

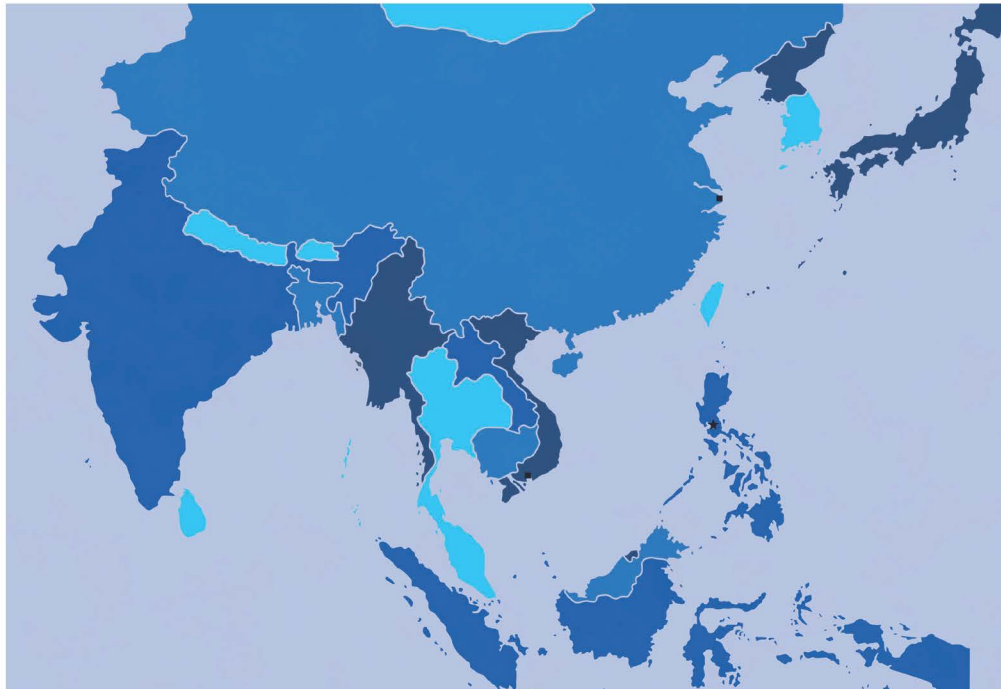
Ekonomia

Instytucje i drogi rozwoju

Chiny, Wietnam

Korea Południowa i Tajwan

Tomasz Legiędź



Instytucje i drogi rozwoju

Chiny, Wietnam

Korea Południowa i Tajwan



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

[Kup książkę](#)

Ekonomia

Instytucje i drogi rozwoju

Chiny, Wietnam

Korea Południowa i Tajwan

Tomasz Legiędź

Tomasz Legiędź – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Katedra Ekonomii Rozwoju, 90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. 41/43

RECENZENT

Maciej Miszewski

REDAKTOR INICJUJĄCY

Monika Borowczyk

REDAKTOR

Tomasz Baudysz

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA

Anna Sońta

PROJEKT OKŁADKI

Katarzyna Turkowska

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com

© Copyright by Tomasz Legiędź, Łódź 2019

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2019

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.08755.18.0.M

Ark. wyd. 13,0; ark. druk. 12,0

ISBN 978-83-8142-414-1

e-ISBN 978-83-8142-415-8

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63

[Kup książkę](#)

Spis treści

Wstęp	9
Rozdział 1	
Instytucje i indywidualizm metodologiczny	15
1.1. Podstawowe pojęcia i definicje	15
1.1.1. Instytucje i organizacje	15
1.1.2. Koszty transakcji	19
1.2. Spór o indywidualizm metodologiczny, czyli co determinuje działanie ekonomiczne	20
1.2.1. Holizm kontra indywidualizm	22
1.2.2. <i>Homo oeconomicus</i> a <i>homo sociologicus</i>	24
1.2.3. Podstawy metodologiczne w głównym nurcie ekonomii	24
1.2.4. Metodologia szkoły austriackiej	28
1.2.5. Indywidualizm instytucjonalny	31
1.3. Indywidualizm metodologiczny oraz model ludzkiego zachowania w nowej ekonomii instytucjonalnej	33
1.4. Podsumowanie	37
Rozdział 2	
Teorie zmiany instytucjonalnej	39
2.1. Podstawowe pojęcia: rozwój, zmiana instytucjonalna, efektywność adaptacyjna	39
2.2. Instytucje – organizacje – konkurencja – wiedza	42
2.3. Instytucje formalne – nieformalne – modele mentalne	44
2.4. <i>Path dependence</i> – uwarunkowania historyczne	49
2.5. Ograniczenie przemocy jako warunek ładu społecznego i rozwoju	53
2.6. Znaczenie władzy politycznej i potrzeba budowania instytucji włączających	60
2.7. Podsumowanie	63
Rozdział 3	
Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój krajów słabo rozwiniętych	65
3.1. Wprowadzenie	65
3.2. Wpływ instytucji na wzrost gospodarczy – przegląd badań empirycznych	67
3.3. Instytucjonalne przyczyny niedorozwoju. Analiza historyczna	73
3.4. Mikroanaliza instytucjonalna a rozwój gospodarczy	79

6 Spis treści

3.5. Instytucje w głównym nurcie badań nad rozwojem gospodarczym	83
3.6. Podsumowanie	89

Rozdział 4

Warunki wstępne transformacji Chińskiej Republiki Ludowej	91
4.1. Wprowadzenie	91
4.2. Transformacja jako przedmiot analizy instytucjonalnej	92
4.3. Chińska gospodarka i jej struktura instytucjonalna przed 1949 rokiem	94
4.4. Gospodarka Chińskiej Republiki Ludowej przed 1978 rokiem	98
4.5. Przyczyny i podłoże reform	100
4.6. Podsumowanie	102

Rozdział 5

Instytucjonalne przemiany chińskiej wsi	105
5.1. Wprowadzenie	105
5.2. System komun w Chińskiej Republice Ludowej przed reformami	106
5.3. Reformy sektora agrarnego – dekoloktywizacja	107
5.4. Rozwój przedsiębiorstw powiatowych i gminnych	111
5.5. Podsumowanie	116

Rozdział 6

Dwutorowy system cen, reforma przedsiębiorstw państwowych i system <i>hukou</i>	119
6.1. Wprowadzenie	119
6.2. Reforma systemu cen	120
6.3. Reforma przedsiębiorstw państwowych	123
6.4. Dysproporcje w dochodach ludności i ich przyczyny – system <i>hukou</i>	129
6.5. Czy chiński model ekonomiczny był alternatywą dla innych państw transformacji?	136
6.6. Podsumowanie	138

Rozdział 7

Transformacja społeczno-gospodarcza w Wietnamie	139
7.1. Wprowadzenie	139
7.2. Wietnam przed zjednoczeniem	140
7.3. Wietnam po zjednoczeniu	142
7.4. <i>Doi moi</i> – odnowienie	144
7.5. Instytucje i różnice północ-południe	145
7.6. Podsumowanie	147

Rozdział 8

Reformy gospodarcze i polityczne w Korei Południowej i na Tajwanie 149

8.1. Wprowadzenie	149
8.2. Polityka gospodarcza w Korei Południowej i na Tajwanie	151
8.3. Przemysł obuwniczy, petrochemiczny i półprzewodników na Tajwanie – studia przypadków	155
8.4. Warunki reform i znaczenie czynników instytucjonalnych	157
8.5. Różnice pomiędzy Koreą Południową i Tajwanem	160
8.6. Ku demokracji – rozpad państwa prorozwojowego	162
8.7. Podsumowanie	167

Zakończenie	169
-------------	-----

Bibliografia	173
--------------	-----

Spis tabel i rysunków	191
-----------------------	-----

Wstęp

W ciągu ostatniego stulecia gospodarka świata, chociaż nie ustrzegła się przed wieloma kryzysami, rozwijała się najszybciej w historii. Niemniej jednak wzrost i rozwój gospodarczy nie są zjawiskami powszechnymi. Wciąż zdecydowana większość ludzi na świecie żyje w krajach, które określa się mianem rozwijających się. Poziom produkcji i jakość życia w tych państwach są znacznie niższe niż na przykład w Stanach Zjednoczonych czy w Unii Europejskiej. Sytuacja wielu krajów afrykańskich jest wręcz tragiczna. Poziom produkcji na jednego mieszkańca w Demokratycznej Republice Konga jest ponad 120 razy mniejszy niż w Stanach Zjednoczonych, statystyczny Nigeryjczyk żyje zaś o ponad trzydzieści lat krócej od Japończyka¹.

Dlaczego zatem trwały rozwój ma miejsce jedynie w części świata, a w wielu miejscach globu pozostaje nieznany? Pełnej odpowiedzi na to pytanie raczej nie udziela ekonomia ortodoksyjna. Za tradycyjne można uznać wyraźne różnice poglądów między ekonomistami ortodoksyjnymi i heterodoksyjnymi na temat czynników rozwoju. W ostatnich latach zarysowała się szansa na pewien kompromis, a to za sprawą dynamicznie rozwijającej się nowej ekonomii instytucjonalnej (ang. *New Institutional Economics*, NEI). Ekonomistom tworzącym w tym nurcie udało się przekonać większość swoich kolegów, że problemów krajów rozwijających się nie można badać jedynie w kategoriach *stricte* ekonomicznych. Rozwoju gospodarczego nie zapewnią jedynie odpowiednia polityka monetarna i „właściwy” poziom inflacji, dobrze skonstruowany budżet i polityka fiskalna czy działania sprzyjające akumulacji kapitału fizycznego. NEI próbuje wyjaśnić, dlaczego próby przenoszenia do krajów biednych zasad leżących u podstaw ustroju i polityki gospodarczej krajów tradycyjnie bogatych nie przynoszą oczekiwanych rezultatów. Punktem wyjścia tego nurtu ekonomii jest spostrzeżenie, że gospodarka nie jest systemem odizolowanym od nieekonomicznych zasad, wartości i celów kształtowanych w toku historii. Mechanizm rynkowy, będący w centrum uwagi

1 Według danych Banku Światowego (World Bank 2017) produkt narodowy netto *per capita* obliczony metodą Atlasa wyniósł w 2016 roku w Demokratycznej Republice Konga jedynie 460 dolarów amerykańskich, natomiast w Stanach Zjednoczonych aż 56 850 dolarów. Z kolei oczekiwana długość życia w 2016 roku w Nigerii wynosiła 53,4 roku a w Japonii 84 lata (World Bank 2017).

ekonomistów ortodoksyjnych, nie działa w abstrakcyjnych warunkach, w których prawa własności są zawsze zdefiniowane, umowy egzekwowane, a ludzie dążą do jednoznacznie określonych celów ekonomicznych, przestrzegając prawa i zasad moralnych.

Stąd coraz większe zainteresowanie instytucjami, czyli zasadami, wartościami i normami, wyznaczanymi w toku ludzkich wyborów mających zaspokoić potrzeby materialne i niematerialne. Nowa ekonomia instytucjonalna w centrum badań stawia instytucje. Wśród twórców i przedstawicieli tej szkoły ekonomii znajduje się wielu laureatów Nagrody im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii, przede wszystkim Ronald Coase, Douglass C. North, James M. Buchanan, Elinor Ostrom oraz Oliver E. Williamson. W nowej ekonomii instytucjonalnej podkreśla się, że rozwój jest pochodną szans, zasad oraz procesów, które wynikają z kultury, historii i polityki, oraz ich interakcji. By lepiej zrozumieć to, dlaczego warunki panujące w krajach biednych nie sprzyjają rozwojowi, należy zbadać, jak przebiegają i czym są tak uwarunkowane procesy zmian instytucjonalnych. Jak twierdzi North (1997), żeby zrozumieć niedorozwój, najpierw należy zrozumieć, jak kształtowały się instytucje leżące u podstaw rozwoju. Udana polityka rozwojowa wymaga zrozumienia dynamiki zmian gospodarczych, a istotą efektywności ekonomicznej jest zdolność systemu instytucjonalnego do przekształceń służących wzrostowi produkcji.

Głównym celem niniejszej książki jest pokazanie przydatności teorii nowej ekonomii instytucjonalnej do badania rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się i jednocześnie wzbogacenie dziedziny ekonomii zajmującej się tym obszarem, czyli ekonomii rozwoju. Argumentacja za główną tezą książki, mówiącą, że NEI wnosi bardzo ważny wkład do ekonomii rozwoju, oparta jest z jednej strony na analizie teorii stworzonych przez głównych przedstawicieli tego nurtu, a z drugiej na analizie przypadków krajów, którym w ciągu ostatnich dekad udało się z powodzeniem wejść na drogę dynamicznego rozwoju. Książka składa się z trzech części: jednej teoretycznej i dwu empirycznych, opartych na studiach przypadków. W części teoretycznej kluczową rolę odgrywa krytyczna analiza prac takich przedstawicieli nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej jak Douglass C. North i Avner Greif, którzy w swych pracach poświęcają wiele miejsca problemom ewolucji systemów instytucjonalnych. W części empirycznej zaprezentowane zostały reformy ekonomiczne i polityczne przeprowadzone w czterech krajach azjatyckich: w Chińskiej Republice Ludowej, Wietnamie, Korei Południowej i na Tajwanie.

W wyniku reform rynkowych rozpoczętych cztery dekady temu Chiny weszły na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego i w efekcie dokonały ogromnego skoku cywilizacyjnego. Sukces Chin skłonił część ekonomistów do formułowania tez o istnieniu chińskiego modelu rozwoju, który byłby realną i lepszą alternatywą dla polityki rozwoju forsowanej przez na przykład Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy. W książce skupiono się przede wszystkim na analizie początkowych reform gospodarczych dokonanych w Chinach, aby lepiej zrozumieć, jak to się stało, że gospodarka tego kraju wkroczyła na tak korzystną

ścieżkę rozwoju. Wskazano również na pewne wady chińskiego modelu. Podobną ścieżkę obrał Wietnam. W tym celu, aby zweryfikować wyniki badań nad gospodarką chińską, w książce zawarto rozdział poświęcony analizie reform przeprowadzonych w Wietnamie. Zanim ekonomiści zaczęli zachwycać się skutecznością chińskich reform, jako główny przykład udanej polityki rozwojowej przedstawiano m.in. doświadczenia dwóch „tygrysów azjatyckich”: Korei Południowej oraz Tajwanu. Państwa te nie tylko wyrwały się z pułapki ubóstwa, ale dołączyły do grona krajów bogatych, w międzyczasie zastępując rządy autorytarne sprawnie funkcjonującą demokracją. Chiny wciąż są na średnim poziomie rozwoju gospodarczego i wielu badaczy nadal zastanawia się, czy państwo to jest w stanie dołączyć do grona krajów bogatych, nie przeprowadziwszy wcześniej istotnych zmian politycznych. Analiza doświadczeń Korei i Tajwanu może ułatwić odpowiedź na to pytanie.

Pierwsza, teoretyczna część książki składa się z trzech rozdziałów. Rozdział pierwszy przybliży główne pojęcia związane z nową ekonomią instytucjonalną. Uwaga skupiona jest w nim na pojęciu instytucji i zagadnieniach metodologicznych, w szczególności na założeniu o racjonalności ludzkiego działania oraz przyjętej w nowej ekonomii instytucjonalnej formie indywidualizmu metodologicznego. Owe rozważania mają na celu dowieść, że przyjęte przez NEI podstawy metodologiczne bardziej nadają się do badania problemów rozwoju gospodarczego aniżeli te przyjęte przez ekonomię głównego nurtu.

Drugi rozdział jest próbą naszkicowania instytucjonalnej teorii rozwoju. Zgodnie z poglądem czołowych przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej kluczowe dla zrozumienia niedorozwoju krajów najbiedniejszych jest zrozumienie procesu przemian kulturowych i polityczno-prawnych. Przedstawiona teoria zmian instytucji opiera się w głównej mierze na dziełach Douglassa C. Northa, choć w wielu aspektach uzupełniona jest przez prace mniej znanego instytucjonalisty Avnera Greifa. W rozdziale tym przedstawiono także koncepcję teoretyczną Douglassa C. Northa, Johna J. Wallisa oraz Barry'ego R. Weingasta, która jest próbą przedstawienia teorii rozwoju opartą na zintegrowanym wykorzystaniu teorii ekonomicznej, teorii polityki i teorii zachowań społecznych. W ostatniej części rozdziału omówiono natomiast koncepcję Daron Acemoğlu i Simona Johnsona, której centralnym punktem także są instytucje – chociaż sama teoria nie jest bezpośrednio umocowana w nowej ekonomii instytucjonalnej.

Kolejny, trzeci rozdział książki poświęcono bezpośredniemu wykorzystaniu nowej ekonomii instytucjonalnej do rozwiązywania problemów krajów rozwijających się. Początkowa część rozdziału stanowi przegląd badań empirycznych wpływu instytucji na wzrost gospodarczy. Następnie przedstawiono przykłady badań historycznych pokazujących, jak ewoluują instytucje, które wpływają pozytywnie na rozwój gospodarczy. Następna część tego rozdziału została poświęcona wykorzystaniu teorii kosztów transakcji do rozwiązywania mikroekonomicznych problemów krajów biednych. Natomiast w ostatniej części rozdziału zademonstrowano, w jaki sposób analizę instytucjonalną wykorzystuje się w głównym nurcie badań

nad rozwojem. W tej części poddano krytyce nie tylko podejście instytucjonalne ekonomistów Banku Światowego czy Międzynarodowego Funduszu Walutowego, ale także czołowych przedstawicieli ekonomii rozwoju, takich jak Dani Rodrik czy Ha-Joon Chang².

W trzech rozdziałach części drugiej, poświęconej Chińskiej Republice Ludowej, przeprowadzono analizę charakterystycznych dla tego kraju instytucjonalnych uwarunkowań gospodarowania, będących punktem wyjścia chińskich przemian (rozdział czwarty), opisano inicjujące proces transformacji reformy sektora rolniczego (rozdział piąty) oraz zaprezentowano główną instytucję chińskiej transformacji – dwutorowy system cen – i problemy związane z przekształceniami przedsiębiorstw państwowych (rozdział szósty). Analiza reform w ChRL pozwala ocenić znaczenie takich koncepcji NEI, jak teza o interakcji instytucji formalnych i nieformalnych czy koncepcja *path dependence*, oraz ocenić sugestie niektórych ekonomistów, że chińska droga transformacji mogłaby być wzorem także dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Specyfika chińskiej transformacji polega na tym, że choć zakładała ona zmianę gospodarki w kierunku rynkowym, to jej inicjatorzy od początku planowali zachowanie systemu komunistycznej władzy politycznej. Oczywiście jest zatem, że proces transformacji w ChRL musiał przebiegać inaczej niż w tych krajach, w których od początku zмирzano do demokratyzacji. Z tej perspektywy niezwykle ciekawa dla badaczy jest analiza wpływu celów politycznych na budowanie skutecznego systemu motywacji ekonomicznych jako fundamentu przekształceń ekonomicznych. Relacje między celami i instrumentami gospodarki i polityki leżą także w centrum przemian, które rozpoczęły się i wciąż trwają w państwach w szczególny sposób powiązanych z ChRL: w Wietnamie, Korei i na Tajwanie. Tym trzem krajom poświęcona jest trzecia część książki, na którą składają się dwa ostatnie rozdziały. Reformy w Wietnamie przypominają te przeprowadzone w Chinach i dlatego to właśnie Wietnam badacze podają za przykład udanego wdrożenia chińskiego modelu rozwoju. Jednocześnie podzielony przez kilka dekad na dwa odrębne państwa Wietnam idealnie nadaje się do ukazania znaczenia instytucji dla wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Zaprezentowane w ósmym rozdziale doświadczenia Korei Południowej oraz Tajwanu wyróżnia specyficzna sytuacja utrzymującego się nieustannie zagrożenia zewnętrznego. Daje to więc niezwykle szansę zbadania tego, jak dana sytuacja wpływa na postawę władz – ogranicza czy też może wzmacnia wolę reform. Korea i Tajwan to także ciekawe przedmioty analizy z perspektywy warunków skuteczności polityki prorozwojowej i różnej dynamiki procesów demokratyzacji.

2 W Chinach, Wietnamie, Korei Południowej oraz na Tajwanie tradycyjnie nazwisko poprzedza imię i taki zapis przyjęto w niniejszej książce, np. Deng Xiaoping czy Mao Zedong. Wyjątek stanowią nazwiska ekonomistów, których nazwiska przyjęto się podawać w kolejności takiej jak na Zachodzie np. Ha-Joon Chang lub Justin Yifu Lin.

Teorie przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej skonfrontowane z doświadczeniami czterech krajów azjatyckich o różnej historii, będących w różnej sytuacji politycznej, postawionych w XX wieku przed nadzwyczajnymi wyzwaniami, dostarczają ciekawego materiału z punktu widzenia zarówno sporów o cele i środki transformacji ustrojowej, jak i nieustannej debaty między zwolennikami rynku i interwencjonizmu państwowego. Próbę ustalenia, co przedstawione przypadki wnoszą do tych sporów, zawiera zakończenie książki.

Rozdział 1

Instytucje i indywidualizm metodologiczny

1.1. Podstawowe pojęcia i definicje

Ekonomia i inne nauki społeczne wykazują coraz większe zainteresowanie zagadnieniami instytucjonalnymi. Przekonanie, że instytucje są kluczem do zrozumienia współczesnych problemów gospodarczych, staje się coraz powszechniejsze, w konsekwencji termin *instytucje* jest w ciągłym użyciu. Pod wpływem nowej ekonomii instytucjonalnej w literaturze specjalistycznej spopularyzowany został także termin *koszty transakcji*. Owocna dyskusja i efektywna polityka rozwoju wymagają precyzyjnego używania tych pojęć, tymczasem wokół nich występuje szereg niejasności. Termin *instytucje* jest używany zamiennie z terminem *organizacje*; w różnych znaczeniach używają ich nawet sami przedstawiciele ekonomii instytucjonalnej. Trudności potęguje to, że *instytucje* to ważny termin także dla takich dyscyplin naukowych jak filozofia, socjologia, antropologia czy politologia. Mnogość definicji instytucji i względna nowość, a także niejednoznaczność pojęcia *koszty transakcji* wymuszają zatem precyzyjne określenie tego, co rozumie się przez instytucje, organizacje, koszty transakcji.

1.1.1. Instytucje i organizacje

Na obecnym etapie rozwoju ekonomii instytucjonalnej brak jest uniwersalnej i ujednoliconej definicji instytucji. Powszechne jest definiowanie instytucji poprzez określanie ich funkcji czy genezy bez wyjaśnienia, czym instytucje tak naprawdę są. Takie postępowanie nierzadko zawęża zakres późniejszej analizy instytucjonalnej lub kieruje ją na z góry ustaloną drogę (Greif, 2006: 44). Najczęściej obecnie cytowaną przez ekonomistów definicją instytucji jest ta autorstwa Douglassa C. Northa (1990: 3):

Instytucje są to zasady gry społecznej lub, bardziej formalnie, są to stworzone przez człowieka ograniczenia, które kształtują ludzkie interakcje. W konsekwencji stwarzają bodźce dla ludzkiej interakcji w sferze politycznej, społecznej i ekonomicznej. Zmiany instytucjonalne określają sposób ewolucji społeczeństw i dlatego są kluczem do zrozumienia procesu historycznych przemian¹.

Bardziej szczegółową definicję instytucji przedstawia Elinor Ostrom (1990: 51):

Instytucje mogą być zdefiniowane jako zestaw działających zasad, które służą do określenia, kto ma prawo podejmować decyzje w pewnych sprawach, jakie działania są dozwolone lub ograniczone, jaki zestaw reguł będzie użyty, jakie procedury muszą być przestrzegane, jakie informacje muszą być ujawniane albo jakich nie wolno ujawnić oraz jakie wypłaty będą przydzielane jednostkom zależnie od ich działania [...]. Wszystkie zasady zawierają przepisy, które zakazują lub wymagają określonych działań lub rezultatów albo pozwalają na nie. Działające zasady to te, które są używane, monitorowane i wdrażane, kiedy jednostki dokonują wyboru, jakie działania podejmą [...].

W swojej definicji Ostrom podkreśla to, co dla Northa także jest oczywiste: że instytucje to tylko te zasady, które mają wpływ na ludzkie działanie. Kodeks karny jest instytucją tylko pod warunkiem, że jest konsekwentnie stosowany. Prawo, które istnieje jedynie na papierze i nie ma wpływu na to, co robią ludzie, nie jest instytucją. Obie definicje są charakterystyczne dla podejścia dominującego w nowej ekonomii instytucjonalnej, w którym przedstawia się instytucje jako zasady (*institutions-as-rules*) (Eggertsson, 1993, 2005; Furubotn i Richter, 2002; Lin i Nugent, 1995; Ménard, 2005; Greif, 2006).

Ciekawą definicję przedstawia Malcolm Rutherford (1994: 182), bazując na pracach Thorsteina Veblena oraz Andrew Schottera: „Instytucja to regularność w zachowaniu lub ogólnie akceptowana przez członków grupy społecznej zasada, która określa zachowanie w określonych sytuacjach i która, aby być przestrzegana, wymaga lub nie wymaga władzy”.

Rutherford próbuje łączyć ze sobą podejście nowej i starej ekonomii instytucjonalnej. W starej ekonomii instytucjonalnej definicja instytucji jest bliższa perspektywie socjologicznej², gdzie instytucje są w centrum badań naukowych już od dawna i tradycyjnie postrzegane są jako wzory zachowania zewnętrznie narzu-

1 Wszystkie przytoczone cytaty z pozycji anglojęzycznych w tłumaczeniu autora.

2 Socjologia także nie dostarcza ujednoliconej definicji instytucji. Herbert Spencer nie zdefiniował terminu *instytucja*, jednak, jak pisze Jerzy Szacki (2004: 293), jego znaczenie wydaje się dosyć jasne: „[...] instytucje społeczne są tym, dzięki czemu dokonuje się przystosowanie niepożądanego z natury człowieka do równie naturalnego – współdziałania z innymi ludźmi, które stają się niezbędne w miarę tego, jak ziemia się zaludnia”.

Według Émile’a Durkheima instytucje to „[...] wszelkie wierzenia i wszelkie sposoby postępowania ustanowione przez zbiorowość” (Szacki, 2004: 388).

Instytucje są ważnym elementem teorii funkcjonalizmu strukturalnego socjologa i antropologa Alfreda Radcliffe-Browna: „[...] we wszystkich stosunkach, z jakich składa się struktura społeczna, występuje oczekiwanie, iż osoba podporządkuje się pewnym regułom czy wzorom zachowania się. Terminu «instytucja» używa się właśnie do oznaczenia tego zjawiska,

cone człowiekowi przez zbiorowość. Veblen (2008: 161) w swoim *opus magnum* przedstawia taką definicję instytucji:

Instytucje społeczne to w swej istocie dominujące sposoby myślenia uwzględniające poszczególne warunki społeczne, poszczególne funkcje jednostki i społeczności. [...] Instytucje społeczne – czyli nawyki myślowe z przeszłości. Są wytworami przeszłości, dostosowanymi do ówczesnych warunków, dlatego nigdy nie są w całkowitej zgodzie z wymogami teraźniejszości.

Z kolei John R. Commons (1931: 648) podkreśla wręcz, co zauważa Wacław Stankiewicz (2004: 87), że instytucje to zbiorowe działanie kontrolujące działanie indywidualne: „Instytucje definiuje się jako działanie zbiorowe mające na celu kontrolę, wyzwolenie i poszerzenie działania jednostki. Przyjmuje formy nieorganizowanych zwyczajów, jak i prosperujących przedsiębiorstw”.

Według Avnera Greifa (2006: 40), bez względu na różnice w definicjach, analiza instytucji to „badanie regularności w ludzkich zachowaniach, będących wynikiem czynników społecznych, a nie fizycznych – czynników, które są egzogeniczne wobec każdej jednostki, na której zachowanie wpływają”. Ponieważ dla Greifa najistotniejszymi przedmiotami instytucjonalnej analizy są motywacje i przyczyny tego, że ludzie postępują zgodnie z jednymi zasadami, normami i wierzeniami, a inne ignorują, przyjmuje on definicję instytucji, która podkreśla związek między tymi wzorcami i organizacjami oraz ich wpływ na ludzkie działanie. Zatem krótka definicja instytucji, która zawiera idee większości badaczy, brzmieć powinna następująco: „Instytucje to system zasad, wierzeń, norm i organizacji, które wspólnie tworzą regularność (społecznego) zachowania” (Greif, 2006: 30).

Znaczenie instytucji możemy rozważać z perspektywy funkcjonowania gospodarki i danej struktury społecznej oraz z perspektywy ich zmian. Dla badaczy zmian i rozwoju szczególnie interesujące jest ujęcie Northa, który uznał, że wyjaśnienie przemian gospodarczych wymaga rozróżnienia instytucji i organizacji. Instytucje ujął jako zasady gry społecznej, a organizacje³ jako graczy. Organizacja to grupa ludzi kierowana wspólnym interesem osiągnięcia zakładanych celów⁴. Organizacje, podobnie jak instytucje, określają ramy ludzkich działań. Organizacje to gracze, którzy działają według formalnych i nieformalnych reguł. Tworzenie

jako że instytucja jest ustalonym, czyli społecznie uznanym systemem norm czy wzorów postępowania odnoszących się do jakiegoś aspektu życia społecznego” (Szacki, 2004: 659). Według Maxa Webera (2002: 39): „Instytucją nazywamy związek, którego ustanowione porządki, w obrębie pewnej określonej sfery oddziaływania, narzucone są (stosunkowo) skutecznie każdemu działaniu o pewnych swoistych cechach”.

3 Często terminów *instytucja* i *organizacja* używa się wymiennie, przykładem może być tutaj definicja instytucji autorstwa antropologa Bronisława Malinowskiego: „Instytucje możemy zdefiniować w następujący sposób: jest to grupa ludzi połączonych ze sobą w celu zrealizowania prostego lub złożonego działania” (Szacki, 2004: 664).

4 Taką definicję organizacji znaleźć można nie tylko u Northa (1990) ale także u Kennetha Arrowa (1974) czy Mancura Olsona (1982).

strategii i doskonalenie umiejętności drużyny to procesy, które należy odróżniać od ewolucji zasad gry i odrębnie badać (North, 1990: 4–5):

Musimy wyraźnie odróżniać pojęciowo reguły od graczy. Celem reguł jest określenie rodzaju gry. A celem drużyny jest wygrana w ramach przyjętych reguł – przez połączenie umiejętności, strategii i koordynacji; czasem gra jest fair, czasem są faule. Tworzenie strategii i umiejętności drużyny należy postrzegać jako proces odrębny od procesu tworzenia i ewolucji reguł, a w konsekwencji od samych reguł.

Organizacje mogą mieć charakter ekonomiczny (przedsiębiorstwa, związki zawodowe, korporacje), polityczny (partie polityczne), społeczny (kościół, kluby towarzyskie). Powstają one, aby wykorzystywać lepiej szanse, które pojawiają się w wyniku istnienia obowiązujących instytucji. Pomiędzy instytucjami i organizacjami występują interakcje będące ważnym źródłem dynamiki systemu społecznego. Organizacje nie tylko działają według ukształtowanych wcześniej reguł, ale także wpływają na ich zmiany. Te zmiany reguł społecznej gry są także skutkiem działań organizacji pragnących efektywniej osiągać swoje cele. Podobnie jak instytucje, organizacje mogą mieć charakter formalny i nieformalny. Jak piszą Eirik Furubotn i Rudolf Richter (2002: 7), *de facto* nie sposób podać przykładu istniejącej w świecie realnym organizacji o czystym charakterze formalnym lub nieformalnym. Podobnie jak w przypadku instytucji organizacja formalna nie może w istocie działać wyłącznie w oparciu widoczne zasady formalne – znaczenie mają także aspekty nieformalne. Funkcjonowanie instytucji nieformalnych, np. konstytucji, parlamentu, prawa gospodarczego, zależy od instytucji nieformalnych: uznawanych wartości, norm społecznych, zwyczajów, panujących ideologii. Instytucje formalne i nieformalne uzupełniają się i w praktyce nie mogą istnieć niezależnie od siebie. Konsekwencje wprowadzania określonych instytucji formalnych zależą od tego, jakie instytucje nieformalne kształtują zachowania w danym społeczeństwie. Dlatego właśnie tak trudno przenieść rozwiązania ustrojowe sprawdzone w jednych społeczeństwach do innych. Codzienne czynności, które wydają się zupełnie zwyczajne, do których ludzie są przyzwyczajeni i wykonują bez zastanowienia w swoim środowisku, mogą wyglądać zupełnie inaczej w innym miejscu, gdzie uwarunkowania kulturowe są zgoła odmienne.

Instytucje są ważne, bo określając to, czego człowiekowi nie wolno robić, a co robić należy, jak zachować się w typowych sytuacjach społecznych, jakie warunki należy spełnić, aby osiągnąć zakładany cel – są źródłem informacji, ułatwiają komunikację i współzycie społeczne, zmniejszają niepewność w życiu prywatnym i publicznym, ekonomicznym i pozaekonomicznym. Instytucje są swoistymi przewodnikami pozwalającymi ludziom żyć razem (North, 1990: 3).

Takie aspekty podejścia Northa do instytucji i zmiany społecznej, jak rozróżnienie instytucji i organizacji, akcentowanie związku instytucji formalnych i nieformalnych oraz znaczenia ideologii i przekonań, sprawiają, że jego sposób

rozumienia instytucji najlepiej posłuży do analizy problemów krajów słabo rozwiniętych. Dlatego na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto Northowską definicję instytucji.

1.1.2. Koszty transakcji

Ronald Coase (2013), uznawany na twórcę nowej ekonomii instytucjonalnej, zwrócił uwagę na znaczenie instytucji, zarzucając panującej ekonomii neoklasycznej traktowanie mechanizmu rynkowego jako procesu bezkosztowego. Wbrew panującej ortodoksji dowodził, że istnieją koszty transakcyjne dwojakiego typu: koszty transakcji rynkowych i koszty organizacji wewnątrz przedsiębiorstwa. W pracy *The Nature of the Firm* (Natura firmy) twierdził, że ekonomia ortodoksyjna nie bierze pod uwagę instytucji, w szczególności nie bada skutków prawa, co związane jest tym, że w jej modelowym świecie koszty zawierania transakcji są zerowe (Coase, 2013). To założenie oznacza, że podmiot gospodarczy jest w stanie zdobyć i przeanalizować każdą informację na temat interesującej go transakcji, nie ponosząc żadnych kosztów. Następnie, bazując na zdobytej wiedzy, podpisuje doskonale skonstruowany kontrakt, który jest wdrażany, monitorowany i przestrzegany także przy zerowych kosztach. W konsekwencji tych niezgodnych z rzeczywistością założeń neoklasyczna ekonomia nie odróżnia od siebie pewnych sytuacji. Na przykład w tradycyjnym neoklasycznym ujęciu nie jesteśmy w stanie odróżnić gospodarki, w której używany jest pieniądz, od gospodarki barterowej, czy też gospodarki opierającej się na własności prywatnej od gospodarki socjalistycznej (Furubotn i Richter, 2002: 10). Koszty transakcji najogólniej można określić jako „koszt funkcjonowania systemu ekonomicznego” (Arrow, 1969: 48). Zgodnie z nową ekonomią instytucjonalną koszty te powinny być przedmiotem analizy ekonomicznej. Teoria ekonomiczna musi badać całościowe koszty produkcji, na które składają się nie tylko koszty czynników produkcji, ale także koszty zdobycia informacji o rynku i produkcji, koszty ochrony rynku (w tym praw własności) czy koszty egzekwowania umów.

Zgodnie z definicją Thraínna Eggertssona (2005: 27) koszty transakcji:

[...] są to występujące w systemie społecznym koszty kontroli. Koszty transakcji pojawiają się, kiedy jednostki starają się nabyć nowe prawa własności, bronić swoje prawa własności przed naruszeniem i kradzieżą oraz chronić swoje zasoby przed zachowaniem oportunistycznym, które towarzyszy wymianie.

Sama idea kosztów transakcji jest przyczyną wielu niejasności. Najczęściej jako ojca współczesnej teorii kosztów transakcji wskazuje się Coase’a⁵. Jego podejście

5 Niektórzy badacze twierdzą, że koncepcja kosztów transakcji wywodzi się z pojęcia tarcia w systemach ekonomicznych i ma swoje źródła w teorii pieniądza i rynków finansowych (Klaes, 2000).

zdecydowanie zdominowało współczesną ekonomię kosztów transakcji. Zanim tak się stało, oryginalny artykuł Coase'a z lat 30. pozostawał w dużej mierze niedoceniony. Dopiero w latach 70. XX wieku, kiedy ograniczenia paradygmatu modelu Arrow-Debreu stały się oczywiste, tacy ekonomiści jak Armen A. Alchian, Harold Demsetz (1972), Oliver E. Williamson (1983, 1998) i sam Kenneth J. Arrow (1965, 1983) zainteresowali się ideą kosztów transakcyjnych. Źródłem tego pojęcia należy także szukać w pracach starych instytucjonalistów, a w szczególności w dziełach Johna R. Commonsa. Uważał on, że transakcja to podstawowa jednostka działalności gospodarczej i analizy naukowej (Commons, 1931: 468), która pozwoli na znalezienie wspólnych elementów w ekonomii, prawie i etyce (Commons, 1997: 454). Transakcja jest właściwym przedmiotem analizy, bo zawiera trzy podstawowe z punktu widzenia gospodarki zasady: konfliktu, wzajemności i porządku (O.E. Williamson, 2010: 676). Na bazie prac zarówno Commonsa, jak i Coase'a O.E. Williamson rozwinął współczesną analizę kosztów transakcji, przyczyniając się w znaczącym stopniu do rozwoju teorii organizacji (Medema, 1992: 291).

Idea kosztów transakcyjnych nie znalazła jeszcze dostatecznego rozwinięcia z powodu trudności mierzenia tych kosztów. Dotychczasowy wkład Coase'a i jego idei kosztów transakcji polega przede wszystkim na zwróceniu uwagi ekonomistów na znaczenie instytucji w gospodarce i ekonomii, co z kolei znalazło wyraz w rozwoju nowej ekonomii instytucjonalnej jako uznanego podejścia w ramach głównego nurtu w ekonomii. W świetle teorii Coase'a instytucje są tak ważne, ponieważ to od nich zależy jakość ludzkiego współdziałania i wysokość kosztów transakcyjnych. Im lepiej sformułowane i przestrzegane są prawa własności i prawa umów, im więcej zaufania w stosunkach międzyludzkich, tym niższe koszty podejmowania działalności gospodarczej i wyższy wzrost gospodarczy. Ważną częścią badań ekonomicznych muszą być zatem empiryczne badania instytucji. Jak to ujął Coase (1991): „Badajmy świat dodatnich kosztów transakcji”. Innymi słowy: badajmy instytucje. Po części jałowe spory o rynek i państwo zastąpmy badaniem skutków istniejących rozwiązań prawnych, praktyk biurokratycznych i nieformalnych zwyczajów.

1.2. Spór o indywidualizm metodologiczny, czyli co determinuje działanie ekonomiczne

Przekonanie, że instytucje mają wpływ na rozwój gospodarczy, pozostaje w sprzeczności z teoriami ekonomicznymi, w których ich rola jest marginalizowana. W teorii neoklasycznej instytucje traktowano zazwyczaj jako egzogeniczne czynniki pozaekonomiczne i pozostawiano poza bezpośrednim polem badawczym. Zakładano, że podmioty gospodarcze z natury są jednostkami kalkulującymi, racjonalnymi