

Mgr Dorota Kuder

Katedra Teorii Ekonomii
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Pojęcie instytucji w teorii ekonomii

WPROWADZENIE

Instytucje obecne są w życiu człowieka od zarania dziejów. Jednakże ekonomiczne znaczenie instytucji zostało zauważone dopiero wraz z powstaniem kapitalizmu. Dostrzeżono wówczas, że system ekonomiczny to układ wzajemnie powiązanych ze sobą instytucji, w którym na szczególne podkreślenie zasługują prawa i stosunki własności oraz mechanizmy regulacyjne gospodarki [Iwanek, Wilkin, 1998, s. 6].

Dotychczasowa dyskusja na temat modeli opisujących gospodarkę pokazuje, że posiadają one pewne niedoskonałości. Przykładowo, ekonomiści mają świadomość tego, że model neoklasyczny pomija społeczne uwarunkowania procesów gospodarczych. Jest to jedna z przyczyn tak poważnego obecnie zainteresowania badaczy nową ekonomią instytucjonalną. Głównym przesłaniem instytucjonalnego podejścia w teorii ekonomii jest fakt, że instytucje mają znaczenie¹ dla działalności ekonomicznej, choć teza ta została pozytywnie zweryfikowana zaledwie w latach 90. XX w. Próby wprowadzenia zagadnień instytucjonalnych na grunt teorii ekonomii musi jednak poprzedzać zdefiniowanie, czym dla ekonomisty właściwie są instytucje.

Celem tego opracowania jest przybliżenie dyskusji, jaka toczy się w teorii ekonomii na temat definicji instytucji. Hipotezą badawczą jest twierdzenie, że w teorii ekonomii instytucje rozumiane są zwykle jako wymyślone przez człowieka mechanizmy mające na celu kształtowanie wzajemnych oddziaływań ludzkich. Inaczej ujmując, przez instytucje można rozumieć zbiór formalnych (zapisanych) lub nieformalnych reguł, które warunkują działania ludzi. W publikacji przedstawione zostaną różne ujęcia tego problemu prezentowane przez badaczy zajmujących się dziedziną tradycyjnego instytucjonalizmu oraz nowej ekonomii instytucjonalnej. Uwaga zostanie dodatkowo skupiona na zmianie instytucjonalnej oraz na omówieniu podziału instytucji. Do osiągnięcia założonego celu posłużą analiza literatury przedmiotu. Powyższe przesłanki przełożą się zatem na teoretyczny charakter niniejszego artykułu.

¹ *Institutions matter* (ang.) to słynne stwierdzenie użyte przez Douglassa C. Northa [1990].

DEFINICJA INSTYTUCJI

Przegląd ujęć instytucji w literaturze przedmiotu należy rozpocząć od historycznie najstarszych prób wyjaśnienia terminu „instytucja” w literaturze ekonomicznej. Na wstępie jednak trzeba zaznaczyć, że pierwsi przedstawiciele instytucjonalizmu nie tylko nie używali tego terminu regularnie, ale też nie podejmowali zbyt licznych prób jego precyzyjnego zdefiniowania. Thorstein Veblen twierdził, że „instytucja jest czymś w rodzaju zwyczaju, który stał się w sposób oczywisty niezbędny oraz powszechnie akceptowany. Przepuszczalnie fizjologicznym odpowiednikiem byłby którykolwiek z tych powszechnych nałogów, które obecnie przykuwają uwagę ekspertów w kwestii trzeźwości [...]”. Jednak nikt nie jest pewien, gdzie leżą granice tego terminu, a zapewne jeszcze mniej jasne są mechanizmy działania instytucji oraz ich konsekwencje [Veblen, 1924, s. 101]. W zacytowanej definicji uwagę przykuwa podstawowa cecha instytucji według Veblena – ludzie sami i dobrowolnie narzucają sobie pewne ograniczenia tworząc nawyki myślenia. Stąd też podkreślał on w swoich pracach, że instytucja to „utrwalone zwyczaje myślenia wspólne dla ogółu ludzi” [cyt. za: Klimczak, 2006, s. 28].

Z kolei John R. Commons doszedł do wniosku, 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, s. 69–70, 72].

Gustav von Schmoller w publikacji z 1900 r. stwierdził, że instytucja to zbiór formalnych i nieformalnych zasad, łącznie z mechanizmami wdrożenia ich w życie. Schmoller rozumiał instytucję jako „częściowe uporządkowanie życia społecznego, które spełnia szczególne cele i które może niezależnie dalej ulegać ewolucji. Daje ono przedsiębiorstwom podstawy dla kształtowania działań społecznych w długim okresie; przykłady to: własność, niewolnictwo, pańszczyzna, małżeństwo, opieka prawna, system rynkowy, wolność handlu” [cyt. za: Furuotn, Richter, 2000, s. 6].

Najczęściej jednak literatura przytacza definicję instytucji D. Northa. W jego rozumieniu „instytucje są regułami gry w społeczeństwie lub, bardziej formalnie, są one obmyślonymi przez ludzi ograniczeniami, które kształtują ich wzajemne oddziaływanie na siebie” [North, 1990, s. 3]. North precyzuje, że instytucje stają się „obmyślonymi przez ludzi ograniczeniami, które kształtują polityczne, ekonomiczne i społeczne interakcje. Zawierają one zarówno niefor-

malne ograniczenia – sankcje, tabu, zwyczaje, tradycje czy zasady postępowania – formalne reguły – konstytucje, prawo, prawa własności” [North, 1991, s. 97] jak i „sposoby ich egzekwowania. Wspólnie określają one bodźcową strukturę społeczeństw, a w szczególności gospodarek” [North, 1994, s. 360]. North argumentuje, że „instytucje składają się z zestawu ograniczeń zachowań w formie zasad i regulacji; a, wreszcie, również z zestawu moralnych, etycznych i behawioralnych norm, które definiują zarysy i które ograniczają sposób, w który zasady i regulacje są sprecyzowane, a ich egzekwowanie przeprowadzone” [North, 1984, s. 8].

Zaprezentowane definicje wskazują na wykształcenie się dwóch podstawowych kierunków ujmowania instytucji. Pierwszy z nich, reprezentowany przez T. Veblena oraz G.M. Hodgsona [szerzej w: Hodgson, 2001; Hodgson, 1993], kładzie nacisk na samoistną ewolucję postaw i sposobu postrzegania świata przez ludzi, którzy przyjmują instytucje jako tworzące się nawyki myślenia. To ujęcie sprowadza działalność człowieka do robienia lub nierobienia czegoś ze względu na rutynę, przyzwyczajenie czy nawyk, co ogranicza jego wybory. Z kolei pozostali przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej: D.C. North, O.E. Williamson [szerzej w: Williamson, 1991], K.J. Arrow [szerzej w: Arrow, 1970] i inni, podkreślają wolność i niezależność wewnętrzną człowieka, także od rutyny i nawyków, a ograniczoną przez zewnętrzne konstrukcje (instytucje). Ta koncepcja zakłada, że działalność człowieka determinowana jest przez instytucje, które kierują jego postępowaniem, narzucając mu takie, a nie inne ograniczenia.

Z kolei Joseph E. Stiglitz rozszerza znaczenie pojęcia „instytucja”. Twierdzi on, że definicje instytucjonalistów „nie są wystarczająco pojemne: organizacje są niewątpliwie instytucjami” [Stiglitz, 2000, s. 19]. Takie podejście zgodne jest z poglądami autorów raportu *Building Institutions for Markets*, lecz ich definicja bliższa jest ideom O.E. Williamsona (nowa teoria firmy) niż koncepcjom D.C. Northa (nowa historia gospodarcza). We wspomnianym raporcie przez instytucje rozumie się 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 możliwość i bodziec do zaangażowania się w korzystną działalność gospodarczą [World Bank, 2002, s. 6]. O ile dla Northa instytucje i organizacje to dwie różne kategorie, o tyle dla Williamsona organizacje są znakiem przykładem instytucji.

Instytucje ograniczają niepewność poprzez wprowadzanie schematów do codziennego życia. Stają się one wzorem ludzkich interakcji [North, 1990, s. 4]. Dlatego też można stwierdzić, że celem instytucji jest ukierunkowanie zachowania jednostki. Tak długo jak dana instytucja realizuje ten cel, tak długo kształtuje wzorce codziennych działań i przez to zmniejsza niepewność. Instytu-

cje, które są instrumentem wykorzystywanym przez jednostki do maksymalizacji korzyści w dążeniu do zwiększania indywidualnego dobrobytu, mają, według Northa, spełniać funkcję obniżania kosztów transakcyjnych.

Z kolei ujęcie socjologiczne traktuje instytucję społeczną jako regularność w społecznych zachowaniach, która jest akceptowana przez wszystkich członków społeczeństwa i która determinuje zachowania w ściśle określonych powtarzających się sytuacjach. Instytucja społeczna zawiera mechanizm samokontroli, albo jej przestrzeganie wymaga kontroli zewnętrznej władzy [Schotter, 2008, s. 11].

Powaznym problemem związanym z instytucjami, a obserwowanym szczególnie w pracach o charakterze empirycznym, staje się rozróżnienie między instytucjami a polityką ekonomiczną. Jak podkreśla Andrzej Wojtyna, „[...] słabo dopracowane pozostaje zagadnienie komplementarności i substytucyjności oraz względnej autonomii instytucji i polityki ekonomicznej” [Wojtyna, 2007, s. 14]. Autor wskazuje również, że problem ten jest szczególnie bliski głównemu nurtowi współczesnej ekonomii [szerzej: Wojtyna, 2007]. W literaturze znaleźć można intuicyjne rozróżnienie, według którego za kryterium przyjmuje się podatność na zmiany: politykę ekonomiczną można umyślnie zmienić, a instytucje nie. Ze względu na to, że instytucje nieformalne to głęboko zakorzenione w kulturze i obyczajach normy społeczne, ich niezmiennosc w długim okresie implikuje stwierdzenie, iż względnie łatwo można odróżnić te instytucje od polityki ekonomicznej. Jednakże znacznie trudniej jest znaleźć ekonomistom kryterium pozwalające rozróżnić instytucje formalne i politykę. Polityka ekonomiczna wiąże się z wyznaczeniem celów i pożądanym wyników, a instytucje są regułami i zasadami postępowania, które, wdrożone przez jednostki, pozwalają osiągnąć pożądaną wynik. Polityka decyduje, które instytucje będą się rozwijać, ale instytucje także oddziałują na politykę – rozstrzygają o przyjęciu tej polityki i jej skuteczności.

Autorka niniejszej pracy przyjmuje, że podstawową cechą instytucji jest to, iż zawierają one każdą formę ograniczeń, jaką wymyślił człowiek w celu kształtowania wzajemnych oddziaływań ludzkich. Jak wspomniano wcześniej – mogą mieć one charakter formalny lub nieformalny. I choć jest to niezwykle szeroka definicja instytucji, to należy podkreślić, że instytucjonalne ograniczenia dotyczą zarówno oddziaływania na jednostki w celu zabronienia im jakiegoś działania, jak i narzucenia warunków, które muszą być spełnione celem podjęcia przez nie pewnych działań. Owe ograniczenia mogą być tworzone przez ludzi, jak np. konstytucja, zasady prawne; mogą one również ewoluować w czasie, jak na przykład prawo zwyczajowe. Oznacza to, że z jednej strony instytucje są odgórnie narzucane społeczeństwu poprzez kreowanie prawa, a z drugiej strony mogą one powstawać spontanicznie przez ewolucję społeczeństwa i rządzących nim zasad.

INSTYTUCJA A ZMIANA INSTYTUCJONALNA

Aby zrozumieć, co prowadzi do zmiany instytucjonalnej (*institutional change*), należy podkreślić rolę historii, gdyż budowanie instytucji wymaga czasu. Proces instytucjonalnej zmiany w każdym kraju przebiega inaczej, w niektórych społeczeństwach może przeciągać się w czasie, w innych może wręcz przynieść skutek przeciwny do zamierzonego z powodu konfliktów politycznych, ekonomicznych lub warunków społecznych. Inicjując proces zmian pamiętać należy przede wszystkim o zasadach i kulturze danego kraju.

Skoro podstawową rolą instytucji w społeczeństwie jest ograniczanie niepewności, to należy stwierdzić, że będą one wypełniały tę rolę tylko wówczas, gdy będą stabilne. D.C. North zauważa, że stabilność struktur ludzkich interakcji nie zawsze oznacza, iż są one efektywne. Nie przeczy to również faktowi ich zmian w czasie – każda forma instytucji ewoluuje, a przez to ciągle zmienia się wachlarz dostępnych dla nas możliwości wyboru [North, 1990, s. 6]. Owa zmiana możliwości pociąga za sobą zmiany dostosowawcze dokonywane przez jednostki gospodarujące. Zmiana instytucjonalna jest niezwykle skomplikowanym procesem, ponieważ może być konsekwencją zmian w zasadach, w nieformalnych ograniczeniach oraz w rodzajach i efektywności mechanizmów ich egzekwowania. Co więcej, zmiana instytucjonalna zwykle ma charakter kumulacyjny (przyrostowy) i ciągły, znacznie rzadziej ewoluuje w przerywany sposób z powodu rewolucji czy podboju. Odpowiedź na pytanie, dlaczego dochodzi do zmian lub w jaki sposób się one dokonują, znaleźć można wyłącznie analizując podłoże społeczne, osadzenie nieformalnych ograniczeń w społeczeństwach.

Głównym czynnikiem zmian instytucjonalnych w gospodarce, według M. Iwanika i J. Wilkina, jest postęp techniczny, lub ogólniej: przemiany techniczne, związane ze zmianą dostępności różnych czynników produkcji i zmianą proporcji wykorzystania tych czynników produkcji. Z tego punktu widzenia samoistnym czynnikiem zmian instytucji są zmiany wielkości zasobów produkcyjnych, zarówno ludzkich, jak i rzeczowych [Iwanek, Wilkin, 1998, s. 23]. Wydaje się jednak bardziej słuszne, by za najważniejszy czynnik zmian instytucjonalnych uznać nie tyle postęp techniczny, ile raczej postęp społeczno-techniczny. Choć i społeczeństwo ewoluuje, dostosowując swój charakter do zmieniającego się otoczenia, to nie należy zapominać, że przypomina ono żywy organizm, który rozwija się w czasie, uczy i doskonali. Pojawiają się nowe prądy intelektualne, zmienia się system wartości, powstają nowe struktury społeczne. Stąd należy pamiętać, że determinanty zmiany instytucjonalnej tkwią również w nas samych. J. Wilkin i M. Iwanek dodatkowo za przyczynę zmiany instytucjonalnej uznają zmiany po stronie popytu, wpływające na kształtowanie się relacji cen, kontakt z innymi kulturami (społecznościami czy cywilizacjami) oraz wojny, przewroty, rewolucje lub ogólniej: konflikty społeczne. Dalej, mogą nią być

katastrofy ekologiczne i inne poważne zmiany w środowisku człowieka. Współcześnie nie należy zapominać o takim czynniku jak upowszechnianie się wiedzy i edukacja.

Svetozar Pejovitch dzieli źródła zmian instytucjonalnych na endogeniczne i egzogeniczne [cyt. za: Iwanek, Wilkin, 1998, s. 23]. Zmiany endogeniczne polegają na ewolucyjnych, stopniowych zmianach instytucjonalnych, jakie zachodzą dzięki nowym możliwościom jednostek i grup społecznych. Te możliwości wynikać mogą np. ze zmiany relacji cen, pojawienia się nowych rynków czy postępu technicznego. W przypadku zaistnienia tych endogenicznych czynników społeczeństwo zaadaptuje odpowiednio zmodyfikowane, istniejące uprzednio zasady. Z kolei zmiany wynikające z czynników egzogenicznych zmierzają do zastąpienia dotychczasowych zasad przez inne, narzucone przez jakieś grupy interesu, siły polityczne, religie, filozofie itp.

PODZIAŁ INSTYTUCJI

Douglass C. North rozróżnia instytucje formalne (konstytucje, ustawy, prawa własności) oraz instytucje nieformalne (zwyczaje, konwencje i normy). Zarówno pierwsze, jak i drugie są ograniczeniami kształtującymi interakcje ekonomiczne, społeczne i polityczne. Instytucje formalne są przedmiotem świadomej i racjonalnej zmiany, głównie o charakterze legislacyjnym, z powodu względnej łatwości, z jaką można je zidentyfikować i zbadać – są to formalne reguły lub systemy reguł, które sterują zachowaniami lub je ograniczają. Instytucje nieformalne mają charakter reguł uznanych przez daną społeczność i tworzą część dziedzictwa kulturowego. Należą do nich obyczaje: zwyczaje, normy, wiara, religia, mity, tabu itp. Kryterium podziału na te dwie kategorie – instytucji formalnych i nieformalnych – stanowi sposób sprecyzowania reguł: jeżeli zostają zapisane, to ich celem staje się ułatwienie transakcji wymiennych między jednostkami; niezapisane zaś rozszerzają możliwości transakcji wymiennych przez to, że powiększają lub modyfikują zasięg stosowania reguł formalnych. Instytucje formalne wykazują znacznie większą zmienność od instytucji nieformalnych. North argumentuje, że „formalne zasady mogą ulec zmianie w bardzo krótkim czasie jako rezultat politycznej lub sądowych decyzji, nieformalne ograniczenia zakorzenione w zwyczajach, tradycjach, w samodzielnie narzuconych zasadach postępowania, są odporne na rozmyślnie stosowaną politykę. Te kulturowe ograniczenia nie tylko łączą przeszłość z terażniejszością i przyszłością, ale również dostarczają nam klucza do wyjaśnienia ścieżki historycznych zmian” [North, 1990, s. 6].

Należy podkreślić, że musi istnieć odpowiedniość między formalnymi i nieformalnymi instytucjami w danej gospodarce, gdyż jej brak prowadzi do korupcji, niepewności i poważnych zakłóceń w trwałości rozwoju.

W krajach rozwiniętych bardziej globalne, ale jednocześnie zintegrowane rynki oferują więcej możliwości podmiotom gospodarującym. Kraje słabo rozwinięte cechują się posiadaniem rynków lokalnych i segmentacyjnych, co oznacza zawężenie pola manewru dla podmiotów w celu redukcji ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej. Istnienie niewielu instytucji formalnych (jak na przykład banków czy sądów) ogranicza możliwości rynku. Koszty transakcyjne związane z niedokładną informacją, niekompletnym określeniem i egzekwowaniem praw własności, bariery wejścia dla nowych podmiotów to przykłady konsekwencji posiadania przez kraj słabych, nieefektywnych instytucji lub wręcz ich braku.

Takie instytucje, jak: zasady rynkowe, mechanizmy egzekwowania umów i prawa, organizacje sprawujące pieczę nad transakcjami rynkowymi, wspierają działalność gospodarczą. Mechanizmy egzekwowania wszelkich reguł mogą być wewnętrzne – zastosowane przez jedną ze stron wpływającą na kształt reguł lub zewnętrzne – zastosowane przez stronę trzecią. Instytucje nieformalne i prywatne mechanizmy formalne na ogół opierają się na swych członkach jako egzekutorach obowiązujących czy ustalonych zasad. W sytuacji gdy koszt zbiorowego działania jest niewielki, a zasady mogą być z łatwością monitorowane, jednostki gospodarujące tworzą nieformalne grupy, jak np. stowarzyszenia, związki, towarzystwa, w których karą dla łamiącego zasady staje się wydalenie z grupy. Z kolei zewnętrzne mechanizmy egzekwowania zasad, takie jak system sądowiczy czy arbitraż zewnętrzny, są skrajnymi mechanizmami na zintegrowanym rynku [World Bank, 2002, s. 6]. Jednak funkcjonowanie tych instytucji i nadzór nad przestrzeganiem reguł powoduje koszty, zwane kosztami transakcyjnymi. Są to nakłady związane z funkcjonowaniem procesu gospodarczego.

Kwestią sporną w ramach instytucjonalizmu jest rozróżnienie między instytucją a organizacją. Należy zaznaczyć, że podejście D.C. Northa oraz teoria gier, w przeciwieństwie do ekonomii neoklasycznej oraz nowej teorii firmy, wyraźnie je rozgranicza [Gancarczyk, 2002, s. 83]. Według nowej ekonomii instytucjonalnej organizacje powstają po to, aby wprowadzać instytucje i je egzekwować. Instytucjami są zasady postępowania, wzory zachowań, reguły gry, zaś organizacje to wykonawcy reguł, czy inaczej „gracze”, którzy mogą występować w roli agentów zmiany instytucjonalnej i, w perspektywie, twórców nowych zasad. Organizacje, takie jak na przykład partie polityczne, agencje rządowe, kościoły, przedsiębiorstwa czy kluby, są tworzone świadomie w określonych celach. Podział na instytucje i organizacje jest ważny w analizie zmian instytucjonalnych, która skupia się na roli grup interesu jako agentów zmiany [North, 1990, s. 5].

Powyższe rozgraniczenie organizacji i instytucji ma silny związek z często spotykanym w nowej ekonomii instytucjonalnej podziałem instytucji na struktury instytucjonalne (*institutional arrangements*) i otoczenie instytucjonalne (*institutional environment*). Według D. Northa i L. Davisa otoczenie instytucjonalne to układ fundamentalnych politycznych, społecznych i prawnych zasad głów-

nych, które ustanawiają podstawy produkcji, wymiany i dystrybucji. Przykładami tego typu zasad głównych, które tworzą otoczenie instytucjonalne, są: zasady wyborcze, prawa własności oraz reguły realizacji umów [Davis, North, 1971, s. 6]. Z kolei instytucjonalne struktury to taki układ między jednostkami ekonomicznymi, który zarządza sposobami, w jakich te jednostki mogą współpracować ze sobą lub konkurować. Instytucjonalne struktury są prawdopodobnie bliższym odpowiednikiem terminu „instytucja”. Muszą one jednak być zaprojektowane tak, by wypełniać co najmniej jeden z celów: a) wprowadzać układ, wewnątrz którego jego członek może współpracować w celu uzyskania dodatku do dochodu, który nie jest osiągalny na zewnątrz tego układu; b) wprowadzać mechanizm, który może skutkować zmianą w prawie lub prawach własności zaprojektowanych w celu modyfikacji dopuszczalnych sposobów, przez które jednostki (lub grupy) mogą legalnie konkurować ze sobą [Davis, North, 1971, s. 7]. Zatem przez struktury instytucjonalne autorka rozumie różnego rodzaju zasady, które kształtują zachowania ludzi jako podmiotów gospodarczych, zaś otoczenie instytucjonalne tworzą ramy dla powstawania i funkcjonowania struktur. Część współczesnych przedstawicieli instytucjonalizmu zalicza organizacje do otoczenia instytucjonalnego, jednakże na przykład dla O.E. Williamsona organizacje są szczególną formą instytucji, stąd stają się według niego przykładem struktur instytucjonalnych.

PODSUMOWANIE

Potocznie posługujemy się pojęciem „instytucja” niekoniecznie w pełni rozumiejąc jego znaczenie. Nie wynika to z naszej ignorancji, gdyż w tym zakresie sami ekonomiści nie są zgodni – czy instytucje to tworzące się nawyki myślenia, które ograniczają wybory człowieka (T. Veblen, G.M. Hodgson) czy też działalność człowieka determinowana jest przez instytucje, które kierują jego postępowaniem (D.C. North, O.E. Williamson, K.J. Arrow). Oba stanowiska nie przeczą sobie wzajemnie.

Należy się zgodzić z tym, że nie istnieje jedna uniwersalna definicja instytucji w teorii ekonomii. Większość spośród nich przyjmuje najczęściej, że instytucje są zbiorem formalnych (zapisanych) lub nieformalnych reguł, które warunkują działania ludzi. Nie można jednak odmówić racji pierwszemu ze wspomnianych stanowisk – powtarzanie działań, tworzenie się nawyków może stworzyć instytucję, która, zapisana lub nie, będzie determinować wzajemne interakcje społeczne.

Okazuje się również, że nie tylko definicja instytucji budzi kontrowersje – dodatkowym problemem jest zaliczenie organizacji do instytucji – można przyjąć za D. Northem, że jedne z drugimi nie mają wiele wspólnego lub przyjąć stanowisko J. Stiglitz, O. Williamsona czy J. Commons, uznające organizacje za

rodzaj instytucji. Kolejną kwestią dla badaczy wydaje się być poprawne rozróżnienie między polityką ekonomiczną a instytucjami.

Wszystkie dyskutowane problemy są jednak dowodem na to, że nowa ekonomia instytucjonalna rozwija się i umacnia swoją pozycję w teorii ekonomii.

LITERATURA

- Arrow K.J., 1970, *Essay in the Theory of Risk-Bearing*, North-Holland, Amsterdam.
- Commons J.R., 1934, *Institutional Economics*, Macmillian, New York.
- Davis L.E., North D.C., 1971, *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Furubotn E.G., Richter R., 2000, *Institution and Economic Theory*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Hodgson G.M., 1993, *Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Hodgson G.M., 2001, *How Economics Forgot History*, Taylor & Francis Group, London and New York.
- Iwanek M., Wilkin J., 1998, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Klimczak B., 2006, *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- North D.C., 1994, *Economic Performace Through Time*, „American Economic Review”, No 84.
- North D.C., 1991, *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives”, No 5.
- North D.C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Perfomance*, Cambridge University Press, New York.
- North D.C., 1984, *Transaction Costs, Institutions, and Economic History*, „Journal of Institutional and Theretical Economics”, No 140.
- Schotter A., 2008, *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Stiglitz J.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”.
- Veblen T., 1924, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*, London: George Allen & Unwin.
- Williamson O.E., 1991, *Economic Institutions: Spontaneous and Intentional Governance*, „Journal of Law, Economics, and Organization”, No 7.
- Wojtyna A., 2007, *Teoretyczny wymiar zależności między zmianami instytucjonalnymi, polityką ekonomiczną a wzrostem gospodarczym*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5–6.
- World Bank, 2002, *Building Institutions for Markets. World Development Report*, World Bank and Oxford University Press, Washington D.C.

Streszczenie

Opracowanie porusza problemy tradycyjnego instytucjonalizmu oraz nowej ekonomii instytucjonalnej i ma charakter teoretyczny. Celem jest przybliżenie dyskusji, jaka toczy się w teorii ekonomii na temat definicji instytucji. Hipoteza badawcza zawiera się w twierdzeniu, że nie istnieje jedna uniwersalna definicja instytucji w teorii ekonomii, choć ich autorzy przyjmują, że posiadają one co najmniej jedną wspólną cechę – instytucje są zbiorem formalnych (zapisanych) lub nieformalnych reguł, które warunkują działania ludzi. W artykule przedstawione zostały różne ujęcia tego problemu prezentowane przez badaczy zajmujących się dziedziną tradycyjnego instytucjonalizmu oraz nowej ekonomii instytucjonalnej. Dodatkowo opracowanie porusza problem zmiany instytucjonalnej oraz omawia podział instytucji.

Concept of Institutions in Economic Theory*Summary*

Paper concerns problems of traditional institutionalism and new institutional economics, and is of theoretical nature. Its purpose is to approach of academic discussion concerning definition of institutions. The hypothesis is as follows: one and universal definition of institutions in economic theory does not exists, but economists agree, that there is at least one general characteristic – institutions are set of formal or informal rules, which determine individuals actions. The problem of defining institutions is presented with reference to traditional institutionalism and new institutional economics. In addition, the paper describes a classification of institutions and tries to clarify the term of institutional change.