

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 eko-innowacji 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

Agnieszka Szulc

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
e-mail: aszulc@umk.pl

INSTYTUCJE FORMALNE I NIEFORMALNE NA RYNKU PRACY W POLSCE

FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONS ON THE LABOUR MARKET IN POLAND

DOI: 10.15611/pn.2016.449.51

JEL Classification: J40, E02, E14

Streszczenie: Celem artykułu jest identyfikacja instytucji formalnych i nieformalnych na rynku pracy w Polsce. Szczególną rolę przypisuje się instytucjom nieformalnym, często pomijanym w analizach. W celu zidentyfikowania konkretnych instytucji i organizacji posłużono się przypadkiem polskiego rynku pracy. Osadzenie teoretycznych rozważań na przypadku polskiego rynku pracy daje możliwość analizowania przykładów instytucji formalnych, nieformalnych i organizacji. Punkt wyjścia stanowi teoretyczne wprowadzenie w zakresie instytucji i organizacji. Jest to element niezbędny do przeprowadzenia identyfikacji instytucji na rynku pracy. Wagę zdefiniowania instytucji podkreśla fakt, że w literaturze stosowane są różnorodne podejścia do instytucji i organizacji, a pojęcia te często stosowane są zamiennie. Zależności występujące między nieformalnymi i formalnymi instytucjami są elementem artykułu powstałym na podstawie dorobku D.C. Northa i O. Williamsona. Szczególną uwagę zwrócono na potencjalne relacje między niepisаныmi i pisanymi zasadami oraz ich konsekwencje. Wykorzystując przyjęty podział instytucji, dokonano identyfikacji instytucji rynku pracy w Polsce. Źródło informacji stanowiły publikacje w języku polskim i angielskim.

Słowa kluczowe: instytucje formalne, instytucje nieformalne, rynek pracy.

Summary: The aim of the article is the identification of formal and informal institutions on the labour market in Poland. Special consideration is paid to informal institutions, which are frequently ignored in the analysis. The starting point is the review of definitions of institutions and organizations. This part is essential because of misunderstandings in the literature. Secondly, a connection between formal and informal institutions is analysed. The analysis is done on the basis of D.C North and O. Williamson achievements. The typology of institutions is the starting point to the identification of institutions on the labour market in Poland. The sources were books, journals, reports and statistics published in English and Polish.

Keywords: informal institutions, formal institutions, labour market.

1. Wstęp

Interdyscyplinarne podejście w przeprowadzaniu analizy zjawisk zasadne jest przede wszystkim z racji złożoności motywów ludzkiej aktywności. Poza czynnikami ekonomicznymi warto uwzględnić między innymi aspekty: społeczne, prawne, historyczne, polityczne. Nowa ekonomia instytucjonalna (NEI), odwołując się do założeń ekonomii głównego nurtu, przywraca zainteresowanie instytucjami [Woźniak-Jęchorek 2014, s. 394]. W myśl NEI decyzje gospodarujących jednostek ograniczane są przez instytucje. Dodatkowo jednostki zawierają między sobą transakcje w warunkach ograniczonej informacji i występowania kosztów transakcyjnych.

Decyzje podejmowane przez uczestników rynku pracy uzależnione są od warunkowań instytucjonalnych, na które składają się nieformalne i formalne instytucje oraz zakres ich egzekwowania. Instytucje formalne i nieformalne stanowią system wspólnego oddziaływania na zmiany poziomu zatrudnienia [Ziomek 2013, s. 53]. Efekty oddziaływania instytucji obserwowane są również w ramach wielkości bezrobocia i długości jego trwania. Obowiązujące reguły na rynku pracy często utożsamiane są ze stopniem regulacji tego rynku i analizowane w kontekście elastyczności i polityki flexicurity. Jak podkreśla generalny sekretarz OECD J.A. Gurría, szczególną uwagę należy zwrócić na nieformalne instytucje [Jutting i in. (red.) 2007, s. 9]. Zaznaczyć należy, iż na rynku pracy mamy do czynienia z „mozaiką” reguł składających się na matrycę instytucjonalną. Decyzje i aktywność uczestników rynku pracy są wypadkową ogółu obowiązujących zasad – zarówno formalnych, jak i nieformalnych. Tym samym istnieje potrzeba uwzględniania instytucji formalnych i nieformalnych w analizie reguł obowiązujących na rynku pracy.

2. Instytucje w świetle teorii

D.C. North, definiując instytucje, sięga do przykładu rozgrywki sportowej. Instytucje rozumiane są jako obowiązujące reguły gry. W ramach gry sportowej zachowanie poszczególnych graczy regulują pisane zasady oraz niepisane kody zachowań. Instytucje wskazują zarówno to, co jest dozwolone, jak i to, co jest zakazane. Głównym celem tworzenia zasad jest określenie przebiegu współzawodnictwa. Natomiast celem graczy w ramach nałożonych ograniczeń jest wygranie rozgrywki, wykorzystując kombinację umiejętności, wiedzy, strategii i współpracy [North 1990, s. 4, 74]. Przenosząc ten przykład na realia rynku, stwierdza się, że bezpośrednim celem instytucji jest ograniczenie niepewności poprzez nakładanie ram wpływających na podejmowanie działań i decyzji. Pośrednim natomiast zadaniem jest obniżenie ryzyka i kosztów transakcyjnych [Rudolf 2010, s. 11].

Formalne instytucje rozumiane są jako sformalizowane, zapisane zasady egzekwowane przez oficjalne podmioty reprezentujące państwo, takie jak: sędziowie, policjanci, urzędnicy [Lauth 2004, s. 5]. Elementem charakterystycznym formalnych instytucji jest łatwość dokonania zmiany obowiązujących zasad. Zmiana insty-

tucji może nastąpić w drodze ustanowienia nowych lub modyfikacji już istniejących zapisów w konstytucji, ustawach czy też rozporządzeniach. Formalne instytucje zwane są również instytucjami prawa porządkującymi relacje między poszczególnymi jednostkami.

Nieformalne instytucje to obyczaje, niepisane normy postępowania i myślenia, konwencje społeczne, kodeksy postępowania, przekonania, tradycje, kody zachowań. Instytucje te są oczekiwaniami, które mimo braku formalnego zapisania są obecne w świadomości jednostek i rozpoznawalne publicznie [Lauth 2004, s. 6; Ziomek 2013, s. 52]. Zmiana instytucji nieformalnych dokonuje się powoli, w drodze stopniowego przekształcania [Gruszevska 2015, s. 62; Menard, Shirley 2005, 629; Williamson 2000, s. 596]. Mniejsza zmienność w stosunku do instytucji formalnych wynika z powstawania tych instytucji poza oficjalnym kanałem i przekazywania ich z pokolenia na pokolenie [Szulc 2015, s. 73]. Na straży przestrzegania nieformalnych instytucji stoi społeczeństwo, które odwołując się do sankcji, wywiera wpływ na postępowanie jednostki. Sankcje mogą przybierać postać dezaprobaty, wykluczenia społecznego, utraty przywilejów nadanych w ramach grupy społecznej [Sokołowicz 2015, s. 85].

D.C. North rozróżnia instytucje od organizacji. Korzystając z analogii do gry, instytucje opisywane są jako zasady gry, natomiast organizacje reprezentowane są przez zawodników [Jutting i in. (red.) 2007, s. 44]. Organizacje to grupy jednostek zjednoczonych wspólnym celem, które można podzielić na polityczne, ekonomiczne i społeczne. Przykładem ekonomicznych instytucji są firmy, związki zawodowe. Partie polityczne, senat i inne jednostki regulacyjne to instytucje polityczne. Społeczne organizacje to między innymi jednostki religijne, kluby [North 2005, s. 60]. Podejście rozróżniające instytucje od organizacji stosowane jest powszechnie w literaturze [Hodgson 2006, s. 9; High, Peeling, Nemes 2005, s. 3; Helmke, Levitsky 2003, s. 10]. Zaznaczyć należy, że występuje również stanowisko polegające na stosowaniu instytucji i organizacji jako synonimów, co czynione jest również w języku potocznym [Hodgson 2006, s. 8; Lauth 2004, s. 5; World Bank 2002, s. 6].

3. Zależności formalnych i nieformalnych instytucji

Struktura instytucjonalna definiuje model zachowań jednostek na rynku. Na strukturę instytucjonalną składają się niepisane ograniczenia, formalne zasady oraz mechanizmy ich egzekwowania [North 1994, s. 2; North 2005, s. 11, 52, 74]. Układ składający się z rozbudowanej sieci zależności zapisanych i niesformalizowanych regulacji wpływa na indywidualne decyzje.

Instytucje formalne i nieformalne składające się na strukturę instytucjonalną wzajemnie na siebie oddziałują. Dowodem wzajemnych interakcji jest, jak podaje D.C. North, zróżnicowanie efektów wynikających z nałożenia tych samym formalnych ograniczeń na różne społeczności [North 1990, s. 36]. Jest to jednocześnie istotny argument na rzecz potrzeby analizy instytucji nieformalnych.

Możliwe są dwa warianty skuteczności działania instytucji formalnych – mogą być one efektywne (przestrzegane i egzekwowane) lub nieefektywne (nierespektywane). W przypadku podziału nieformalnych instytucji uwzględniana jest zgodność celów nieformalnych i formalnych instytucji lub jej brak [Helmke, Levitsky 2003, s. 11].

W przypadku współistnienia efektywnych instytucji formalnych oraz zgodności celów formalnych i nieformalnych zasad występują komplementarne nieformalne instytucje (tab. 1). Komplementarność instytucji nieformalnych wobec formalnych polega na uzupełnianiu niezagospodarowanych przestrzeni przez pisane zasady. Komplementarne nieformalne instytucje służą rozwiązywaniu problemów powstałych na gruncie zapisanych reguł, przez co nazywane są również funkcjonalnymi, niepisаныmi zasadami [Zenger, Lazzarini, Poppo 2001, s. 14-17].

Tabela 1. Typologia nieformalnych instytucji

Cele	Formalne instytucje	
	efektywne	nieefektywne
Zgodne	komplementarne	substytucyjne
Sprzeczne	przystosowawcze	konkurencyjne

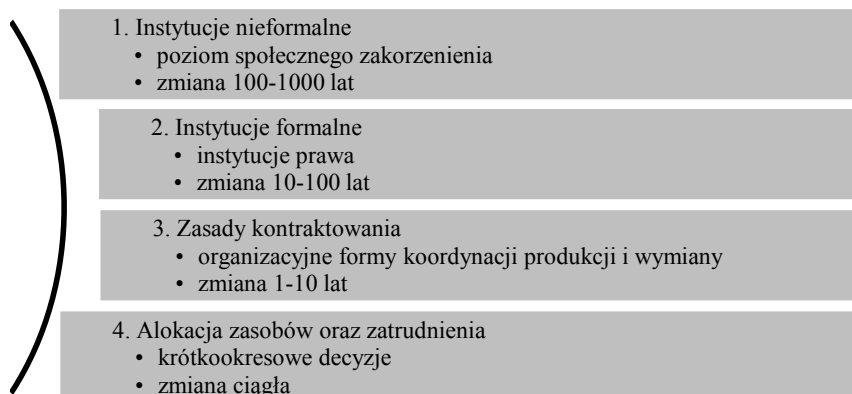
Źródło: [Lauth 2004, s. 9; Helmke, Levitsky 2003, s. 11; Szulc 2013, s. 88].

Konkurencyjność instytucji nieformalnych względem instytucji formalnych w literaturze nazywana jest dysfunkcjonalnością lub kreowaniem problemów. W takim przypadku nieformalne instytucje współistnieją ze słabymi, nieefektywnymi formalnymi instytucjami, a rozbieżne cele wywołują trudne do pogodzenia działania. Przestrzeganie przez aktora pisanych zasad powoduje łamanie tych nieformalnych i odwrotnie.

Dostosowujące się nieformalne instytucje to połączenie następujących warunków: efektywnych formalnych instytucji i sprzeczności celów między pisаныmi i niepisаныmi zasadami. Gdy jednostka nie jest usatysfakcjonowana z efektów działania formalnych instytucji, a jednocześnie nie może zmienić lub złamać tych zasad, ma możliwość zdecydowania się na naruszenie zapisów, bez bezpośredniego ich łamania.

Zastępowanie nieefektywnych formalnych instytucji zasadami niepisаныmi, aby osiągnąć przewidziany przez literę prawa cel, określane jest jako substytucja. Gdy jednostka odwołuje się do niepisanych instytucji, aby osiągnąć formalny cel, sięga po substytucyjne nieformalne instytucje.

Źródłem informacji odnośnie do zależności między poszczególnymi kategoriami instytucji jest również układ instytucjonalny zaproponowany przez O.E. Williamsona [Williamson 2000, s. 596-597; Sokołowicz 2015, s. 86]. Autor proponuje cztery poziomy instytucji, stosując kryterium szybkości zmian, przy czym poziom wyższy tworzy ograniczające ramy dla niższego, a z niższych poziomów na wyższe płynie informacja zwrotna (rys. 1).



Rys. 1. Układ instytucjonalny

Źródło: [Williamson 2000, s. 597].

Zgodnie z układem instytucjonalnym na pierwszym poziomie zostały zamieszczone instytucje nieformalne, będące fundamentem całej struktury. Drugi poziom to instytucje formalne, tzw. instytucje prawa. W ramach dynamicznej równowagi, a więc specyficznego stanu systemu instytucjonalnego, reguły formalne są w pełni zgodne z instytucjami nieformalnymi [Joskow 2004, s. 10; Rudolf 2015, s. 25]. Dopasowanie instytucji znajdujących się na drugim poziomie względem wyżej ułożonych umożliwia sprecyzowanie spójnych reguł gry. To spójność układu instytucji wymagana jest w celu zapewnienia efektywności systemu instytucjonalnego [Pacho (red.) 2009, s. 126-127]. Gdy różne instytucje prowadzą do sprzecznych celów, generują konflikty, które mogą być rozwiązane jedynie przez zmianę systemu instytucjonalnego [Rudolf 2015, s. 25]. Trzeci poziom w postaci zasad kontraktowania porównywany jest do toczącej się gry na podstawie instytucji znajdujących się na wyższych poziomach (rys. 1). O.E. Williamson podkreśla, że w ramach tego poziomu podejmowane są starania mające prowadzić do zaprowadzenia porządku, tym samym łagodzony jest konflikt i realizowany wspólny zysk. Najniższy poziom, który podlega ciągłym zmianom, to krótkookresowe decyzje w postaci alokacji zasobów, w tym zatrudnienia [Williamson 2000, s. 599].

4. Instytucje na rynku pracy w Polsce

Stosując wcześniej przedstawione podejście do instytucji, w kontekście rynku pracy wymienić należy podstawowe instytucje formalne, nieformalne oraz organizacje.

Instytucje formalne, jako pisane zasady na rynku pracy o charakterze zakazowo-nakazowym, mogą dotyczyć zasadniczych czterech obszarów [Eichhorst, Feil, Braun 2008, s. 4-6]:

- systemu kształtowania się wynagrodzeń,
- opodatkowania pracy,

- ochrony zatrudnienia,
- polityki rynku pracy i zatrudnienia.

W ramach systemu kształtowania się wynagrodzeń można wyróżnić między innymi formalne zasady w postaci: zakresu oddziaływania związków zawodowych, poziomu minimalnej płacy, stopnia centralizacji w kształtowaniu polityki płacowej, mechanizmu negocjacji płacowych.

Opodatkowanie pracy charakteryzowane jest przez pryzmat pozapłacowych kosztów zatrudnienia lub obciążeń związanych z wynagrodzeniem, ponoszonych przez pracowników i pracodawców.

Ochrona zatrudnienia obejmuje: restrykcje związane z czasowym zatrudnieniem lub innymi formami odbiegającymi od klasycznego paradygmatu zatrudnienia, normy i wymiar czasu pracy, procedury zwolnień indywidualnych i grupowych, w tym okres wypowiedzenia i wysokość odpraw.

Obszar dotyczący polityki rynku pracy i zatrudnienia może zostać podzielony na wymiar pasywny i aktywny. W ramach pasywnej polityki wyróżnia się zasiłki dla bezrobotnych i wcześniejsze emerytury. Wśród zasad dotyczących osób ubiegających się o zasiłek lub wcześniejsze świadczenie emerytalne wymienić należy warunki, które trzeba spełnić, aby zostać objętym wsparciem, czy też okres wypłaty świadczenia. Zakres polityki rynku pracy i zatrudnienia mający na celu zaktywizowanie osób objętych działaniem może zostać scharakteryzowany również przez pryzmat instytucji formalnych. Wśród reguł towarzyszących działaniom mającym na celu podjęcie i utrzymanie przez bezrobotnego odpowiedniej pracy lub działalności gospodarczej wymienić można: zasady związane z profilowaniem, obowiązek bezrobotnego do potwierdzania zdolności i gotowości podjęcia zatrudnienia czy też uczestniczenia osoby bezrobotnej w dedykowanych formach pomocy [Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. ...].

Często uwzględnianymi w publikacjach instytucjami formalnymi dotyczącymi rynku pracy są: minimalna płaca, bariery w zatrudnianiu dodatkowych pracowników, restrykcje dotyczące godzin pracy, ochrona zatrudnienia, okres wypowiedzenia, obowiązkowe odprawy [Blanchard, Wolfers 1999; Baker i in. 2004; Holmlund 2014; Kuźmar 2015]. Wymienione formalne zasady jednocześnie są kryteriami, w oparciu o które tworzony jest indeks wolności na rynku pracy [Heritage Foundation 2009, s. 450-451]. Posługiwanie się indeksem wolności na rynku pracy, składającym się z kolei na ogólny indeks wolności gospodarczej, daje możliwość analizy danych w odniesieniu do konkretnego kraju na przestrzeni lat bądź dokonywania analizy porównawczej poszczególnych krajów objętych badaniem. Z drugiej zaś strony obszar instytucji formalnych jest mocno zawężony.

W celu scharakteryzowania pojedynczej, formalnej zasady odwołać się można do danych statystycznych, przykładowo informujących o relacji minimalnego do średniego wynagrodzenia, liczby członków związków zawodowych w stosunku do liczby zatrudnionych czy też wysokość klina podatkowego. Źródłem informacji odnośnie do instytucji formalnych są również dokumenty, w których opisywane reguły są zapisane.

Formalne instytucje, jako regulacje rynku pracy, powinny w drodze formalizacji zachowań uczestników rynku pracy przyczyniać się do wzrostu społecznego dobrobytu. Formalne instytucje pełnią swoją funkcję, jeżeli wspierane są przez nieformalne zasady. Tym samym na rynku pracy powinny obowiązywać spójność zasad i efektywny sposób ich egzekwowania.

Instytucje nieformalne, jako reguły zachowań o charakterze pozaprawnym, są elementem trudnym do identyfikacji, opisu i usystematyzowania. W zasadzie analiza wszystkich wymiarów instytucji nieformalnych jest niemożliwa [Knowles, Weatherston 2006, s. 3, 12].

Wśród nieformalnych instytucji wpływających na podejmowane decyzje, a tym samym aktywność na rynku pracy, wymienia się np.: zaufanie, sumiennosc, dotrzymywanie danego słowa, skłonność do przestrzegania postanowień umowy, normy etyczne, wzajemną pomoc, kooperację, sieć powiązań, dzielenie się informacjami [Sokołowicz 2015, s. 70; North 1990, s. 8]. W grupie instytucji nieformalnych wyodrębnić można również: rolę kobiet i mężczyzn, stosunek do pracy, powszechność poglądów egalitarnych i elitarnych, skłonność do unikania niepewności, postrzeganie władzy, stopień indywidualizmu, stopień dominacji wartości męskich, orientację czasową [Ostoj 2012, s. 44, 51; Woźniak-Jęchorek 2013, s. 18]. Warto zwrócić uwagę, iż instytucje nieformalne mogą być również postrzegane jako normy o negatywnej konotacji, wśród niepisanych zasad przykładowo wyodrębnić można bowiem przyzwolenie społeczne na łamanie instytucji prawa, dyskryminację ze względu na płeć, wiek, przynależność etniczną, niepełnosprawność, status społeczny lub ograniczanie roli kobiet do wypełniania obowiązków domowych. Wszystkie wymienione elementy wpływać będą na decyzje podejmowane zarówno przez pracodawców, pracowników, osoby chętne do podjęcia zatrudnienia, jak i organizacje stojące na straży przestrzegania zasad.

F. Fukuyama podkreśla wzajemną zależność między instytucjami formalnymi a nieformalnymi. Zwraca uwagę, że w obrębie społeczności, które wyznają te same normy, nie ma potrzeby nadmiernego rozwijania instytucji formalnych [Fukuyama 1997, s. 39]. Instytucje nieformalne wypełniają niesprecyzowane przez zapisy prawa obszary, w takim przypadku pełnią rolę funkcjonalną (tab. 1).

Zaufanie jako przykład instytucji nieformalnych ma pierwszorzędne znaczenie dla sposobu funkcjonowania rynku, w tym rynku pracy [Zenger, Lazzarini, Poppo 2001, s. 13, 32; Williamson, Kerekes 2011, s. 12; Ostoj 2012, s. 51]. Zaufaniem mogą być obdarzone na rynku pracy zarówno poszczególne jednostki, jak i całe organizacje [Dyer, Chu 2002, s. 3]. Zaufanie, jako mechanizm występujący w społeczności, polega na założeniu, że inne jednostki współdziałają uczciwie, opierając się na wspólnie wyznawanych normach [Fukuyama 1997, s. 38].

Konsekwencją wysokiego poziomu zaufania jest obniżenie kosztów transakcyjnych przez ograniczenie: czasu związanego z weryfikacją kontrahenta, potrzeb zawierania szczegółowych umów, kosztów wstępowania na drogę sądową. Społeczeństwo o wysokim poziomie zaufania organizuje warunki pracy w sposób elastyczny, bez nadmiernego rozrostu systemu formalnego [Fukuyama 1997, s. 40, 44, 179].

Występowanie nadmiernych kosztów transakcyjnych porównywane jest w literaturze do zjawiska tarcia. Pomiar zakresu funkcjonowania instytucji nieformalnych jest znacznie trudniejszy w porównaniu z instytucjami formalnymi. Istotne źródło informacji stanowią badania bezpośrednie, w zakresie których respondenci udzielają odpowiedzi na temat zaufania [Centrum Badania Opinii Społecznej 2016; World Values Survey Association 2010-2014; Główny Urząd Statystyczny 2015].

Zaufanie analizowane może być również względem organizacji życia publicznego. Zaufanie względem organizacji państwowych opiera się na przekonaniu, że podmioty te będą wykonywać swoje zadania rzetelnie i sprawnie [Kołczyńska 2015, s. 1]. Wysoki poziom zaufania w tym wymiarze przekładać się będzie na akceptację narzuconych reguł, bez generowania nadmiernego tarcia. Zaufanie uczestników rynku pracy względem organizacji reprezentujących państwo jest pośrednią miarą przestrzegania instytucji formalnych.

Zgodnie z zapisami ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy instytucjami rynku pracy są publiczne służby zatrudnienia, ochotnicze hufce pracy, agencje zatrudnienia, instytucje szkoleniowe, instytucje dialogu społecznego, instytucje partnerstwa lokalnego. W myśl przytoczonych w artykule definicji zaznaczyć należy, że stosując podejście zaproponowane przez D.C. Northa, zauważa się, że wymienione w ustawie instytucje są organizacjami. W przypadku wymienionych organizacji rynku pracy postawionymi celami są: pełne i produktywne zatrudnienie, rozwój zasobów ludzkich, osiągnięcie wysokiej jakości pracy, wzmacnianie integracji oraz solidarności społecznej, zwiększanie mobilności na rynku pracy [Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. ..., art. 1]. Dodatkowo do organizacji zrzeszających stronę podażową oraz popytową włączyć należy związki zawodowe i organizacje pracodawców. W grupie organizacji zajmujących się kreowaniem zasad obowiązujących uczestników rynku pracy pojawia się rząd, sejm, senat. Do grupy organizacji związanych z rynkiem pracy włączyć można również Państwową Inspekcję Pracy, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, policję, straż graniczną, Służbę Celną, urzędy skarbowe. Do zbioru organizacji dodać można te, działające na poziomie poszczególnych firm, ale również egzekwujące obowiązujące zasady, na przykład społeczną inspekcję pracy, organy samorządu załogi.

5. Zakończenie

Indywidualny uczestnik rynku pracy podejmuje decyzje, które są wypadkową między innymi otoczenia instytucjonalnego. W ramach otoczenia instytucjonalnego wymienia się formalne i nieformalne instytucje oraz organizacje mające na celu stanie na straży obowiązujących norm. Zatem uregulowania prawne, jako instytucje formalne, nie są jedynym sposobem regulowania rynku pracy. Niezwykle istotnym elementem, często pomijanym w badaniach, są instytucje nieformalne.

Stosowanie tych samych rozwiązań administracyjno-prawnych dotyczących reguł obowiązujących na różnych rynkach pracy przynosić może różnorodne efekty.

Jako przykład można podać elastyczność rynku pracy, która w zależności od kraju dawać będzie różnorodne rezultaty. W poszukiwaniu odpowiedniej elastyczności czy też wdrażania polityki *flexicurity* na uwadze należy mieć również zespół niepisanych norm występujących w danej społeczności.

Decyzje poszczególnych aktorów są zatem wypadkową oddziaływania instytucji formalnych i nieformalnych. W ramach oddziaływania na jednostkę instytucji niezwykle istotnym elementem stają się relacje między poszczególnymi regułami formalnymi i nieformalnymi. Jak wynika z rozważań, najbardziej pożądanym stanem jest zgodność celów instytucji formalnych z nieformalnymi, ich wzajemne uzupełnianie się i wzmacnianie. Zgodność pisanych i niepisanych zasad umożliwia spójność systemu instytucjonalnego.

Korzyścią występowania spójności instytucjonalnej jest przewidywalność decyzji i łatwość współdziałania dzięki obniżeniu kosztów transakcyjnych. Spójny system instytucjonalny, nakładający reguły precyzujące, co jest dozwolone i zabronione, przyczyniać się może do sukcesu gospodarczego. Natomiast w przypadku niesprawnego działania może stać się zespołem warunków przyczyniających się do utrudniania aktywności poszczególnych jednostek, zachęcających do zatrudnienia nierejestrowanego. Brak efektywnego systemu instytucjonalnego na rynku pracy przejawia się wysokim poziomem długotrwałego bezrobocia, niskim wskaźnikiem zatrudnienia, wysokim udziałem szarej strefy w produkcie krajowym brutto czy też niskim indeksem CPI (*Corruption Perception Index*).

Uwzględnienie roli instytucji nieformalnych w strukturze instytucjonalnej rynku pracy może się przyczynić do poszerzenia obszaru analizy uwarunkowań determinujących decyzje uczestników rynku pracy. Możliwe stają się następujące działania:

- uwzględnienie większej liczby czynników bezpośrednio wpływających na jednostkę,
- analiza wzajemnych relacji między instytucjami formalnymi i nieformalnymi,
- analiza poziomu kosztów transakcyjnych na rynku.

Wśród potencjalnych przyczyn występowania problemów na rynku pracy mogą być uwarunkowania instytucjonalne.

Literatura

- Baker D., Glyn A., Howell D., Schmitt J., 2004, *Unemployment and Labour Market Institutions: The Failure of the Empirical Case for Deregulation*, Working Paper International Labour Office, no. 43.
- Blanchard O., Wolfers J., 1999, *The role of shocks and institutions in the rise of European unemployment: The aggregate evidence*, NBER Working Paper Series, no. 7282.
- Centrum Badań Opinii Społecznej, 2016, *Zaufanie społeczne*, Komunikat z badań, nr 18, Warszawa.
- Dyer J.H., Chu W., 2002, *The role of trustworthiness in reducing transaction costs and improving performance: Empirical evidence from the United States, Japan, and Korea*, Organization Science, volume 14, no. 1.

- Eichhorst W., Feil M., Braun C., 2008, *What Have We Learned? Assessing Labor Market Institutions and Indicators*, IZA Discussion Paper, no. 3470.
- Fukuyama F., 1997, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Główny Urząd Statystyczny, 2015, *Wartości i zaufanie społeczne w Polsce w 2015 roku*, notka informacyjna na podstawie badań spójności społecznej, Warszawa.
- Gruszewska E., 2015, *Rola instytucji nieformalnych w kształtowaniu ładu instytucjonalnego*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Instytucje w Teorii i Praktyce, nr 405.
- Helmke G., Levitsky S., 2003, *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda*, Working Paper, no. 307.
- Heritage Foundation, 2009, *2009 Index of Economic Freedom*, Institute for Economic Freedom and Opportunity.
- High C., Peeling M., Nemes G., 2005, *Understanding Informal Institutions: Networks and communities in Rural Development*, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences.
- Hodgson G.M., 2006, *What are institutions?*, Journal of Economic Issues, vol. XL, no. 1.
- Holmlund B., 2014, *What do labor market institutions do?*, Labour Economics, no. 30.
- Joskow P.L., 2004, *New Institutional Economics: A Report Card*.
- Jutting J., Drechsler D., Bartsch S., Soysa I. (red.), 2007, *Informal Institutions. How Social Norms Help or Hinder Development*, Development Centre Studies, OECD.
- Knowles S., Weatherston C., 2006, *Informal Institutions and Cross-Country Income Differences*, Credit Research Paper, no. 6.
- Kończyńska M., 2015, *Zaufanie do instytucji państwowych*, Zespół Porównawczych Analiz Nierówności Społecznych, Instytut Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Kuźmar S., 2015, *Rola instytucji rynku pracy w Polsce w latach 2000-2011*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 42.
- Lauth H.J., 2004, *Informal Institutions and Political Transformation: Theoretical and Methodological Reflections*, ECPR Joint Sessions of Workshops, Uppsala.
- Menard C., Shirley M.M., 2005, *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, The Netherlands.
- North D.C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Political Economy of Institutions and Decisions, Cambridge University Press.
- North D.C., 1994, *Institutional Change: A Framework of Analysis*, Economic History.
- North D.C., 2005, *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton.
- Ostoj I., 2012, *Formalne i nieformalne instytucje rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Pacho W. (red.), 2009, *Szkice z dynamiki i stabilizacji gospodarki*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Rudolf S., 2010, *Nowa Ekonomia Instytucjonalna*, Przedsiębiorstwo Przyszłości, nr 1.
- Rudolf S., 2015, *Budowa równowagi instytucjonalnej na poziomie ponadnarodowym na przykładzie instytucji partycypacji pracowniczej*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Instytucje w Teorii i Praktyce, nr 405.
- Sokołowicz M.E., 2015, *Rozwój terytorialny w świetle dorobku ekonomii instytucjonalnej. Przestrzeń – bliskość – instytucje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Szulc A., 2013, *Przyczyny i skutki zatrudnienia nierejestrowanego w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.
- Szulc A., 2015, *Wpływ Instytucji formalnych i nieformalnych na zakres szarej strefy*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Instytucje w Teorii i Praktyce, nr 405.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. nr 99, poz. 1001 ze zm.

- Williamson C.R., Kerekes C.B., 2011, *Securing private property: Formal versus informal institutions*, Journal of Law and Economics, no 54.
- Williamson O.E., 2000, *The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead*, Journal of Economic Literature, vol. XXXVIII.
- World Bank, 2002, *Building Institutions for Markets*, World Development Report, DC, Washington.
- World Values Survey Association, *Wave 6: 2010-2014*, online data analysis, <http://www.wvsevsdb.com>. (10.03.2016).
- Woźniak-Jęchorek B., 2013, *Struktura rynku pracy w świetle ekonomii instytucjonalnej*, Gospodarka Narodowa, nr 9.
- Woźniak-Jęchorek B., 2014, *J.R. Commons vs. O.E. Williamson – dwie szkoły instytucjonalne i ich dorobek z punktu widzenia ekonomiki rynku pracy*, Studia Prawno-Ekonomiczne, t. XCII.
- Zenger T.R., Lazzarini S.G., Poppo L., 2001, *Informal and Formal Organization in New Institutional Economics*, unpublished manuscript.
- Ziomek A., 2013, *Spoleczno-ekonomiczne determinanty zatrudnienia w ujęciu lokalnym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.