

Dr Marzena Starnawska
Politechnika Gdańska
marzena.starnawska@zie.pg.gda.pl

Przedsiębiorczość w kontekście otoczenia instytucjonalnego - refleksje

Entrepreneurship in the institutional context – few thoughts

Niniejszy artykuł jest próbą ukazania w jaki sposób otoczenie instytucjonalne kształtuje i wpływa na przedsiębiorczość i jakie formy może ona przyjmować w zależności od jakości tego otoczenia. Autorzy zakładając zasobową koncepcję przedsiębiorstwa, traktują owo otoczenie jako kapitał instytucjonalny wpływający w różnorodny sposób na to jakie formy przedsiębiorczości w gospodarce występują.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, instytucje, przedsiębiorczość nieproduktywna, zaufanie
B52, L26

Wprowadzenie

Jedną z głównych osi dyskusji towarzyszących panelom odbywających się w trakcie konferencji „Czas na rozwój. Człowiek, społeczność, organizacja” było pytanie o kluczowe szanse i zagrożenia rozwoju współczesnych przedsiębiorstw. Zjawisko przedsiębiorczości jest przedmiotem zainteresowań różnych dziedzin nauki od dawna, a w naukach ekonomicznych przedsiębiorczość jest bardzo ważnym elementem rozwoju gospodarczego (Minniti i Levesque, 2008). Jednak pewne jej aspekty nie zawsze przekładają się w sposób pozytywny na efekt gospodarczy w postaci wzrostu gospodarczego.

1. Przedsiębiorczość w kontekście instytucji - rozważania teoretyczne

Przedsiębiorczość może być zdefiniowana na wielorakie sposoby, i celem tego artykułu nie jest przedstawienie i ocena ich wszystkich. Niemniej jednak, wydaje się być słuszną uwagą, iż obserwacja efektów przedsiębiorczości nie powinna polegać na analizie jej form ale na warunkach, które tę przedsiębiorczość kształtują. Warunki te, nazywane w artykule kapitałem instytucjonalnym¹, różnią się w poszczególnych krajach ale też sprzyjają

¹ Na potrzeby niniejszego artykułu, pojęcie kapitału instytucjonalnego jest stosowane wymiennie z otoczeniem instytucjonalnym.

różnorodnym formom przedsiębiorczości. Istotnym jest więc pytanie, jak krajowy kapitał instytucjonalny kształtuje przedsiębiorczość (jej formy) i czy ją pobudza czy hamuje (również te wielorakie formy). Instytucje, będące swoistymi regułami gry w gospodarce i społeczeństwie dyktują niejako charakter wpływu przedsiębiorczości na gospodarkę i społeczeństwo, poprzez alokację zasobów przedsiębiorczych (Boettke i Coyne, 2007). Instytucje i operowanie nimi w kontekście niniejszego artykułu wykorzystują ramy teoretyczne tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej. Funkcjonowanie gospodarek jest poddane wpływowi różnego rodzaju instytucji (formalnych, jak na przykład: zasady, prawo, konstytucje; nieformalnych, jak na przykład: normy zachowania, konwencje, narzucone sobie zasady; oraz sposoby ich egzekwowania).

Pierwszym z autorów, który zaczął rozważać jak może być ukierunkowany „duch przedsiębiorczy” jednostek i jakie formy może przyjmować był Baumol (1990). Według niego, podaż przedsiębiorców i ich motywacje na przestrzeni wieków były zawsze stałe, i nie ulegały zmianom. Nawiązywał on niejako do Misesa (1949), który uważał że przedsiębiorczość jest działaniem ludzkim i może być zidentyfikowana wszędzie i zawsze. Baumol uznał, że jednostki kierują swoimi przedsiębiorczymi wysiłkami w zależności od przeważających ekonomicznych, politycznych oraz prawnych instytucji. Wobec tego, wysiłki te mogły być skierowane albo na działania produktywne albo nieproduktywne. To rozróżnienie zostało wprowadzone w oparciu o efekt w skali makro jakie przedsiębiorczość może ale nie musi przynieść. Indywidualne działania przedsiębiorców w skali mikro przynoszą im zysk natomiast nie zawsze ten dodatni efekt jest obecny w skali makroekonomicznej generując wzrost gospodarczy. Tym samym można mówić o przedsiębiorczości produktywnej lub nieproduktywnej.

Baumol (1990) przeanalizował sytuację w trakcie różnych epok historycznych (starożytny Rzym, Chiny pod władzą dynastii Sung, późne średniowiecze w Anglii) próbując ukazać marnowanie się ducha przedsiębiorczego, który zawsze dominował wśród jednostek, a przepadał dlatego, iż w otoczeniu instytucjonalnym brak było jakichkolwiek zachęt i środków wyróżniających działania przedsiębiorcze. I tak w historii świata można przedstawiać przykłady, gdy wynalazki nie były na bieżąco doceniane i traktowane jako istotny wkład w bogactwo danej społeczności a sposobem na bogacenie się nie była praca lecz wyprawy wojenne i grabieże.

Pytanie o to, co determinuje przedsiębiorczość jest bardzo istotne. Jednak niewiele uwagi przykładają się we współczesnych pracach formom jaką przedsiębiorczość może przyjmować (Stevenson i Lundstrom, 2001). Wiele regionów i krajów doświadczyłyby



niebywałego sukcesu i wzrostu gospodarczego, gdyby towarzyszyło im sprzyjające otoczenie instytucjonalne. Garliardi (2008) argumentuje, że wszyscy aktorzy ekonomiczni są poddani oddziaływaniu instytucji. To wzajemne oddziaływanie można porównać do agencji i struktury w teorii strukturacji Giddensa (Jack i Anderson, 2002). Dlatego polityka państwa może być o wiele bardziej skuteczna w przypadku, gdy instytucje będą właściwie zaprojektowane, a nie w przypadku, gdy polityka podejmuje próby bezpośredniego wpływu na podaż przedsiębiorców (Bowen i De Clercq, 2008). Tym samym, państwo jako agent kształtuje otoczenie instytucjonalne o dobrej jakości i ukierunkowuje „ducha przedsiębiorczości” w stronę produktywnych tj. zapewniających wzrost gospodarczy zachowań.

Otoczenie instytucjonalne może działać jako system zachęt do zachowań przedsiębiorczo produkcyjnych lub nieprodukcyjnych a nawet destrukcyjnych. W sytuacji, gdy korzyści i nagrody z pogoni za rentą przewyższają koszty, które jej towarzyszą pojawi się przedsiębiorczość nieprodukcyjna. Przyniesie ona korzyść przedsiębiorcy, ale nie przyczyni się do dobrobytu ekonomicznego w skali makro. Konsekwentnie, jeśli korzyści wynikające z nielegalnej przedsiębiorczości przewyższą koszty jej towarzyszące, przedsiębiorczy duch będzie częściej kierowany w stronę zachowań destrukcyjnych tzn. takich które przyniosą korzyści jednostce, ale wpłyną niekorzystnie na wzrost gospodarczy. Natomiast jeśli otoczenie instytucjonalne sprzyja produkcyjnej przedsiębiorczości, czyli takiej która przynosi korzyści nie tylko w skali mikro ale też w skali makroekonomicznej, takowa będzie dominować. Niedoskonałe prawo może determinować zachowania polegające na poszukiwaniu zysku w sposób inny, nie związany z uczestnictwem w grze rynkowej. Przedsiębiorcy mogą lobbować za jakimiś konkretnymi rozwiązaniami na rynku lub też starać się o subwencję udowadniając wagę społeczną lub gospodarczą swoich dążeń. Dzięki takim posunięciom, które niewątpliwie można nazwać przedsiębiorczymi, osiągają oni dodatkowy zysk, który w normalnych, rynkowych warunkach by im się nie należał. Takie działania zalicza się do pogoni za rentą polityczną. Można również mówić o pogoni za rentą ekonomiczną, która sama w sobie nie jest zła o ile nie jest osiągnięta przy dążeniach do zmonopolizowania rynku.

Oprócz Baumola (1990), drugi istotny, choć nie bezpośredni wkład we wpływ otoczenia instytucjonalnego na zachowania ekonomiczne wniósł Douglas North (1990). Dla Northa przedsiębiorcy to główni agenci zmian. Organizacje – jakimi są firmy przez nich zakładane – będą dostosowywać swoje strategie i działania do szans i ograniczeń, jakie dają im istniejące formalnie i nieformalne instytucje w gospodarce. W idealnym scenariuszu, formalne instytucje mają służyć redukcji kosztów transakcyjnych. North (1994) powtarza, że



zarówno formalne jak i nieformalne instytucje, choć tworzone lub wykorzystywane dla korzyści jednostkowych – nie zawsze muszą przyczyniać się do wzrostu gospodarczego.

Okres transformacji gospodarek Europy centralnej i wschodniej wpłynął na zmiany w obszarze zarówno instytucji formalnych jak i nieformalnych, np. zwiększając akceptację dla działań przedsiębiorczych, a równolegle w obszarze np.: korupcji, nepotyzmu czy też braku społecznej odpowiedzialności przedsiębiorców. „Pokutują” stare nawyki gospodarki centralnie planowanej. Zmiany w obszarze instytucji nieformalnych zachodzą jednak relatywnie wolniej w stosunku do wcześniej wymienionych. Z jednej strony więc podmioty rynkowe muszą dostosowywać się do zmieniającego otoczenia instytucjonalnego a z drugiej strony możnaby stwierdzić, że funkcjonowanie tychże podmiotów jest elementem funkcjonowania w pewnej ciągłej ewolucyjnej grze. Na zmiany jakości instytucji można patrzeć z dwóch perspektyw. Jedna perspektywa nawiązuje do wcześniej wspomnianych prac Northa (1990), gdzie instytucje mają charakter egzogeniczny. Druga traktuje je jako endogeniczne jak przekonuje Aoki (2001). W przypadku pierwszego podejścia, dostosowanie się do panujących instytucji, ich wyegzekwowanie zależy od zewnętrznych aktorów. Z kolei ujęcie endogeniczne Aokiego, definiuje instytucje jako pewną grę zachowań w trakcie, której ewoluje otoczenie instytucjonalne. O otoczeniu instytucjonalnym pisze Whitley (1991) przedstawiając koncepcję NBS (National Business System) i jej wpływie na zachowania podmiotów gospodarczych. NBS to dla Whiteleya (1991) „specyficzna konfiguracja powiązań hierarchiczno-rynkowych które są zinstytucjonalizowane jako skuteczny model biznesowy podmiotów w danym kontekście instytucjonalnym”. Whitley (1991) wyodrębnia cztery elementy takiego systemu: system finansowy, system rozwijania umiejętności ludzkich, państwo i jego rola oraz powszechne zasady i zwyczaje regulujące kwestie zaufania i władzy. Pierwsze trzy elementy przypominają grupę instytucji formalnych, a ostatnia nieformalnych, tak jak wyróżniał to North (1991).

Z punktu widzenia pojedynczej jednostki instytucje są postrzegane jako niezmienną się. Rzeczywiście, charakteryzują się pewną opornością na zmiany (Hoffman, 1999) i trwałością (Parto, 2005) ale podlegają też zmianom. Zmiany te zachodzą w odpowiedzi na zmiany w otoczeniu, dlatego podmioty rynkowe mogą nadawać kształt instytucjom. Otoczenie instytucjonalne są pewnymi warunkami jakie sobie wypracowały podmioty w społeczeństwie i gospodarce. W opozycji do tego stoi podejście Olsona (1972), który uważa, że nieefektywnie działające instytucje mogą trwać i funkcjonować bardzo długo. Grupom, które miałyby interes w tym, aby zmieniać istniejące instytucje, trudno jest się



zorganizować. A ponieważ zmiana instytucji może oznaczać reorganizację, te grupy które odnoszą korzyści z istniejącego stanu rzeczy mogą sprzeciwiać się zmianom.

Formalne instytucje w postaci prawa składają się z dwóch elementów. Pierwszy dotyczy jakości instytucji prawa i regulacji (na ile jest ono przejrzyste, spójne i logiczne, na ile w nim brak sprzeczności, w jakim zakresie istnieją w nim luki prawne, czy i jak wpływa na przedsiębiorczość). Drugi element systemu prawnego to sprawne sądownictwo i egzekucja prawa. Jeśli w tym obszarze w odniesieniu do gospodarki są zauważalne nieprawidłowości, to oznacza to że ochrona własności jest znacznie ograniczona albo egzekucja kontraktów utrudniona. Tym samym koszty prowadzenia działalności a domyślnie koszty transakcyjne są wyższe.

2. Przedsiębiorczość a ramy instytucjonalne - przegląd wyników badań

Ocena jakości kapitału instytucjonalnego ma długą tradycję badań porównawczych na całym świecie. Do najbardziej znanych wskaźników należą indeks wolności gospodarczej (*economic freedom index*) opracowywany przez Heritage Foundation oraz wskaźnik percepcji korupcji (*corruption perception index*) Transparency International. Polska w rankingu wskaźnika wolności gospodarczej, ze 179 zbadanych krajów świata znajduje się na 71 pierwszym miejscu, przyjmując wartość 63.2 (gdzie wartość 100 oznacza pełną wolność gospodarczą a 0 – całkowite zniewolenie)². Za Polską w tym rankingu znalazły się takie kraje europejskie jak Grecja, Włochy, Bułgaria, Serbia, Chorwacja. Z kolei w przypadku indeksu percepcji korupcji, Polska zajmuje 49 miejsce wśród 180 zbadanych krajów a jego wartość wynosi 5 (0 oznacza najwyższy z możliwych poziom korupcji, a 10 całkowity jej brak)³. Od Polski, do krajów europejskich, które charakteryzowałyby się istnieniem wyższego poziomu postrzeganej korupcji zaliczono Czechy, Litwę, Łotwę, Włochy, Słowację oraz Rumunię. Ponieważ ramy redakcyjne niższej publikacji nie pozwalają na szersze przedstawienie tychże wskaźników, ograniczono się jedynie do prezentacji podstawowych danych dotyczących Polski.

Istotniejszym problemem badawczym jest w kontekście artykułu przedstawienie zależności pomiędzy jakością otoczenia instytucjonalnego a przedsiębiorczością. Wpływ uwarunkowań instytucjonalnych na wymiar ekonomiczny i społeczny jest problemem obecnym w wielu badaniach Dakhli; Hall i Jonesa (1999), Kwok i Tadesse (2006). Badania

² <http://www.heritage.org/index/Ranking.aspx>

³ http://www.transparency.org/publications/publications/annual_reports/ti_ar2009

Bowena i De Clercq (2008) wykorzystujące raportu GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) wykazują ujemną zależność pomiędzy poziomem korpucji charakteryzującym dany kraj a zaangażowaniem przedsiębiorców w wysokowzrostowe przedsięwzięcia.

Literatura przedmiotu wyraźnie stwierdza, że niska jakość otoczenia instytucjonalnego może być rekompensowana i uzupełniana przez nieformalne instytucje - reguły panujące w społeczeństwie i gospodarce. Aidis i inni (2008) przywołują przykład rosyjskiego systemu wzajemności *blat*, a Lee i Anderson (2007) podają chińskie *guanxi* jako istotny element determinujący naturę zachowań przedsiębiorczych w tym kraju. Rodzą się one powoli, i są, jak zauważono wcześniej instytucjami, które podlegać mogą jedynie procesom o charakterze ewolucyjnym. Są one albo uzupełnieniem albo surogatem instytucji formalnych w sytuacji, kiedy w gospodarce instytucja prawa nie sprzyja lub nie sprzyjała prywatnej inicjatywie gospodarczej. W konsekwencji przedsiębiorczość musiała znaleźć się w szarej strefie i znaleźć własne mechanizmy regulacyjne.

3. Kluczowe szanse i zagrożenia rozwoju współczesnych przedsiębiorstw – otoczenie instytucjonalne i przedsiębiorczość - wyniki badań i wnioski z projektu „Czas na rozwój. Człowiek, społeczność, organizacja”

Do panelu dyskusyjnego zaproszono zróżnicowaną grupę ekspertów, w której znalazło się trzech pracowników naukowych oraz sześciu przedsiębiorców prowadzących działalność w różnorodnych branżach - między innymi medycznej, piekarskiej, usług doradczych dla biznesu, branży. Eksperci z panelu działają w różnych obszarach życia gospodarczego i społecznego niejednokrotnie podejmują się zróżnicowanych działań, pełniąc dodatkowo rolę członków rad nadzorczych, będąc udziałowcami w innych firmach, równocześnie prowadząc życie rodzinne. Mentorem dyskusji był profesor Andrzej Koźmiński.

Wśród podstawowych problemów, wokół których oscylowała dyskusja ekspertów pojawiły się kwestie indywidualnych doświadczeń z istniejącą instytucją prawa w Polsce oraz próba zidentyfikowania przyczyn niskiego poziomu jakości instytucji formalnych w kraju.

Jakość systemu prawa – czyli instytucji formalnych, została oceniona bardzo nisko przez uczestników dyskusji a także badaniu towarzyszącemu konferencji. Do jego podstawowych wad zaliczono:

1. Niestabilność i zmienność regulacji prawnych
2. Wewnętrzna sprzeczność systemu prawa
3. Ustawodawstwo tworzone przez niekompetentne osoby

Natomiast w wymiarze egzekucji prawa można było zauważyć następujące oceny:



4. Brak uznaniowości sędziów
5. Słabe przygotowanie urzędników i sędziów sądów gospodarczych do pełnionych funkcji
6. Opieszałość sądów w podejmowaniu decyzji

Pierwsze trzy podstawowe wady, które podkreślano podczas panelu dyskusyjnego oznaczają, można zaliczyć do podwalin budowania wadliwego, złego i źle funkcjonującego prawa. Wszyscy dyskutanci zgodnie wyrażali się na temat niestabilności i zmienności instytucji formalnej – prawa w Polsce. Co więcej, została postawiona teza, że wymaganiami jakie współcześnie można mieć wobec ustawodawstwa nie jest konieczność sprzyjania przedsiębiorcom i przedsiębiorczości, ale tworzenie prawa, które po prostu przedsiębiorczości nie szkodzi, jest spójne, dobrze sformułowane i logiczne. Z tym wiąże się cecha, która uznana została za kolejną wadę – brak spójności tego systemu. Znajduje to wyjaśnienie w słabym przygotowaniu osób zajmujących się tworzeniem ustawodawstwa. Pomimo obecności ekspertów w komisjach senackich, duża niewiedza i braki wykształcenia parlamentarzystów w zrozumieniu różnorodnych wymiarów życia społecznego czy gospodarczego w istotny, negatywny sposób wpływa na propozycje proponowanych ustaw, ich logikę i konsystencję.

Natomiast kolejne kwestie wspomniane przez rozmówców pozwalają wyodrębnić złą egzekucję prawa jako kolejną cechę charakteryzującą jakość instytucji formalnych. Brak uznaniowości sędziów został zestawiony z sytuacją w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, gdzie sędziowie mając do czynienia z nietypowymi przypadkami, mogą samodzielnie podejmować decyzje do nich dostosowane, bez konieczności mechanicznego dostosowania się do istniejących regulacji prawnych w danym zakresie. Polski system prawny został uznany za ten, który nie toleruje nietypowych sytuacji. Podobne uwagi pojawiały również się w przypadku oceny pracy urzędników różnych instytucji państwowych, którzy nie potrafiąc sobie poradzić z nadzwyczajnymi sytuacjami, ściśle trzymają się zapisanych regulacji i niejednokrotnie podejmując decyzje irracjonalne z punktu widzenia interesu przedsiębiorstwa i innych interesariuszy. Szukając różnych przyczyn tego stanu rzeczy możnaby niejako wrócić do poprzedniej grupy czynników – to jest słabego prawa. Jest to prawo o złej jakości, przy którym funkcjonariusze publiczni nie wiedzą jak się zachować. Jest to również spowodowane słabym przygotowaniem merytorycznym urzędników i sędziów. Sędziowie w Polsce, w ocenie rozmówców, mogliby być nominowani tak jak w systemach innych państw zachodnich czy w Stanach Zjednoczonych. Tam, pozycja sędziego jest zwieńczeniem kariery prawniczej. Polski system kształcenia umożliwia młodym prawnikom już z niewielką praktyką zawodową po zakończeniu aplikacji pełnić już dość

odpowiedzialne funkcje w sądach. Doświadczenia ekspertów przedsiębiorców opisywane w trakcie dyskusji, mówiły o sytuacjach, w których sędziowie sądów gospodarczych niejednokrotnie wykazując się bardzo dobrą znajomością prawa, nie znali dobrze zasad funkcjonowania biznesu i dlatego nie mogli podejmować decyzji optymalnych. Ostatnim problemem wymienionym przez dyskutantów była opieszałość organów sądowych i urzędów w podejmowaniu decyzji. Można by próbować tutaj skonfrontować tak istotny dla rozwoju przedsiębiorstw zasób jakim jest czas i zestawić go z powolnością decyzji podejmowanych przez organy prawne.

W obliczu tak ocenionego stanu rzeczy, rozmówcy uznali, że trudnym jest funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach słabej egzekucji prawa. Gdy system prawny charakteryzuje się niską jakością, kwestia egzekucji prawa (prawidłowej lub nieprawidłowej) schodzi niejako na dalszy plan. Niska jakość formalnych instytucji, rodzi zachowania wykorzystujące istnienie luk prawnych albo powoduje przechodzenie działalności gospodarczej do szarej strefy. Taka teza zyskuje na znaczeniu, jeśli niniejsze rozważania powrócą do dyskusji na temat ukierunkowania „ducha przedsiębiorczego” w gospodarce. Eksperci podkreślali wielokrotnie, że dla przedsiębiorców czas jest często zbyt cennym zasobem. Refleksje te mogą rezonować z opinią jednego z gości konferencyjnych, znanego polskiego menedżera, który opowiadając o priorytetach liderów w dzisiejszym biznesie, stwierdził, że według jego opinii, większość fortun, które powstały w gospodarce rynkowej w Polsce, ma swoje źródło w wykorzystaniu luk prawnych.

W kontekście negatywnych opinii o jakości formalnych instytucji w Polsce, eksperci byli również poproszeni o swoje przemyślenia i opinie w zakresie nieformalnych zasad obecnych w kulturze przedsiębiorczości w Polsce. Niektórzy uczestnicy dyskusji uznali próby omijania prawa, wykorzystywanie luk prawnych i balansowanie na granicy prawa, za racjonalizację zachowań ekonomicznych. W ich opinii, w warunkach niedoskonałego prawa a często prawa pełnego sprzeczności i błędów, osoba nie przestrzegająca takiego prawa nie może liczyć na potępienie społeczne. Przedsiębiorcy, próbując podejmować racjonalne decyzje w obliczu błędnych i szkodliwych regulacji uważają, że mają rację. Tworzy się pewna konstrukcja nieformalnej instytucji, która za akceptowalne uznaje omijanie wadliwego prawa. Powoduje to brak zaufania obywateli do instytucji państwa, a brak tego zaufania znajduje dodatkowo swoje wytłumaczenie w postawach z poprzedniego systemu społeczno-gospodarczego, i słabej historii państwowości. Jeden z uczestników ujął to znanym powiedzeniem „oni sobie, my sobie”, które trafnie oddawało oddzielenie społeczeństwa od władzy państwowej i brak jakiegokolwiek poczucia wspólnoty.



Wśród sposobów zmieniania istniejącego otoczenia instytucjonalnego, jakie uczestnicy dyskusji oraz konferencji zaproponowali, pojawiły się propozycje, które w niewielkim stopniu różniły się od inicjatyw jakie są podejmowane w kraju na poziomie biznesu. Wymieniano tutaj działania w izbach branżowych, różnego rodzaju organizacjach i stowarzyszeniach oraz lobbing w parlamencie na rzecz korzystnych zmian prawnych regulujących ogólne funkcjonowanie biznesu a nie realizację interesów poszczególnych branż. Wymieniano również upowszechnianie informacji na temat wadliwości konkretnych rozwiązań regulacyjnych.

Zakończenie

Wnioski z przeprowadzonych rozmów i dyskusji z ekspertami a także przemyślenia sformułowane na ich podstawie należą do konkretnych sugestii w jakim kierunku powinna podążać ewolucja instytucji formalnych i nieformalnych w kraju. Potwierdzają również konieczność kontynuacji badań i analiz o tym, w jaki sposób różnego rodzaju instytucje determinują przedsiębiorczość.

Bardzo niska jakość otoczenia instytucjonalnego, znajduje swoje wytłumaczenie w tym, iż podstawą do tworzenia prawa i regulacji stoją przede wszystkim działania mające na celu ochronę przed nieuczciwymi praktykami. Jak postulują autorzy raportu o kapitale intelektualnym Polski (Raport o Kapitale Intelektualnym Polski, 2008) przyczyną tego stanu jest bardzo niski poziom zaufania. Powołują się przy tym na badania European Social Survey (2007) gdzie 23% badanych w Polsce stwierdziło, że „większości ludzi można ufać” co stanowi wynik niski i niepokojący. Punktem wyjścia dla tworzenia różnorodnych regulacji, powinno być zaufanie do obywateli i przedsiębiorców. Ponieważ kapitał społeczny obecny w danym społeczeństwie i gospodarce objawia się między innymi w postaci zaufania, można uznać, że każdy podmiot budując relacje zaufania z otoczeniem, przyczynia się do generowania renty relacyjnej. Nie bez znaczenia jest więc nie tylko kapitał instytucjonalny jakim podmioty rynkowe się posługują, ale też poziom zaufania pomiędzy obywatelami, przedsiębiorcami, ich zaufanie do instytucji prawa czy państwa a przede wszystkim poziom zaufania państwa wobec obywateli i przedsiębiorstw. Według autorów, to istniejące ramy prawne powinny stwarzać dla przedsiębiorstw możliwości rozwoju. Tymczasem paradoksalnie, jakość instytucji prawa i regulacji, jest notorycznie i domyślnie wymieniana w kafeerii barier rozwoju przedsiębiorstw i przedsiębiorczości w Polsce.

Bibliografia



- Aoki, M. (2001) *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge Mass: MIT Press.
- Baumol, W. (1990) Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), p.893-921.
- Beker, P. F. (2004) Are inefficient entrepreneurs driven out of the market? *Journal of Economic Theory*, 114(2), p. 329–344.
- Boettke, P. and Coyne, C. (2007) Entrepreneurial behavior and institutions. W: Minniti .(ed.), *Entrepreneurship: The engine of growth, Vol. 1 perspective series* (p. 119–134) Westport, CT: Praeger Press—Greenwood Publishing Group.
- Bowen, H. and De Clercq, D. (2008) Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39(4), p.747–767.
- Dakhli, M., De Clercq, D. (2004) Human capital, social capital and innovation: A multi-country study. *Entrepreneurship and Regional Development*, 16(2), p. 107–128.
- Hall, R. E., and Jones, C. I. (1999) Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), p. 83–116.
- Hoffman, A.J, (1999) Institutional evolution and change: environmentalism and the US chemical industry. *Academy of Management Journal*, 42, p. 351–371.
- Jack, S., Anderson, A.R. (2001) The Effects of Embeddedness upon the Entrepreneurial Process, *Journal of Business Venturing*, 17, p. 1-22
- Kwok, C., Tadesse, S. (2006) National culture and financial systems. *Journal of International Business Studies*, 37(2), p. 227–247
- Lee, E.Y. and Anderson, A.R. (2007) The role of guanxi in Chinese entrepreneurship. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*, 3(3), p. 38-51.
- Mises, L. (1949). *Human action: A treatise in economics*. Chicago: Henry Regnery Company.
- North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. (1994) Economic performance over time. *American Economic Review*, 84, p. 359-368
- Olson, M. (1972) *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Parto, S. (2005) Economic activity and institutions: taking stock. *Journal of Economic Issues*, 39, p. 21–52.
- Raport o Kapitale Intelektualnym Polski, 10 lipca 2008, Warszawa, <http://www.innowacyjnosc.gpw.pl/kip/> [Wejście na stronę: 9 września 2010].



Stevenson, L. and Lundstrom, A. (2001) Patterns and trends in entrepreneurship/SME policy and practice in ten economies, Entrepreneurship Policy for the Future Series, vol. 3. Orebro: The Swedish Foundation for Small Business Research.

Whitley, R. D. (1991) The social construction of business systems in East Asia. Organization Studies, 12(1), p.1–18.

http://www.transparency.org/publications/publications/annual_reports/ti_ar2009 [Wejście na stronę: 9 września 2010].

<http://www.heritage.org/index/Ranking.aspx> [Wejście na stronę: 30 sierpień 2010].

Starnawska M.,(2011) Przedsiębiorczość w kontekście otoczenia instytucjonalnego – refleksje, Master of Business Administration 1(108), 21-29