

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 449

Ekonomia



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Joanna Świrska-Korłub, Jadwiga Marcinek

Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz

Łamanie: Beata Mazur

Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronach internetowych

www.pracnaukowe.ue.wroc.pl

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons

Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2016

ISSN 1899-3192

e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-616-9

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław

tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl

www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	11
Piotr Adamczewski: Organizacje inteligentne w rozwoju społeczeństwa wiedzy / Intelligent organizations in the development of knowledge society	13
Maciej Banasik: Siła demokracji a władza finansjery na przykładzie kryzysu w Grecji / The strength of democracy vs. the power of high finance on the example of the crisis in Greece	23
Paweł Białynicki-Birula, Łukasz Mamica: Uwarunkowania i efekty polityki przemysłowej w świetle neoweberowskiej koncepcji państwa / Determinants and effects of industrial policy in the context of the neoweberian state model	40
Jan Borowiec: Integracja handlowa jako determinanta synchronizacji cykli koniunkturalnych w strefie euro / Trade integration as a determinant of business cycles synchronization in the Euro Area	52
Malgorzata Bułkowska: Potencjalny wpływ bilateralnych umów handlowych na wzrost gospodarczy UE – przewidywane skutki dla polskiego sektora rolno-spożywczego / Potential impact of the bilateral trade agreements on the economic growth in the EU – expected consequences for the Polish agri-food sector	61
Sławomir Czetwertyński: Produkcja partnerska a nieformalny obrót cyfrowymi dobrami informacyjnymi / Peer production vs. informal distribution of digital information goods	72
Ireneusz Dąbrowski: Mechanizmy sprzężeń zwrotnych i ujęcie cybernetyczne w ekonomii / Feedbacks and cybernetic coverage in economics	86
Tomasz Dębowski: Polityka regionalna Unii Europejskiej w Polsce – teraźniejszość i przyszłość / Regional policy of the European Union in Poland – present and future	96
Wirginia Doryń: Innowacyjność sektora niskiej techniki w krajach Unii Europejskiej – analiza porównawcza / Innovation of the low technology sector in the European Union – a comparative analysis	109
Karolina Dreła: Prekariat – kierunki zmian i wpływ na rynek pracy / Precariat – directions of changes and impact on the labour market	118
Monika Fabińska: Droga kobiet do sukcesu biznesowego w dobie polityki równych szans / Women’s road to business success in the era of equal opportunities policy	130

Maria Fic, Daniel Fic, Edyta Ropuszyńska-Surma: Społeczno-ekonomiczne ograniczenia rozwoju gospodarczego Polski w kontekście pułapki średniego dochodu / Socio-economic constraints of the Polish economic growth in context of the middle-income trap	142
Paweł Głodek: Proces komercjalizacji wiedzy a struktury uczelni wyższej – ujęcie modelowe / Process of knowledge commercialization and university organisational units – model approach.....	155
Aleksandra Grabowska-Powaga: Uwarunkowania kształtowania kapitału społecznego – odniesienia do Polski / Factors that influence social capital – references to Poland.....	169
Alina Grynia: Poziom oraz struktura finansowania działalności badawczo-rozwojowej na Litwie na tle pozostałych krajów UE / Level and structure of investment in research and development in Lithuania in comparison with other countries	177
Mariusz Hamulczuk, Jakub Kraciuk: Procesy globalizacji a wzrost gospodarczy w krajach europejskich / Globalisation processes vs. economic growth in the European countries	191
Anna Horodecka, Liudmyła Vozna: The vulnerability of the labor market as the effect of the human motivation to work / Wrażliwość rynku pracy jako skutek motywacji człowieka do pracy	207
Agata Jakubowska: Instytucjonalne podłoże relacji podmiotów funkcjonujących na rynku / Institutional background of relations between entities on the market	216
Ewa Jaska: Uwarunkowania makroekonomiczne rozwoju rynku reklamy medialnej w Polsce / Macroeconomic conditions for the development of media advertising market in Poland	224
Michał Jurek: Społeczna odpowiedzialność biznesu – ewolucja koncepcji i jej znaczenia / Corporate social responsibility – evolution of the concept and its importance.....	234
Renata Karkowska, Igor Kravchuk: Struktura inwestorów na GPW w Warszawie w kontekście zmian makroekonomicznych i rynkowych / Structure of investors in the Warsaw Stock Exchange in the context of macroeconomic and market changes.....	246
Grażyna Karmowska: Analiza i ocena poziomu ekoinnowacji w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej / Analysis and assessment of the level of eco-innovation in the new member countries of the European Union	257
Dariusz Kielczewski: Racjonalność człowieka gospodarującego w ujęciu koncepcji <i>homo sustinens</i> / Rationality of managing man in the concept of <i>homo sustinens</i>	269

Krystyna Kietlińska: Rola powiatowych urzędów pracy w przeciwdziałaniu bezrobociu w Polsce / The role of district labour offices of work in counter-acting unemployment in Poland	277
Aneta Kisiel: Kształtowanie kapitału ludzkiego – wybrane problemy / Human capital shaping – selected issues	289
Dariusz Klimek: Funkcja ekonomiczna imigracji na polskim rynku pracy / The economic function of immigration on the Polish labor market	300
Paweł Kocoń: Zarządzanie informacją – utajnianiem i ujawnianiem – jako funkcja zarządzania publicznego / Managing the information – encryption and disclosure – as public management functions	310
Anna Kozłowska, Agnieszka Szczepowska-Flis: Weryfikacja hipotezy schumpeterowskiej w kontekście rodzajowej struktury wdrażanych innowacji / Verification of Schumpeterian hypothesis in the context of generic structure of innovations	319
Anna Kozłowska, Agnieszka Szczepowska-Flis: Wpływ wybranych warunków działalności gospodarczej na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw / Influence of chosen conditions of economic activity on innovation activity of enterprises	329
Joanna Kudelko: Nowy paradygmat rozwoju w realizacji polityki spójności / New paradigm of development in the implementation of cohesion policy	340
Wojciech Leoński: Rola państwa i instytucji rządowych w promowaniu koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu w Polsce / The role of the state and government agencies in promoting the concept of corporate social responsibility in Poland	350
Renata Lisowska: Kształtowanie przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw poprzez wykorzystanie wzornictwa przemysłowego – doświadczenia województwa wielkopolskiego / Shaping the competitive advantage of small and medium-sized enterprises through the use of industrial design – experience of the Wielkopolskie Voivodeship	358
Irena Łącka: Wkład uczelni i instytutów badawczych w ochronę własności przemysłowej w Polsce w latach 2009-2014 / Input of universities and research institutes on the protection of industrial property in Poland between 2009 and 2014	368
Agnieszka Malkowska: Eksport województwa zachodniopomorskiego – charakterystyka i znaczenie dla regionu / Exports in Zachodniopomorskie Voivodeship – profile and significance for the region	381
Natalia Mańkowska: Usługi e-administracji a konkurencyjność międzynarodowa w wymiarze instytucjonalnym / E-government services and institutional competitiveness	392
Grażyna Michalczuk, Julita Fiedorczyk: Kapitał intelektualny kraju (NIC) – konceptualizacja podejść / National intellectual capital (NIC) – the conceptualization of approach	402

Michał Michorowski, Artur Pollok, Bogumiła Szopa: Przeobrażenia w sferze dochodów gospodarstw domowych w Polsce według grup społeczno-ekonomicznych w latach 1993-2014 / Transformations in household incomes in Poland by socioeconomic groups in 1993-2014	412
Dorota Milek: Przestrzenne zróżnicowanie innowacyjności polskich regionów / Spatial diversity of Polish regions innovativeness	424
Bogumiła Mucha-Leszko: Przyczyny słabego ożywienia koniunktury gospodarczej w strefie euro w świetle hipotezy o nowej sekularnej stagnacji / Causes of the Eurozone's slow economic recovery in the light of new secular stagnation hypothesis	436
Rafał Nagaj: Działania zbiorowe i na rzecz innych – analiza porównawcza polskich, litewskich i hiszpańskich studentów / Collective actions and helping others – comparative analysis of Polish, Lithuanian and Spanish student)	450
Paulina Nowak: Regionalne zróżnicowania poziomu nasycenia w ośrodki innowacji i przedsiębiorczości / Regional variation in the level of saturation in the centers of innovation and entrepreneurship	462
Robert Pietrzykowski: Rozwój gospodarczy państw Europy Środkowej i Wschodniej jako członków Unii Europejskiej / Economic development of countries of Central and Eastern Europe as members of the European Union	476
Elżbieta Pohulak-Żołędowska, Arkadiusz Żabiński: Wykorzystanie idei otwartych innowacji we współczesnych gospodarkach / Open innovation concept in contemporary economies	487
Gabriela Przesławska: Otoczenie instytucjonalne jako czynnik międzynarodowej konkurencyjności kraju oraz inkluzywnego wzrostu / Institutional environment as a factor of country's international competitiveness and inclusive growth.....	498
Malgorzata Raczkowska: Jakość życia w krajach Unii Europejskiej / Quality of life in the European Union	511
Anna Rutkowska-Gurak: Refleksje nad metodologią nauk ekonomicznych / Reflections on the methodology of economic sciences	522
Stanisław Swadźba: Wzrost gospodarczy krajów Azji Południowo-Wschodniej i Unii Europejskiej. Analiza porównawcza / The economic growth of South-East Asia and the European Union. Comparative analysis	536
Anna Sworowska: Współpraca patentowa nauki i biznesu na przykładzie województwa podkarpackiego – analiza sieci / Network analysis of patent cooperation between science and business – the case of Subcarpathian region	547
Monika Szafrąńska, Renata Matysik-Pejas: Społeczna odpowiedzialność banków komercyjnych w Polsce wobec środowiska naturalnego / Corpo-	

rate social responsibility of commercial banks in Poland towards the natural environment.....	559
Piotr Szkudlarek: Płeć studentów a ich aktywność społeczna w świetle badań nad kapitałem społecznym / Sex of students and their social activity in the light of research into the social capital	573
Agnieszka Szulc: Instytucje formalne i nieformalne na rynku pracy w Polsce / Formal and informal institutions on the labour market in Poland	584
Andrzej Szuwarzyński: Porównanie efektywności działalności badawczo-rozwojowej w krajach OECD / Comparison of efficiency of research and development in OECD countries	595
Magdalena Szyszko: Oczekiwania bliskie racjonalnym? Współczesne koncepcje kształtowania oczekiwań uczestników rynku / Bounded rationality of expectations? Modern hypotheses of expectations formation of market participants.....	606
Ewa Ślęzak: Migracje Polaków po 2004 roku a gospodarstwa domowe – implikacje teoretyczne i praktyczne / Migrations of the Polish after 2004 vs. the households – theoretical and practical implications	616
Mirosława Tereszczuk: Instrumenty polityki handlowej Unii Europejskiej a polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi / Trade policy instruments of the European Union versus the Polish foreign trade in agricultural products	627
Agnieszka Tomczak: Polityka monetarna i fiskalna w warunkach wysokiego zadłużenia / Monetary and fiscal policy in the conditions of considerable indebtedness.....	639
Katarzyna Twarowska: Efekty międzynarodowej koordynacji polityki walutowej w latach 1978-2015 / Effects of international monetary policy coordination in the period 1978-2015.....	652
Zuzanna Urbanowicz: Simulation analysis of the degree of inadequacy in the single monetary policy for the EU economy outside the euro zone / Symulacyjna analiza stopnia nieadekwatności jednolitej polityki pieniężnej dla unijnej gospodarki spoza strefy euro	665
Grażyna Węgrzyn: Absolwenci na europejskim rynku pracy – analiza porównawcza / University graduates at European labour market – comparative analysis	675
Danuta Witczak-Roszkowska: Kapitał społeczny polskich regionów / Social capital of Polish regions.....	686
Katarzyna Włodarczyk: Serwicyzacja konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych / Servicization of consumption in Polish households.....	699
Renata Wojciechowska: Between economic triumphalism and anti-economism / Między tryumfalizmem ekonomicznym a antyeconomizmem	709

Malgorzata Wosiek: Migracje międzynarodowe w procesach dostosowawczych na rynkach pracy krajów UE w czasie kryzysu / International migration in the labour market adjustment processes in the EU countries during the crisis	718
Urszula Zagóra-Jonszta: Dwugłos klasyków francuskich na temat podatków – Bastiat i Sismondi / Two voices of French classics about taxes – Bastiat and Sismondi	730
Malgorzata Zielenkiewicz: Konkurencyjność krajów UE w świetle globalnego kryzysu finansowego / Competitiveness of the EU countries in the context of the global financial crisis	740

Wstęp

Z wielką przyjemnością oddajemy do Państwa rąk publikację pt. „Ekonomia”, wydaną w ramach Prac Naukowych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Opracowanie składa się z 65 artykułów, w których autorzy prezentują wyniki badań w czterech obszarach problemowych analizowanych na poziomie mikro- i makroekonomicznym.

Pierwszy obszar przedstawia rozważania dotyczące rynku pracy i instytucji rynku pracy, a także roli kapitału ludzkiego w gospodarce. Znalazły się tutaj wyniki badań na temat np.: roli urzędów pracy w przeciwdziałaniu bezrobociu, wpływu instytucji formalnych i nieformalnych na rynek pracy, zjawiska prekariatu, sytuacji kobiet na rynku pracy w dobie polityki równych szans czy pozycji absolwentów na europejskim rynku pracy. Drugi obszar dotyczy problemów makroekonomicznych współczesnych gospodarek, często ukazywanych w kontekście analizy sytuacji Polski na tle innych krajów unijnych. W tej grupie artykułów zaprezentowano wyniki analiz dotyczących m.in.: interwencjonizmu monetarnego i fiskalnego w warunkach wysokiego zadłużenia, polityki monetarnej i fiskalnej w krajach unijnych, ograniczeń wzrostu i rozwoju gospodarczego, innowacyjności i przedsiębiorczości, działalności badawczo-rozwojowej oraz roli kapitału intelektualnego kraju. Trzeci obszar tematyczny prezentowanej publikacji stanowią aspekty mikroekonomiczne, omawiając je np. dokonano analizy relacji podmiotów funkcjonujących na rynku, poddano ocenie przeobrażenia w sferze dochodów gospodarstw domowych czy opisano wpływ migracji na gospodarstwa domowe w Polsce. Czwarty obszar obejmuje zaś opracowania dotyczące fundamentów ekonomii, m.in. racjonalności człowieka w ujęciu *homo sustinens*, nowych paradygmatów rozwoju, refleksji nad metodologią nauk ekonomicznych, koncepcji kształtowania oczekiwań uczestników rynku czy analiz poglądów klasyków francuskich na temat podatków.

Książka przeznaczona jest dla pracowników naukowych szkół wyższych, specjalistów w praktyce zajmujących się problematyką ekonomiczną, studentów studiów ekonomicznych oraz słuchaczy studiów podyplomowych i doktoranckich.

Artykuły składające się na niniejszą książkę były recenzowane przez samodzielnych pracowników nauki, w większości kierowników katedr ekonomii. Chcielibyśmy serdecznie podziękować za wnikliwe i rzetelne recenzje, często inspirujące do dalszych badań. Oddając powyższą publikację do rąk naszych Czytelników, wyrażamy jednocześnie nadzieję, że ze względu na jej wszechstronny charakter spotka się ona z zainteresowaniem i przyczyni do rozpoczęcia inspirujących dyskusji.

Jerzy Sokołowski

Agata Jakubowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
e-mail: agata.jakubowska@ue.katowice.pl

INSTYTUCJONALNE PODŁOŻE RELACJI PODMIOTÓW FUNKCJONUJĄCYCH NA RYNKU

INSTITUTIONAL BACKGROUND OF RELATIONS BETWEEN ENTITIES ON THE MARKET

DOI: 10.15611/pn.2016.449.18

JEL Classification: A10, D02, E02

Streszczenie: Instytucje są obecne w gospodarce od wieków. Nie budzi wątpliwości, iż mają one niekwestionowany wpływ na funkcjonowanie poszczególnych podmiotów i całej gospodarki. Z ekonomicznego punktu widzenia w gospodarce mamy do czynienia, jak pisze D.C. North, z instytucjami formalnymi (np. reguły, prawa, konstytucje) i nieformalnymi (np. normy zachowań, konwencje, dobrowolne kodeksy zachowań). Zaufanie jest przykładem instytucji nieformalnej, pozwalającej podmiotom na zmniejszenie ryzyka podjęcia niewłaściwych decyzji oraz nawiązanie relacji i współpracy. Celem artykułu w pierwszej części jest identyfikacja różnych ujęć instytucji. Podjęte rozważania teoretyczne związane są z przedstawieniem wybranych definicji „instytucji” w ujęciu teorii instytucjonalno-ewolucyjnej oraz Nowej Ekonomii Instytucjonalnej (NEI). W drugiej części natomiast została podjęta próba wskazania istotności zaufania w relacjach klientów banku z tymi instytucjami na przykładzie wyników badań.

Słowa kluczowe: instytucje formalne, instytucje nieformalne, relacje, zaufanie, gospodarka.

Summary: Institutions have been present for ages. There are no doubts, that they have important impact on individual entities and the whole economy. From the economical point of view there are formal (F.e. rules, rights, constitutions) and informal Institutions (F.e forms of behaviours, conventions). Trust is an example of informal institution which Allowi entities to limit risk in making decision and to form relations and establish cooperation. The aim of this article in the first part is to identify different approaches to Institution. Presented theoretical considerations refer to chosen definitions from Institutional – Evolutionary Economics and The New Institutional Economics. In the second part the author tries to point the essence of trust in relations of banks’ clients with these Institutions.

Keywords: formal institutions, informal institutions, relations, trust, economy.

Fakt, że instytucje wpływają na wyniki gospodarcze nie budzi raczej kontrowersji.

Douglas C. North

1. Wstęp

Waga instytucji w gospodarce nie ulega wątpliwości. Od lat w ekonomii „identyfikuje się poglądy instytucjonalistów, którzy uznają instytucje za najistotniejszą grupę czynników oddziałujących na aktywność ludzi” [Gruszewska 2013]. Spory dotyczą raczej sposobu definiowania instytucji, a nie ich roli czy wpływu na poszczególne podmioty. Instytucje to zarówno reguły, prawa, konstytucje (instytucje formalne), jak i normy zachowań, konwencje, dobrowolne kodeksy zachowań (instytucje nieformalne). Zaufanie jest przykładem nieformalnej instytucji, która ma ogromne znaczenie w relacjach pomiędzy podmiotami. Szczególne znaczenia nabiera ona jednak w przypadku relacji klient–bank. Różnorodne badania pokazują wagę zaufania w tych relacjach, dlatego też banki powinny dbać o to, aby nie stracić zaufania swoich klientów.

2. Teoretyczne ujęcie instytucji w ekonomii – wybrane aspekty

Pojęcie instytucji (łac. *institutio* – zwyczaj, urządzenie) w teorii ekonomii oraz socjologii znane jest od wielu lat. Już A. Smith w pracy *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* zajął się analizą struktury instytucjonalnej społeczeństwa [Nelson 2002].

Pojęcie instytucji definiowane jest w literaturze w różny sposób, w zależności od nurtu ekonomii. T. Veblen, przedstawiciel „starej” teorii instytucjonalnej, pisze, że „instytucja jest czymś w rodzaju zwyczaju, który stał się w sposób oczywisty niezbędny oraz powszechnie akceptowany” [Veblen 1924]. Dodaje, że „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 teraźniejszości” [Veblen 1971]. Z kolei W. Mitchell, reprezentant tego samego nurtu ekonomii co Veblen, o instytucjach pisze, że są to „powszechne zwyczaje postępowania ludzi. W gospodarce realizują oni własne cele, posiadając wolę i świadomość, a więc w pewnym stopniu niezależność od otaczającego ich świata” [Spychalski 1999; Matejuk 2010]. Kolejny reprezentant z tego nurtu J.R. Commons twierdzi, że „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 1934]. Ostatni przykład definicji instytucji wedle „starej” teorii instytucjonalnej daje G.M. Hodgson, który dowodzi, iż „instytucje to trwałe systemy ustalonych i wdrożonych reguł społecznych, które strukturyzują społeczne interakcje” (*Institutions are system of established and embedded social rules that structure social interactions*) [Hodgson 2006].

Reprezentantem NEI (Nowej Ekonomii Instytucjonalnej) jest D.C. North, który o instytucjach mówi: „Instytucje są regułami gry w społeczeństwie lub, bardziej formalnie, są one obmyślonymi przez ludzi ograniczeniami, które kształtują ich wzajemne oddziaływanie na siebie” (*Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction*) [North 1990]. W roku 1993, kiedy North zdobył Nagrodę Nobla, w wykładzie podczas uroczystości doprecyzował pojęcie instytucji: „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 1994, za: Stankiewicz 2012]. Warto także przy okazji przeglądu definicji instytucji przytoczyć jeszcze jedną, a mianowicie zaproponowaną przez autorów raportu *Building Institutions for Markets*, którzy instytucję rozumieją jako wszelkie reguły, narzucone mechanizmy czy organizacje wspierające transakcje rynkowe. Pomagają one przekazywać informacje, narzucają prawa własności i umów, administrują konkurencją na rynkach. Wszystkie instytucje wspierające rynek spełniają przynajmniej jedną z tych ról – czyniąc to, dają ludziom możliwości i bodziec do zaangażowania się w korzystną działalność gospodarczą [World Bank 2002]. Z kolei E. Stiglitz [2000] pisze, że „organizacje są niewątpliwie instytucjami”.

Na gruncie powyższych rozważań, a także innych nieopisanych definicji instytucji można przyjąć, że w ekonomii pojęcie to jest rozpatrywane w następujących ujęciach [por. Gancarczyk 2002]:

- Instytucja i organizacja to pojęcia tożsame (język potoczny i ekonomia neoklasyczna).
- Instytucje formalne i nieformalne. Instytucje rozumiane jako względnie trwałe normy i zasady postępowania czy myślenia (np. D.C. North).
- Instytucja jako reguły gry, wewnętrzna równowaga wyniku gry. Sytuacja przynosząca największe korzyści wszystkim uczestnikom gry (np. M. Aoki).

Podstawowe cechy instytucji określają następujące sformułowania [Stankiewicz 2012]:

- „Instytucje wnoszą do działalności gospodarczej czynnik trwałości, ciągłości i stabilności, dzięki tworzeniu warunków zapewniających przewidywalność rezultatów określonego zbioru działań.
- Instytucje są dziedziczone drogą uczenia się jednostek ludzkich i ich grup w różnych formach edukacji.
- Instytucje zawierają system bodźców pozytywnych i negatywnych.
- Instytucje zapewniają swobodę i bezpieczeństwo działaniom jednostki w określonych granicach, co ma ogromne znaczenie dla podmiotów gospodarczych.
- Instytucje społeczne redukują niepewność i tym samym koszty transakcji”.

W niniejszym opracowaniu przyjmuje się definicję instytucji Northa, który mówi o istnieniu formalnych i nieformalnych instytucji. Do instytucji formalnych zalicza, jak już wspomniano, m.in. reguły, prawa, konstytucje. Instytucje formalne mogą być w dosyć prosty sposób modyfikowane, np. poprzez zmiany o charakterze legislacyjnym, w przeciwieństwie do instytucji nieformalnych, do których zaliczamy np. normy zachowań, konwencje, dobrowolne kodeksy zachowań. Instytucje nieformalne definiowane są także jako „akceptowane społecznie reguły, zwykle niezapisane, które są kreowane, przekazywane i egzekwowane poza oficjalnymi kanałami” (*infor-*

Tabela 1. Porównanie instytucji formalnych i nieformalnych

Kryteria porównania	Instytucje formalne	Instytucje nieformalne	Spontanicznie wybrane
Rodzaj kary za niewypełnienie nakazów	Prawna: odpowiedzialność kryminalna i administracyjna	Społeczna: ostracyzm, utrata dobrego imienia	Nie istnieją kary
Źródło zachowania norm	Normy zapisane w kodeksach prawnych lub innych sformalizowanych dokumentach	Prawo „niepisane”	Intuicja
Dla kogo działają?	Dla wszystkich jednostek	Działanie ograniczone warunkami jednolitych grup społecznych albo kół prywatnych znajomych	Dla osób, które mają wystarczającą ilość informacji o sobie
Transakcje i społeczną przynależność uczestników umowy określa się tylko miarą efektywności wpływu państwa na proces specyfikacji i ochrony praw własności	Nie zależą od cech charakterystycznych uczestników umowy ich społecznej przynależności. Zależą od stopnia efektywności wpływu państwa na proces specyfikacji i ochrony praw własności	Minimalne w przypadku realizacji umów w granicach jednolitych grup społecznych albo w kręgu znajomości prywatnych. Maksymalne – w innych przypadkach	Nie istnieją – umowa nie zostaje zawarta ani legalnie, ani nielegalnie

Źródło: [Tkaczyk 2007, s. 333].

mal institutions are socially shared rules, usually unwritten, that are created, communicated, and enforced outside of officially sanctioned channel) [Brinks 2002, za: Helmke, Levitsky 2003]. Inny podział instytucji proponuje F.A. Hayek, który wyróżnia instytucje:

- Spontaniczne, czyli takie, które kształtują się w efekcie ludzkiego działania, a nie ustalonego planu; głównie są egzekwowane przez społeczną aprobatę lub jej brak.
- Stanowione czyli formalne reguły – teoretyczne przepisy prawa, które są egzekwowane przez przymus państwowy [Hayek 1998].

Zasadnicze różnice pomiędzy instytucjami formalnymi, nieformalnymi czy spontanicznymi odnoszą się przede wszystkim do formy ich powstania, egzekwowania, konsekwencji ich nieprzestrzegania, kręgu, w którym funkcjonują, czy też od rozmiaru i rodzaju grupy, w której działają, czy od stopnia efektywności wpływu państwa na proces specyfikacji i ochrony praw własności. Tabela 1 przedstawia główne różnice pomiędzy instytucjami formalnymi i nieformalnymi.

Instytucje zarówno formalne, jak i nieformalne kształtują całokształt więzi i relacji społecznych. Instytucje są pewnym pomostem pomiędzy przeszłością a przyszłością i nie pozostają niezmienione, lecz ewoluują. Instytucje formalne nie mogą istnieć bez instytucji nieformalnych. Jak już wspomniano, instytucje formalne znacznie łatwiej zmienić niż nieformalne. Powodem jest to, iż nieformalne instytucje są silnie zakorzenione w świadomości społeczeństwa i czasami potrzeba wielu lat na zmianę sposobu myślenia.

3. Zaufanie w relacjach podmiotów na przykładzie klientów banku

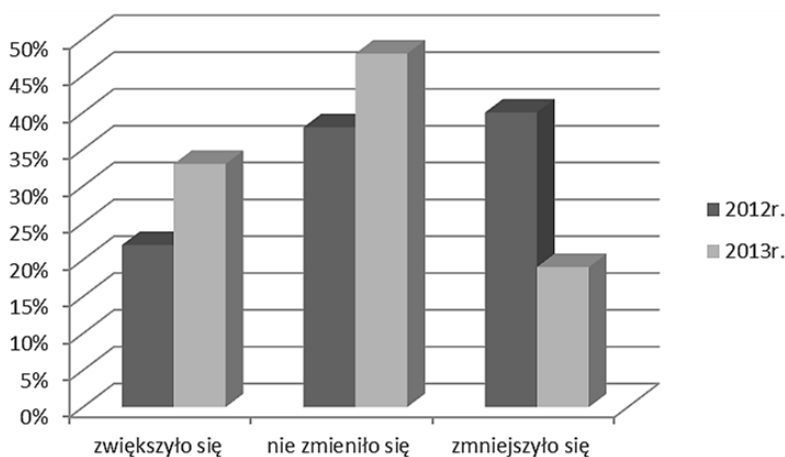
Zaufanie jest czynnikiem pozwalającym podmiotom na budowanie i rozbudowywanie powiązań, sieci formalnych i nieformalnych. Dzięki tym sieciom tworzone są różnego rodzaju relacje społeczne, które z kolei pomagają tworzyć kanały informacyjne ograniczające asymetrię informacji. Dzięki zaufaniu podmioty w lepszy sposób ze sobą współpracują. Mówi się, że im większy poziom zaufania, tym wyższy poziom współpracy.

Zaufanie jest definiowane w różny sposób. Dla przykładu F. Fukuyama stwierdza, że „zaufanie to oczekiwanie, które rodzi się w zbiorowości na temat regularnego, uczciwego i kooperującego zachowania innych członków wspólnoty, w oparciu o wspólnie uznane normy” [Fukuyama 1995]. Píše on także, że zaufanie to „mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wspólnie wyznawanych normach. Normy te mogą obejmować głęboko zakorzenione wartości dotyczące Boga, sprawiedliwości, ale także świeckie formy regulacji, np. standardy obowiązujące w danej profesji lub przyjęte normy zachowania” [Fukuyama 1997].

Nie sposób nie zgodzić się z tym, co napisał R. Putnam: „im większy poziom zaufania w obrębie społeczności, tym większe prawdopodobieństwo współpracy”

[Putnam 1995]. Można zatem uznać, iż zaufanie wpływa na wzajemne relacje podmiotów, na ich współpracę czy na wzrost ich konkurencyjności [por. Grabowska-Powaga, Jakubowska 2015].

Instytucje bankowe, które powszechnie uznawane są za instytucje zaufania publicznego, są przykładem podmiotów, w których zaufanie nabiera szczególnego znaczenia jeśli chodzi o relacje klient–bank. Z raportu pt. *W centrum uwagi – doświadczenia klienta w kontakcie z marką. Światowe Badanie Klientów Banków Detalicznych 2014*¹ wynika, że zaufanie klientów do banków wzrosło w stosunku do poprzedniego okresu (deklaracje 33% badanych respondentów). Tylko 19% stwierdziło, że ich poziom zaufania do banków obniżył się.



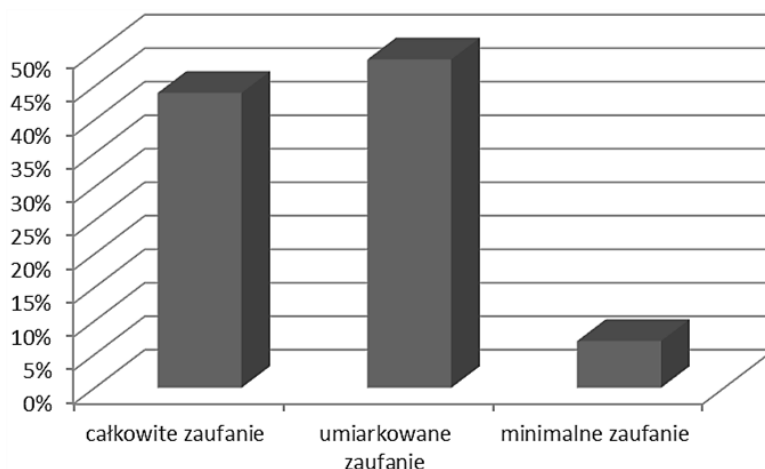
Rys. 1. Zmiana poziomu zaufania klientów do banków (lata 2012-2013)

Źródło: opracowanie na podstawie [*W centrum uwagi...* 2014].

Respondenci zadeklarowali także, iż ich całkowite zaufanie do głównego dostawcy usług finansowych (gdzie głównym dostawcą najczęściej jest bank) jest na poziomie 44%, na umiarkowanym poziomie swoje zaufanie deklarowało 49% respondentów i tylko 7% respondentów stwierdziło, że ich poziom zaufania jest na poziomie minimalnym (lub brak).

Poziom zaufania przekłada się oczywiście na poparcie i rekomendowanie danej instytucji innym. Klienci, którzy zadeklarowali całkowite zaufanie do instytucji, w 68% skłonni są ją zarekomendować, klienci deklarujący umiarkowane zaufanie

¹ W centrum uwagi – doświadczenia klienta w kontakcie z marką; zob. [*W centrum uwagi...* 2014]; badania przeprowadzone przez firmę EY, prowadzone od lipca do października 2013 r.; wzięło w nich udział ponad 32 tys. klientów z 43 krajów, w tym z Polski.



Rys. 2. Poziom zaufania klientów do głównego dostawcy usług finansowych

Źródło: opracowanie na podstawie [W centrum uwagi... 2014].

zadeklarowali w 20%, że poleciliby instytucję z usług której korzystają. Warto w tym momencie przytoczyć opinie respondentów dotyczące przyczyn zaufania do instytucji. Stabilność finansowa instytucji to pierwszy element wpływający na zaufanie do instytucji (60%), w dalszej kolejności sposób traktowania klienta (56%), czyli także relacje, jakie występują pomiędzy analizowanymi podmiotami, następnie ponownie kwestie związane ze stabilnością finansową instytucji, sposób komunikacji z klientem (44%), jakość usług doradczych (41%), rozwiązywanie problemów/rozpatrywanie skarg (38%) oraz relacje z konkretnymi pracownikami (19%).

Zaufanie w relacjach klient–bank jest niezmiernie ważnym elementem. Bez zaufania przy występującej dużej asymetrii informacyjnej i rynkowej trudno byłoby podmiotom nawiązać relacje i współpracę.

4. Zakończenie

Instytucje formalne i nieformalne występujące w gospodarce, co nie ulega wątpliwości, mają znaczący wpływ na zachowania podmiotów rynkowych. Trudno byłoby podmiotom występującym na rynku nawiązywać wzajemne relacje bez funkcjonowania pewnych reguł (instytucji formalnych) i powszechnie przyjętych norm, takich jak np. zaufanie (instytucji nieformalnych). Zaufanie pozwala podmiotom zmniejszyć ryzyko podjęcia niewłaściwych decyzji, a także ułatwia nawiązywanie relacji i w konsekwencji często nawiązywanie współpracy. Różnego rodzaju badania empiryczne potwierdzają istotność zaufania w relacjach podmiotów.

Literatura

- Brinks D., 2002, *Informal Institutions and the Rule of Law: The Judicial Response to State Killing in Buenos Aires and Sao Paulo in the 1990s*, paper prepared for the conference, Informal Institutions and Politics in the Developing World, Harvard University, za: Helmke G., Levitsky S., 2003, *Informal Institutions and Comparative Politics, A Research Agenda*, Working Paper, no. 307, Kellogg Institute.
- Commons J.R., 1934, *Institutional Economics*, Macmillian, New York.
- Fukuyama F., 1995, *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press Paperbacks, New York.
- Fukuyama F., 1997, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN Warszawa–Wrocław.
- Gancarczyk M., 2002, *Instytucje a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, *Gospodarka Narodowa*, nr 5-6, s. 78-94.
- Grabowska-Powaga A., Jakubowska A., 2015, *Trust as a factor determining competitiveness of Polish family business*, [w:] Hofbauer G., *Challenges, Research and Perspectives. Trust in social, economic and financial relations*, uni-edition, Berlin.
- Gruszevska E., 2013, *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Hayek F.A., 1998, *Law, legislation and liberty*, vol. 1, *Rules an Order*, Routledge, London.
- Helmke G., Levitsky S., 2003, *Informal Institutions and Comparative Politics, A Research Agenda*, Working Paper, no. 307, Kellogg Institute.
- Hodgson G.M., 2006, *What are institutions?*, *Journal of Economics Issues*, vol. XL, no. 1, s. 1-25.
- Hofbauer G., 2015, *Challenges, Research and Perspectives. Trust in social, economic and financial relations*, uni-edition, Berlin.
- Matejuk J., 2010, *Instytucje ekonomiczne i ich rola w gospodarce*, *Zarządzanie Zmianami*, Biuletyn POU, nr 5 (39), www.wsz-pou.edu.pl (2.05.2016).
- Nelson R.R., 2002, *Bringing into evolutionary growth*, *Journal of Evolutionary Economics*, t. 12, no. 1-2, s. 17-28.
- North D.C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- North D.C., 1994, *Economic Performance Through Time*, *The American Economic Review*, s. 359-368.
- Putnam R., 1995, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Spychalski G., 1999, *Zarys historii myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa–Łódź.
- Stankiewicz W., 2012, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, http://pwsbia.edu.pl/pdf_files/Wacław_Stankiewicz_Ekonomika_Instytucjonalna_III.pdf (20.03.2016).
- Stiglitz E., 2000, *Challenges In the Analysis of the Role of Institutions In Economic Development*, Villa Bording Workshop Series The Institutional Foundations of a Market Economy.
- Tkaczyk A., 2007, *Zmiany instytucjonalne w gospodarce: Doświadczenia ukraińskie i polskie*, [w:] Woźniak M.G. (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Gospodarka oparta na wiedzy*, z. 10, KTEiSM UR, Rzeszów.
- Veblen T., 1924, *Absentee Ownership and Business Enterprise In Recent Times: The Case of America*, George Allen & Unwin, London.
- Veblen T., 1971, *Teoria klasy próżniaczej*, PWN, Warszawa.
- W centrum uwagi – doświadczenia klienta w kontakcie z marką. Światowe Badanie Klientów Banków Detalicznych*, 2014, www.ey.com (12.10.2015).
- World Bank, 2002, *Building Institutions for Markets*, World Development Report, World Bank and Oxford University Press, Washington D.C.
- Woźniak M.G. (red.), 2007, *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Gospodarka oparta na wiedzy*, z. 10, KTEiSM UR, Rzeszów.