osiągnąć własne cele (Williamson, 1998, s. 60–61).

Zachowanie oportunistyczne to z jednej strony postępowanie niezgodne z powszechnie przyjętymi i akceptowalnymi zasadami, regułami czy normami, a więc sprzeczne z istniejącymi instytucjami. Z drugiej, to właśnie instytucje służą zapobieganiu takim działaniom. Poprzez wprowadzenie odpowiednich regulacji wraz ze skutecznym ich egzekwowaniem można przeciwdziałać oportunizmowi i zachęcać jednostki do uczciwości wobec innych.

Koncepcja *homo oeconomicus* nie uwzględnia również szerszego kontekstu psychologiczno-społecznego, a zwłaszcza roli instytucji w procesie dokonywania wyborów. Człowiek stanowi część społeczeństwa, które podziela wspólne wartości, postawy, normy moralne i etyczne, kieruje się podobnymi wzorcami myślowymi oraz posiada własną kulturę, tradycję i zwyczaje. Funkcjonowanie w określonej grupie społecznej sprawia, że jednostka nawiązuje więzi społeczne, których istnienie w ekonomii neoklasycznej było pomijane. Posiada również własne przekonania, preferencje czy systemy wartości, co też oddziałuje na motyw jego działania. Traktowanie tych czynników jako niezależnych i niemających wpływu na działania gospodarcze jednostek oddala przyjętą przez neoklasyków koncepcję *homo oeconomicus* od rzeczywistości.

#### NOWA EKONOMIA INSTYTUCJONALNA A WZROST I ROZWÓJ GOSPODARCY

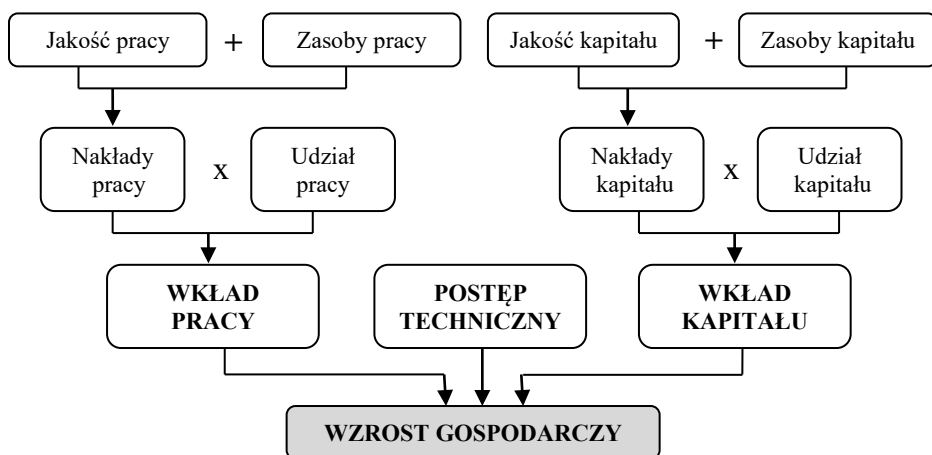
Nieuwzględnianie instytucji w modelach ekonomicznych przez przedstawicieli ekonomii neoklasycznej i brak analizy przyczyn ich istnienia sprawiło, że nie byli oni w stanie przewidywać i wyjaśniać zjawisk pojawiających się w rzeczywistości gospodarczej. System gospodarczy jawił się jako stabilny układ, beztarciowy i statyczny świat (North, 1994, s. 35) pozostający w stanie równowagi. Pojawienie się jakiegokolwiek odchylenia od tego stanu uruchamiało mechanizm adaptacyjny umożliwiający powrót do równowagi rynkowej. Jego istotą były zmiany relacji cenowych na skutek wzajemnego oddziaływania popytu i podaży na doskonale konkurencyjnym rynku. Skutecznego działania mechanizmu cenowego nie zakłócały żadne reguły, normy czy wartości podzielane przez społeczeństwo, gdyż gospodarka funkcjonowała w próżni instytucjonalnej.

Takie założenia według przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej są niezasadne, gdyż w gospodarce występują tarcia, niedostosowania i nierównowaga. System gospodarczy nie jawi się jako mechanizm autoregulacji, ale jako system powiązanych ze sobą działań, za pomocą których członkowie społeczeństwa zaspokajają swoje potrzeby. Obejmuje on zasoby wiedzy, umiejętności i przedmioty fizyczne, a także relacje pomiędzy ludźmi kształtowane i sankcjonowane przez instytucje (Ząbkowicz, 2003, s. 800). Dlatego też, w działaniu rynkowego mechanizmu alokacji ważną rolę odgrywają różnego rodzaju normy, reguły, prawa, konwencje czy wartości podzielane przez społeczeństwo (Pietrucha, 2008, s. 78). Według nich

to właśnie rozwiązania instytucjonalne determinują wydajność systemu gospodarczego (Coase, 1999). Wyznaczają one ramy funkcjonowania gospodarki i rynku, a ich analiza jest konieczna, gdyż stanowi podstawę prawidłowego zrozumienia procesów pojawiających się w rzeczywistości gospodarczej.

To, w jaki sposób postrzega się system gospodarczy w nowej ekonomii instytucjonalnej i w ekonomii neoklasycznej wpływa na to, jakie założenia przyjmowane są do wyjaśnienia procesów wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Wzrost gospodarczy to proces ilościowych zmian wielkości makroekonomicznych w gospodarce, przejawiający się wzrostem wolumenu produkcji w skali całej gospodarki na skutek powiększania jej potencjału ekonomicznego (Kwiatkowski, 2015, s. 280). Zgodnie z neoklasyczną teorią wzrostu, wymienić można trzy czynniki wpływające na wzrost produkcji (rys. 1): zwiększenie ilości i jakości pracy (poprzez wzrost populacji i edukację), zwiększenie kapitału (poprzez oszczędności i inwestycje) oraz postęp techniczny (Todaro, Smith, 2015 s. 138).



Rys. 1. Tradycyjne czynniki wzrostu gospodarczego

Źródło: (Elias, 1992, s. 32 za: Gruszevska, 2013, s. 92).

Takie ujęcie czynników wzrostu gospodarczego przedstawia neoklasyczny model wzrostu gospodarczego opracowany przez R. Solowa, zakładający istnienie stałych przychodów skali, malejącą krańcową produktywność kapitału i egzogeniczność czynników wpływających na wzrost. Tempo zwiększenia wolumenu produkcji w gospodarce przedstawia on za pomocą funkcji produkcji, w której uzależnia wzrost gospodarczy od dynamiki postępu technicznego, tempa wzrostu zasobów kapitałowych i zatrudnienia, z uwzględnieniem udziału dochodów z nakładów kapitału i pracy w dochodzie narodowym (Kwiatkowski, 2015, s. 299–301). Rozwinięciem modelu Solowa są inne modele egzogeniczne, do których zalicza się m.in. model Mankiwa-Romera-Weila czy Ramsey-Cassa-Koopmansa. Pierwszy z nich rozszerza model

Solowa o dodatkową zmienną w postaci kapitału ludzkiego (wykształcenie, umiejętności, kompetencje i inne czynniki zwiększające produktywność zasobów pracy). Drugi odrzuca założenie o egzogeniczności stopy procentowej równoważącej inwestycje i oszczędności, traktując ją jako zmienną endogeniczną, zależną od decyzji gospodarstw domowych (Kacprzyk, 2014, s. 35–52).

Ograniczona liczba zmiennych reprezentująca tradycyjne czynniki wpływające na zwiększenie wolumenu produkcji w gospodarce i proste zależności matematyczne wprowadzone do tych modeli nie oddawały zawłości i skomplikowania procesów gospodarczych, co skutkowało brakiem możliwości całkowitego wyjaśnienia zmienności tempa wzrostu gospodarczego w czasie i przestrzeni (Gruszevska, 2013, s. 91). Wśród innych słabości neoklasycznych teorii wzrostu gospodarczego można wymienić m.in. (Miłaszewicz, 2011, s. 8–11):

- przyjęcie założenia egzogeniczności tradycyjnych czynników wzrostu produkcji;
- traktowanie rozwiązań instytucjonalnych jako niezmiennych, egzogenicznych i ogólnych ram, w których funkcjonują podmioty gospodarcze, przez co pomijano je w analizach;
- brak wyjaśnienia przyczyn zwiększania dysproporcji w dochodach poszczególnych krajów i zróżnicowania w poziomie ich rozwoju, w tym opóźnień rozwojowych niektórych gospodarek;
- niesprawdzalność wytycznych dla krajów rozwijających się i słabo rozwiniętych, zawierających zalecenia dotyczące wykorzystania tradycyjnych źródeł wzrostu gospodarczego, które korzystnie wpływały na ten proces w krajach wysoko rozwiniętych;
- brak empirycznego uzasadnienia dla zakładanego w modelach neoklasycznych tempa konwergencji, związanej z wyższym tempem wzrostu krajów słabo rozwiniętych względem krajów wysoko rozwiniętych;
- niedoprecyzowanie czynników oddziałujących na rozmiary i tempo akumulacji kapitału oraz zdolności gospodarek do kreowania innowacji, a także zwrócenie uwagi wyłącznie na bezpośrednie czynniki wzrostu;
- trudności w wyjaśnieniu radykalnych zmian instytucjonalnych (np. procesów transformacji ustrojowej w Europie Środkowo-Wschodniej) i ich konsekwencji politycznych, ekonomicznych i społecznych.

Co więcej, w modelach egzogenicznych przyjęto krótko- i średniookresowy horyzont czasowy w analizie zjawisk ekonomicznych, przez co stosowane przez nie teorie wzrostu nie miały zastosowania do badania długofalowych przemian zachodzących w gospodarce i ich źródeł. Wyjaśnieniem długookresowych uwarunkowań wzrostu gospodarczego zajmowały się modele endogeniczne (m.in. model AK, P. Romera, R.E. Lucasa)<sup>5</sup>, jednak również one nie

<sup>5</sup> Endogeniczne modele wzrostu gospodarczego zakładają, że postęp techniczny zależy od celowych działań racjonalnie zachowujących się konsumentów i producentów i/lub państwa, które kształtuje długookresową politykę makroekonomiczną, a także endogeniczny charakter stopy procentowej równoważącej oszczędności i inwestycje (Woźniak, 2008, s. 147).



dały odpowiedzi na pytanie o źródła zróżnicowanego tempa wzrostu gospodarczego w czasie i między krajami (Miłaszewicz, 2011, s. 8).

Niepowodzenie egzo- i endogenicznych modeli w wyjaśnianiu przyczyn dysproporcji w poziomie rozwoju poszczególnych krajów skłoniło badaczy do zwrócenia uwagi na tzw. fundamentalne czynniki wzrostu<sup>6</sup>. Wymienia się wśród nich (Rodrik, Subramanian, Trebbi, 2004, s. 132) położenie geograficzne, stopień otwartości gospodarki i instytucje<sup>7</sup>, przy czym wyniki przeprowadzonych badań dowodzą, iż jakość instytucji jest najważniejszym z tych czynników, a uwarunkowania geograficzne i handel międzynarodowy wpływają na dochód pośrednio poprzez oddziaływanie na jakość instytucji (Rodrik, Subramanian, Trebbi, 2004, s. 133–136).

Znaczenie czynników instytucjonalnych, jako nadrzędnej przyczyny wzrostu gospodarczego, akcentuje nowa ekonomia instytucjonalna. Determinują one nie tylko zmiany ilościowe w gospodarce, ale przede wszystkim zmiany o charakterze jakościowym, mające odzwierciedlenie w poziomie rozwoju gospodarczego<sup>8</sup>. Jej przedstawiciele zakładają, że zróżnicowanie poszczególnych krajów wynika z różnic w ich systemach instytucjonalnych, dlatego też ich analiza odgrywa kluczową rolę w zrozumieniu procesów gospodarnych w nich zachodzących (Legiędź, 2013, s. 78).

Badania nad zmianami jakościowymi w gospodarce w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej można podzielić na dwie grupy (Toye, 1997, s. 56; Legiędź, 2013, s. 79). Pierwsza z nich (tzw. makroanaliza instytucjonalna) dotyczy ogólnej roli instytucji w procesie rozwoju gospodarczego i koncentruje się na badaniu środowiska instytucjonalnego (*institutional environment*). Druga odnosi się do mikroanalizy instytucjonalnej, polegającej na badaniu układu instytucjonalnego (*institutional arrangement*) lub struktur zarządzania (*governance structure*). Znajduje ona zastosowanie przy badaniu konkretnych problemów pojawiających się w krajach słabo rozwiniętych.

Makroanalityczną perspektywę badawczą przyjmuje m.in. D.C. North, a poziom mikro O.E. Williamson (tabela 1).

---

<sup>6</sup> Modele egzo- i endogeniczne uwzględniały wyłącznie akumulację kapitału i postęp techniczny, tzw. bezpośrednie (najbliższe) przyczyny wzrostu gospodarczego, ignorując jednocześnie znaczenie czynników fundamentalnych, decydujących o ich wykorzystaniu.

<sup>7</sup> Inna klasyfikacja (Acemoglu, Robinson, Johnson, 2005, s. 396–402) wśród fundamentalnych czynników wzrostu wymienia położenie geograficzne, kulturę i instytucje.

<sup>8</sup> Znaczenie uwarunkowań instytucjonalnych jako determinanty rozwoju gospodarczego akcentują m.in. M.P. Todaro i S.C. Smith (Todaro, Smith, 2015, s. 118). Definiują oni rozwój gospodarczy jako wielowymiarowy proces polegający na reorganizacji i reorientacji całego systemu gospodarczego i społecznego, obejmujący zarówno wzrost dochodu narodowego i wielkości produkcji, jak i radykalne zmiany struktur instytucjonalnych, administracyjnych i społecznych oraz przemiany w postawach i zachowaniach ludzi, w tym ewolucję ich zwyczajów i przekonań. Takie przemiany prowadzą do zmian jakościowych w gospodarce, w tym do zmniejszenia nierówności i ubóstwa.

**Tabela 1. Mikro i makroanaliza instytucjonalna w ujęciu O.E. Williamsona i D.C. Northa**

Wyszczególnienie	O.E. Williamson	D.C. North
Poziom analizy	Mikroanaliza instytucjonalna.	Makroanaliza instytucjonalna.
Program badawczy	Ekonomia kosztów transakcji.	Nowe instytucjonalne podejście do historii gospodarczej.
Obszar badań	Układ instytucjonalny stanowiący umowę pomiędzy jednostkami ekonomicznymi, określającą zasady, które determinują sposób, w jaki te jednostki współpracują i/lub konkurują ze sobą.	Środowisko instytucjonalne rozumiane jako zbiór fundamentalnych reguł politycznych, społecznych i prawnych, które stanowią podstawę procesu produkcji, wymiany i dystrybucji.
Jednostka analizy	Transakcja i związane z nią koszty transakcyjne.	Struktura i funkcjonowanie systemów ekonomicznych w czasie.
Przedmiot badań	Sposoby redukcji kosztów transakcyjnych w obrębie trzech struktur zarządzania ( <i>governance structure</i> ): rynku, przedsiębiorstwa i form pośrednich (hybrydy), a także wskazanie roli częstotliwości zawierania transakcji, stopnia niepewności oraz specyficzności aktywów w kształtowaniu poziomu tych kosztów.	Wpływ instytucji, tworzących odpowiednie bodźce do pożądanych zachowań ekonomicznych, i ich ewolucji, na funkcjonowanie systemów gospodarczych oraz akcentowanie roli zmiany instytucjonalnej w procesach transformacji i ścieżki rozwoju społeczeństwa ( <i>path dependence</i> ).
Założenia dotyczące człowieka i jego cech osobowościowych	Wprowadzenie do analizy elementów behawioralnych takich jak ograniczona racjonalność i oportunizm oraz podkreślanie roli szerszego kontekstu społecznego przy dokonywaniu wyborów i zawieraniu transakcji.	Zachowania ludzi ograniczone przez formalne i nieformalne zasady, normy i reguły postępowania, które porządkują relacje międzyludzkie oraz ograniczają niepewność i konflikty wynikające z ograniczoności zasobów.
Zastosowanie przy analizie rozwoju gospodarczego	Ocena efektywności kontraktów zawieranych w krajach słabo rozwiniętych lub rozwijających się i analiza kosztów ich przeprowadzania; właściwe określenie praw własności w tych gospodarkach; badanie zależności pomiędzy systemem gospodarczym i wynikającą z niego strukturą instytucjonalną a poziomem kosztów transakcyjnych; ocena skuteczności programów pomocowych w krajach słabo rozwiniętych (traktowanych jako specyficzny rodzaj kontraktu) z punktu widzenia kosztów transakcji i teorii agencji.	Ocena wpływu instytucji na sferę polityczną, prawną i społeczną danej gospodarki; badanie procesu zmian instytucjonalnych jako głównej przyczyny rozwoju niektórych gospodarek, w tym analizowanie problemów pojawiających się przy przekształcaniu systemów instytucjonalnych w krajach słabo rozwiniętych, stanowiących główne źródło ich zacofania; określenie pożądanych kierunków i sposobów ewaluowania instytucji, sprzyjających redukcji kosztów transakcyjnych w skali całej gospodarki.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Toye, 1997, s. 56–64; Kacprzyk, 2014, s. 87–95).

Instytucje, które według nowej ekonomii instytucjonalnej stanowią centralny punkt w teorii rozwoju gospodarczego, decydują o wykorzystaniu tradycyjnych czynników wzrostu i wpływają na poziom kosztów transakcyjnych w skali całej gospodarki. Skutecznie działające instytucje wpływają pozytywnie na akumulację kapitału fizycznego i ludzkiego, zachęcają do wdrażania postępu technicznego, rozwijania wiedzy i jej transferu czy osiągnięcia efektywnych przepływów na rynku pracy (Staniek, 2009, s. 121). Motywują one jednostki do inwestowania, zawierania umów, wprowadzania innowacji czy prowadzenia działalności gospodarczej.

Instytucje formalne, które dynamizują procesy wzrostu i rozwoju gospodarczego, powinny obejmować system prawny gwarantujący praworządność i równość ludzi wobec prawa oraz właściwe określenie praw własności i ich skuteczną ochronę (np. konstytucja i inne akty prawne, system sądowniczy), a także zapewniać egzekwowalność kontraktów (Rodrik i in., 2004, s. 135). Realizację kontraktów wspierają m.in. takie rozwiązania, które zmniejszają asymetrię informacji pomiędzy jej stronami (np. przepisy prawne wprowadzające obowiązek raportowania), oddziałując jednocześnie na redukcję kosztów transakcyjnych (Williamson, 1998, s. 15–42).

Pozytywnym zmianom w gospodarce sprzyja również wprowadzenie uregulowań prawnych wspierających konkurencję na rynku (Staniek, 2017, s. 205–213), takich jak m.in. prawo antymonopolowe i inne instytucje zwalczające nieuczciwą konkurencję czy akty prawne dotyczące licencjonowania działalności. Poza tym, skutecznie działające instytucje (Rodrik, 2011, s. 204–216):

- pełnią funkcję stabilizatorów rynku (m.in. bank centralny, systemy kursów walutowych czy akty prawne regulujące politykę makroekonomiczną);
- wspierają zabezpieczenia społeczne (m.in. system emerytalny i ubezpieczeniowy czy fundusze socjalne);
- umożliwiają rozwiązywanie konfliktów (m.in. wysokiej jakości sądownictwo czy inne instytucje wymiaru sprawiedliwości).

Na rozwój gospodarczy oddziałują również instytucje nieformalne, takie jak m.in. system wartości społeczeństwa, zaufanie społeczne, poczucie wspólnoty, wywiązywanie się z obowiązków, prawdomówność, normy religijne, wzorce kulturowe, przedsiębiorczość czy skłonność do ponoszenia ryzyka i oszczędzania, chęć podnoszenia kwalifikacji i zdobywania wiedzy lub skłonność do korupcji. Ocena ich wpływu na wzrost i rozwój gospodarczy jest jednak trudna z uwagi na problemy związane z ich kwantyfikacją.

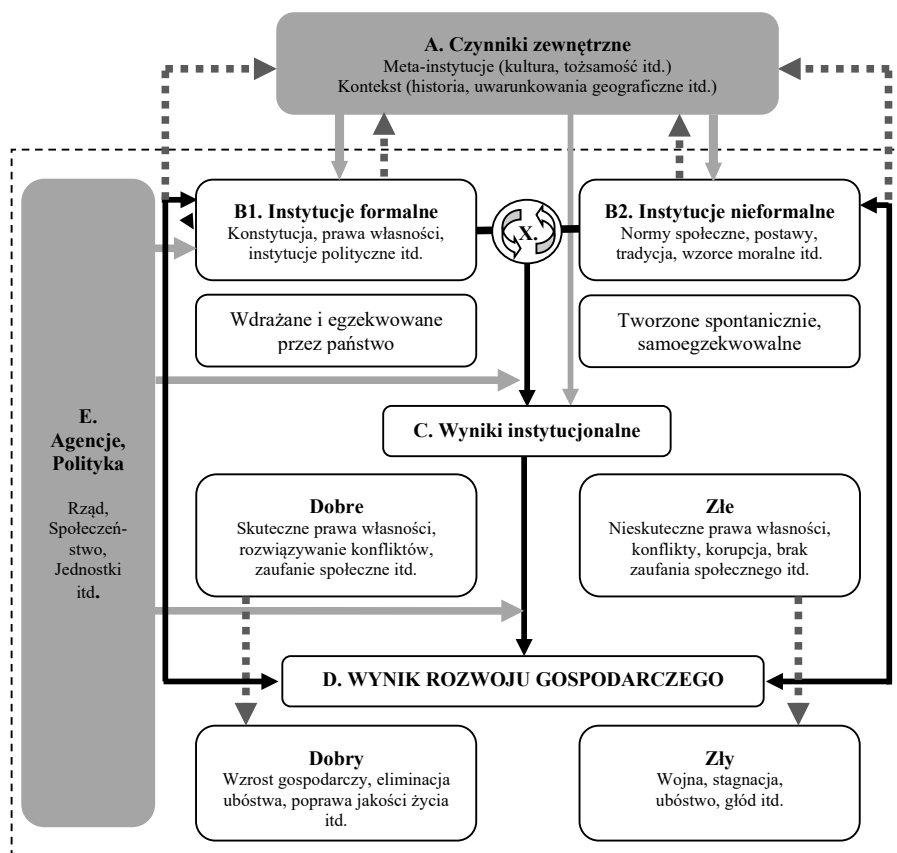
Rola instytucji w wyznaczaniu kierunków zmian ilościowych i jakościowych w gospodarce stanowi znaczący obszar badań w analizie ekonomicznej (Aron, 2000, s. 99–113; Osman, Alexiou, Tsaliki, 2011, s. 143–146). Miary instytucji i ich jakości, wykorzystywane w badaniach empirycznych, których wyniki wskazują na istnienie pozytywnej i silnej zależności pomiędzy instytucjami a wzrostem i rozwojem gospodarczym przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Zastosowanie wybranych mierników jakości instytucji w badaniach empirycznych

Miernik instytucji i ich jakości	Rodzaj instytucji ocenianych w ramach indeksu	Zastosowanie	Wykorzystanie miernika w wybranych badaniach
Index of Economic Freedom (Heritage Foundation)	Praworządność (prawa własności, uczciwość rządu, skuteczność sądownictwa); zakres interwencji państwa (wydatki rządowe, obciążenia podatkowe, polityka fiskalna); wydajność regulacyjna (wolność gospodarza i rynku pracy, polityka monetarna) otwartość gospodarki rynki (wolność handlu, swoboda przepływów kapitału, regulacje dotyczące rynku finansowego).	Ocena poziomu wolności gospodarzej, wysokości kosztów transakcyjnych, efektywności uprawnień własnościowych.	Miller, Kim, Roberts, Tyrrell (2019) i wcześniejsze), Cebula, Clark, Mixon (2012), Kilić, Arica (2014), Hussain, Haque (2016), Piątek, Szarzec, Pilc (2014), Karmowska (2017)
Human Freedom Index (Fraser Institute)	Wydatki rządowe, system prawny i prawa własności, wolność wymiaru międzynarodowej, regulacje monetarne gwarantujące stabilność pieniądza (sound money), zakres regulacji na rynku kredytowym, rynku pracy i dotyczących prowadzenia działalności gospodarzej.	Ocena polityki gospodarzej państwa, uzależnionej od jego struktury instytucjonalnej.	Gwartney, Holcombe, Lawson (2016), Panahi, Assadzadeh, Refaiei (2014), Kapas (2017), Balcerzak, Pietrzak (2015)
Worldwide Governance Indicators	Siła obywateli wobec państwa (demokracja, wolność słowa, zrzeszania się i mediów), stabilność polityczna i brak przemocy, efektywność rządu i jego instytucji, jakość regulacji, praworządność, skłonność do korupcji.	Ocena jakości zarządzania ( <i>governance</i> ) w poszczególnych gospodarkach.	Kaufmann, Kraay, Mastruzzi (2002; 2011), Emara, Jhonsa (2014), Mitaszewicz (2011), Iheonu, Ihedimma, Onwuanaku (2017), Zielenkiewicz (2014)
Freedom House Index (Gastil Index)	Prawa polityczne (proces wyborczy, demokracja, pluralizm polityczny, funkcjonowanie rządu); wolności obywatelskie (praworządność, równość szans, swoboda zrzeszania się i niezależność organizacji, swoboda wyznania, wypowiedzi i przekonania oraz inne swobody obywatelskie).	Ocena wolności obywatelskich i gospodarczych, a także łatwości, szybkości i swobody prowadzenia działalności gospodarzej.	Isham, Kaufmann, Pritchett (1997), Coetzee, Kleyhans (2017), Harold (2014), Gruszcwska (2013), Xu (2008), Bashir, Xu (2014)
International Country Risk Guide	Stabilność władz rządowych, konflikty i napięcia społeczne, otwartość struktur społecznych, skłonność do korupcji, równo-uprawnienie inwestorów, praworządność, demokracja, biurokracja, bezpieczeństwo i porządek publiczny.	Ocena stopnia bezpieczeństwa realizacji kontraktów i poziomu ochrony uprawnień własnościowych.	Hall, Jones (1999), Acemoglu, Johnson, Robinson (2001, 2002), Hori (2003), Demetriades, Law (2006)
Corruption Perception Index	Skłonność do korupcji w sektorze publicznym (skłonność do łapówkarstwa i przekupstwa, wykorzystywania pełnionych funkcji do osiągnięcia własnych korzyści, nepotyzm, sprzeniewierzenie funduszy publicznych, wpływ prywatnych grup interesu na decyzje państwowe).	Ocena skuteczności struktury instytucjonalnej kraju w zakresie redukcowania poziomu korupcji w sektorze publicznym.	Aidt, Dutta, Sena (2008), Lučić (2016), Mendonça, Oliveira (2012), Papageorgiou, Kalamara, Anastasiou, Liargovas Komminos, Dermatis (2018)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Index of Economic Freedom, <http://www.economicfreedom.org/>); (Human Freedom Index, <http://www.heritage.org/whats-new/press-releases/2014/09/10/human-freedom-index>); (Worldwide Governance Indicators, <http://www.worldbank.org/governance>); (Freedom House Index, <http://www.freedomhouse.org/>); (International Country Risk Guide, <http://www.icrg.com/>); (Corruption Perception Index, <http://www.transparency.org/en/cpi>).

Na kształt instytucji formalnych i nieformalnych (rys. 2) w danej gospodarce oddziałują czynniki zewnętrzne w postaci meta-instytucji oraz uwarunkowań historycznych, politycznych i geograficznych, a także sami uczestnicy procesów gospodarczych: rząd odpowiedzialny za tworzenie i egzekucję prawa, społeczeństwo i jednostki będące jego częścią.



Rys. 2. Ramy analizy instytucji i ich wpływ na rozwój gospodarczy

Źródło: (Soysa, Jütting, 2007, s. 34).

Pomiędzy instytucjami formalnymi i nieformalnymi zachodzą relacje komplementarności lub substytucji. Mogą one zarówno dopasowywać się do siebie i współdziałać, jak i ze sobą konkurować poprzez osłabianie znaczenia lub wypieranie jednych instytucji przez inne (Gruszevska, 2013, s. 100). Jednak nie zawsze wdrażanie sprawdzonych rozwiązań instytucjonalnych w jednym kraju przynosi oczekiwane rezultaty w innym, gdyż niespójność implementowanych instytucji z podzielanymi przez społeczeństwo systemami wartości, przekonaniami i wewnętrznymi regułami uniemożliwia ich skuteczne działanie (Zalesko, 2014, s. 487). Tylko wzajemne uzupełnianie

się instytucji formalnych i nieformalnych sprzyja pobudzaniu aktywności gospodarczej oraz osiąganiu korzyści przez wszystkie jednostki i grupy społeczne. Dlatego też, jakość i komplementarność istniejących instytucji formalnych i nieformalnych wraz ze skutecznym systemem ich egzekwowania wpływa pozytywnie na wyniki rozwoju gospodarczego, czego konsekwencją jest wzrost gospodarczy, eliminacja ubóstwa, wyrównywanie nierówności społecznych czy poprawa jakości życia.

## PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza głównych założeń nowej ekonomii instytucjonalnej oraz ich porównanie z neoklasycznym nurtem w ekonomii potwierdziła, iż pomijanie znaczenia instytucji w analizie zjawisk ekonomicznych i zachowań ludzi skutkuje izolacją stosowanych modeli od rzeczywistości gospodarczej. To właśnie istniejące uregulowania prawne, reguły, normy czy zasady postępowania i systemy wartości ukierunkowują działania i decyzje podejmowane przez ludzi. Dlatego też, analiza zjawisk ekonomicznych bez uwzględniania szerszego kontekstu kulturowego, psychologicznego czy społecznego nie jest prawidłowa.

Dotyczy to również badań nad procesami wzrostu i rozwoju gospodarczego. Analiza zmian ilościowych w gospodarce (zwłaszcza zróżnicowanego tempa zwiększania wolumenu produkcji i innych wielkości makroekonomicznych przy podobnym wyposażeniu w tradycyjne czynniki wzrostu) oraz rozwoju gospodarczego i towarzyszących mu zmian jakościowych bez uwzględniania uwarunkowań instytucjonalnych ma ograniczoną wartość poznawczą.

Nowa ekonomia instytucjonalna podkreśla, że instytucje pełnią kluczową rolę w badaniu prawidłowości związanych z funkcjonowaniem gospodarki oraz przebiegiem procesów gospodarczych i ich konsekwencji ekonomicznych i społecznych. Odpowiednio ukształtowany, stabilny i wzajemnie uzupełniający się układ instytucji formalnych i nieformalnych w danej gospodarce oddziałuje pozytywnie na wzrost i rozwój gospodarczy. Konieczne staje się więc poszukiwanie takich instytucji, które będą dynamizowały te procesy i przyczyniały się do zmniejszenia dysproporcji w poziomie rozwoju poszczególnych krajów.

## BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, D., Robinson, J.A., Johnson, S. (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. W: P. Aghion, S. Durlauf (red.), *Handbook of Economic Growth: volume 1A* (s. 386–472). North Holland: Elsevier Science & Technology. DOI: 10.1016/S1574-0684(05)01006-3.
- Aron, J. (2000). Growth and Institutions: A Review of the Evidence. *The World Bank Research Observer*, 15 (1), 99–135. DOI: 10.1093/wbro/15.1.99.

- Coase, R.H. (1999). The Task of the Society. Opening Address to the Annual Conference International Society of New Institutional Economics. Washington. Pobrane z: <https://www.coase.org/coasespeech.htm> (2019.05.13).
- Corruption Perception Index. Pobrane z: <https://www.transparency.org/cpi2018> (2019.07.10).
- Doucouliafos, Ch. (1994). A Note on the Evolution of Homo Economicus. *Journal of Economic Issues*, 28 (3), 877–883. DOI: 10.1080/00213624.1994.11505586.
- Easterly, W., Levine, R. (2002). Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 50 (1), 3–39. DOI:10.1016/S0304-3932(02)00200-3.
- Elias, V.J. (1992). *Sources of Growth: A Study of Seven Latin American Economies*. San Francisco: Institute for Contemporary Studies Press.
- Freedom House Index. Pobrane z: <https://freedomhouse.org/> (2019.07.11).
- Gancarczyk, M. (2002). Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej. *Gospodarka Narodowa*, 5–6, 78–94.
- Godłów-Legiędź, J. (2003). Nowa Ekonomia Instytucjonalna: nowe spojrzenie na istotę gospodarowania i rozwój. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica*, 169, 59–78.
- Godłów-Legiędź, J. (2009). Instytucje i koszty transakcji jako podstawowe pojęcia nowej ekonomii instytucjonalnej. W: J. Godłów-Legiędź (red.), *Instytucje i transformacja* (s. 11–32). Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Gruszewska, E. (2013). *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Human Freedom Index. Pobrane z: <https://www.fraserinstitute.org/studies/human-freedom-index-2018> (2019.07.09).
- Index of Economic Freedom. Pobrane z: <https://www.heritage.org/index/> (2019.07.08)
- International Country Risk Guide. Pobrane z: <https://www.prsgroup.com/explore-our-products/international-country-risk-guide/> (2019.07.12).
- Iwanek, M., Wilkin, J. (1997). *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Kacprzyk, A. (2014). *Instytucjonalne determinanty wzrostu gospodarczego*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kasper, W., Streit, M.E., Boettke, P.J. (2012). *Institutional Economics: Property, Competition, Policies*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
- Kwiatkowski, E. (2015). Wzrost gospodarczy. W: R. Milewski, E. Kwiatkowski (red.), *Podstawy ekonomii* (s. 280–309). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Legiędź, T. (2013). Nowa ekonomia instytucjonalna a zmiany paradygmatu rozwoju gospodarczego. *Ekonomia*, 4 (25), 77–91.
- Miłaszewicz, D. (2011). Jakość instytucji a wzrost gospodarczy. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 19, 5–24.
- Neale, W.C. (1988). Institutions. W: M.R. Tool (red.), *Evolutionary Economics: Foundations of institutional thought* (s. 227–256). Armonk: M.E. Sharp Inc. DOI: 10.4324/9781315493091.
- North, D.C. (1984). Transaction Costs, Institutions, and Economic History. W: E.G. Fubotn, R. Richter (red.), *The New Institutional Economics: a collection of articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics* (s. 203–213). Tubingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

- North, D.C. (1994). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 84 (3), 359–368.
- North, D.C. (2009). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511808678.
- Osman, R.H., Alexiou, C., Tsaliki, P. (2011). The role of institutions in economic development: Evidence from 27 Sub-Saharan African countries. *International Journal of Social Economics*, 39 (1/2), 142–160. DOI: 10.1108/03068291211188910.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511807763.
- Pietrucha, J. (2008). Behavioralne założenia nowego instytucjonalizmu. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach*, 54, 75–92.
- Rodrik, D. (2011). *Jedna ekonomia, wiele recept: globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Rodrik, D., Subramanian, A., Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 9 (2), 131–165. DOI: 10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85.
- Simon, H.A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69, 99–118. DOI: 10.2307/1884852.
- Simon, H.A. (1976). *Działanie administracji*. Warszawa: PWN.
- Simon, H.A. (1986). Rationality in Psychology and Economics. *The Journal of Business*, 59 (4), 209–224. DOI: 10.1086/296363.
- Soyza, I.D., Jütting, J. (2007). Informal institutions and development: How they matter and what makes them change. W: J. Jütting, D. Drechsler, S. Bartsch, I. D. Soyza (red.), *Informal Institutions: How Social Norms Help or Hinder Development* (s. 29–43). Paryż: OECD Publishing. DOI: 10.1787/9789264039070-en.
- Staniek, Z. (2009). System instytucjonalny a wzrost i rozwój gospodarczy. W: W. Pachó (red.), *Szkice z dynamiki i stabilizacji gospodarki* (s. 121–176). Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Staniek, Z. (2017). *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne*. Warszawa: Difin.
- The World Bank Database. Pobrane z: [https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?most\\_recent\\_value\\_desc=true](https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?most_recent_value_desc=true) (2019.06.12).
- Todaro, M.P., Smith, S.C. (2015). *Economic Development*. New York, Washington: Pearson.
- Toye, J. (1997). The New Institutional Economics and its Implications for Development Theory. W: J. Harriss, J. Hunter, C.M. Lewis (red.), *The New Institutional Economics and Third World Development* (s. 49–70), New York: Routledge. DOI: 10.4324/9780203444290.
- Wilkin, J. (2016). *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Williamson, O.E. (1973). Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations. *The American Economic Review*, 63 (2), 316–325.
- Williamson, O.E. (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Worldwide Governance Indicators. Pobrane z: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/#home> (2019.07.10).



- Woźniak, M.G. (2008). *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Ząbkowicz, A. (2003). Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu w ekonomii. *Ekonomista*, 6, 795–824.
- Zalesko, M. (2014). Instytucje w procesie rozwoju gospodarczego. W: S. Rudolf (red.), *Nowa Ekonomia Instytucjonalna wobec współczesnych problemów gospodarczych* (s. 477–492). Kielce: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii, Prawa i Nauk Medycznych im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach.

### *Streszczenie*

Celem artykułu jest systematyzacja wiedzy na temat głównych założeń nowej ekonomii instytucjonalnej dotyczących roli instytucji w wyjaśnianiu procesów gospodarczych i zachowań uczestników tych procesów, ze szczególnym uwzględnieniem założeń odnoszących się do problematyki wzrostu i rozwoju gospodarczego. Do jego realizacji posłużono się metodą analizy literatury przedmiotu z zakresu omawianego zagadnienia.

W opracowaniu zostały przedstawione główne płaszczyzny powiązań i różnic pomiędzy neoklasycznym nurtem w ekonomii a nową ekonomią instytucjonalną, której założyciele uzupełnili dominujący wówczas nurt o kategorie nieuwzględniane we wcześniejszych badaniach. Jedną z nich są instytucje, które oddziałują na przebieg procesów gospodarczych i zachowania uczestników tych procesów. Ich uwzględnienie w badaniach skutkuje koniecznością przyjęcia założenia, iż jednostki dokonujące wyborów cechują się ograniczoną racjonalnością i oportunizmem.

Analiza głównych założeń nowej ekonomii instytucjonalnej pozwala na sformułowanie wniosku, iż modele neoklasyczne wykorzystywane do wyjaśniania procesów wzrostu gospodarczego, którego konsekwencją jest zwiększanie wolumenu produkcji i innych wielkości makroekonomicznych, nie mają zastosowania do analizy rozwoju gospodarczego i towarzyszących mu zmian jakościowych. Nowa ekonomia instytucjonalna podkreśla, że instytucje pełnią kluczową rolę w badaniu prawidłowości związanych z funkcjonowaniem gospodarki oraz przebiegiem procesów gospodarczych oraz ich konsekwencji ekonomicznych i społecznych. Odpowiednio ukształtowany, stabilny i wzajemnie uzupełniający się układ instytucji formalnych i nieformalnych wraz ze skutecznym systemem ich egzekwowania w danej gospodarce oddziałuje pozytywnie na wzrost i rozwój gospodarczy. Konieczne staje się więc poszukiwanie takich instytucji, które będą dynamizowały te procesy i przyczyniały się do zmniejszenia dysproporcji w poziomie rozwoju poszczególnych krajów, poprawy jakości życia społeczeństwa, eliminacji ubóstwa oraz wyrównywania nierówności społecznych.

*Słowa kluczowe:* nowa ekonomia instytucjonalna, ekonomia neoklasyczna, instytucje, wzrost gospodarczy, rozwój gospodarczy.

## **The importance of New Institutional Economics in explaining of economic growth and development**

### *Summary*

The aim of the article is to identify the general assumptions of new institutional economics concerning the role of institutions in explaining economic processes and the behaviour of the individuals who form part of these processes. In particular, the article pays attention to assumptions re-

ferring to the importance of institutions in economic growth and development. This goal is realized through a literature review within the scope of the issue being discussed.

The article shows the main connections and differences between neoclassical economics and new institutional economics. The founders of new institutional economics attempted to extend neoclassical thought with categories not included in previous research. One of these categories involves institutions which influence economic processes and the behaviour of the participants in these processes. The consequence of introducing institutional aspects to the analysis has been a bounded rationality and opportunism for the individuals who make the choices.

The analysis of the main assumptions of new institutional economics allows the conclusion that neoclassical models which have been used to explain economic growth cannot be used in economic development analysis and the qualitative changes that come with it. New institutional economics has emphasized that institutions matter. There has been a necessity to include institutional aspects in research concerning the regularities occurring in the functioning of the economy and economic processes and their economic and social consequences. An appropriate, stable and complementary system of formal and informal institutions with an effective mechanism to ensure their enforcement in a given economy has a positive influence on economic growth and development. It is necessary to determine which institutions can accelerate these processes, reduce disparities between the levels of development of the various countries, raise living standards, reduce poverty and equalize social inequalities.

*Keywords:* New Institutional Economics, neoclassical economics, institutions, economic growth, economic development.

JEL: B13, B52, E02, O43.