

Monika Sadowska

Uniwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomii i Zarządzania
e-mail: m.sadowska2@o2.pl

Instytucje w ekonomii oraz instytucje otoczenia sektora MSP

Kody JEL: B2, E6, K2

Słowa kluczowe: instytucje, sektor MSP, instytucje otoczenia sektora MSP

Streszczenie. Sektor MSP jest przedmiotem badań wielu dyscyplin naukowych, przede wszystkim ze względu na to, że małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią podstawę wszystkich współczesnych gospodarek rynkowych. Powstanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw jest rezultatem obecnej w postawach społecznych kultury przedsiębiorczości, sprzyjających warunków systemowych (instytucjonalnych) oraz prawidłowo opracowanych a następnie realizowanych programów państwowych. Taka perspektywa pozwala stwierdzić, że poziom przedsiębiorczości w danym kraju determinowany jest czynnikami instytucjonalnymi, wynikającymi z funkcjonowania instytucji rządowych i pozarządowych, na które składają się m.in. polityka rządu w zakresie wspierania przedsiębiorczości, system podatkowy, procedury administracyjne, system finansowy oraz system edukacji. Przedmiotem zainteresowania w niniejszym artykule jest przybliżenie dyskusji, jaka toczy się w teorii ekonomii na temat instytucji. Uwagę ponadto skupiono na instytucjonalnych uwarunkowaniach przedsiębiorczości oraz na instytucjach otoczenia sektora MSP. Celem artykułu jest przedstawienie różnych ujęć problemu instytucji (tradycyjny instytucjonalizm oraz nowa ekonomia instytucjonalna) w teorii ekonomii oraz przybliżenie instytucji wspierających rozwój działalności gospodarczej w Polsce.

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość można określić jako proces działania na rzecz rozwoju dotychczasowej działalności i/lub powstawaniu nowych przedsięwzięć, które przynoszą efekty ekonomiczne i/lub pozaekonomiczne ich podmiotom i otoczeniu. Warunkiem takich działań przedsiębiorczych jest funkcjonujący w danej gospodarce, w ramach otoczenia instytucjonalnego, system instytucji sprzyjających kreowaniu przedsiębiorczości.

Mimo że instytucje obecne są w życiu człowieka od zarania dziejów, to ich ekonomiczne znaczenie dostrzeżono dopiero wraz z powstaniem kapitalizmu. Zauważono wówczas, że system ekonomiczny to układ wzajemnie powiązanych ze sobą instytucji, wśród których na szczególną uwagę zasługują prawa i stosunki własności oraz mechanizmy regulacyjne gospodarki (Iwanek, Wilkin, 1998).

W teorii ekonomii, głównym przesłaniem instytucjonalnego podejścia jest to, że instytucje mają znaczenie dla działalności gospodarczej, a zatem zazwyczaj sukces lub niepowodzenie gospodarek narodowych w rozwoju gospodarczym zależy przede wszystkim od jakości rozwiązań instytucjonalnych.

Pojęcie instytucji w teorii ekonomii

Pojawienie się instytucji związane jest z regulacją życia społecznego i zachowań społecznych. Samo pojęcie instytucji używane jest zarówno w nauce prawa, socjologii, jak i ekonomii, choć nie w identycznym znaczeniu. W socjologii, pojęcie instytucji wprowadzone przez H. Spencera, definiowane jest jako „stosunkowo stabilne zestawy wartości, norm, statusów, przepisów roli, grup społecznych i organizacji, które związane z pewnym specyficznym obszarem ludzkiej aktywności” (Goodman, 1997).

W literaturze ekonomicznej, jednym z prekursorów amerykańskiego instytucjonalizmu był Thorstein Veblen, który traktował instytucje jako *mental constructs*. Zdaniem badacza, kompetencjami społecznymi są dominujące sposoby myślenia uwzględniające zarówno warunki społeczne, poszczególne jednostki, jak i społeczności (Bonett, 2013). Sposób życia zaś, na który składają się działające w danym czasie instytucje, można scharakteryzować jako dominujące w danym czasie postawy duchowe lub dominująca koncepcja życia (Veblen, 1998). W swojej interpretacji instytucji, Veblen podkreślał, że to ludzie sami i dobrowolnie narzucają sobie pewne ograniczenia tworząc nawyki myślenia, gdyż według niego instytucja to „utrwalone zwyczaje myślenia wspólne dla ogółu ludzi” (Veblen, 1919).

Analizując pojęcie instytucji, warto prześledzić również dorobek J.R. Commonsa, który upowszechnił w ekonomii kilka nowych kategorii, takich jak: *collective action*, *transactions*, *volition* i *futurity*. Szczególne znaczenie dla wyjaśnienia treści pojęcia instytucji Commons przypisał pierwszej kategorii, czyli *collective action* (Commons, 1931), co oznacza zarówno działanie wielu zorganizowanych i dobrze funkcjonujących organizacji (przedsiębiorstwa, rodzina, związki zawodowe czy instytucje rządowe), jak również funkcjonowanie prawa, a także mniej sformalizowane formy regulujące zachowania ludzi (zwyczaje i normy społeczne). W ujęciu Commonsa *collective action* to pewnego rodzaju społeczne (zbiorowe) ramy kontroli, określające instytucjonalne warunki działania i funkcjonowania jednostki. Instytucje zaś definiuje jako działania zbiorowe, których celem jest kontrola, wyzwalanie oraz ukierunkowanie działań indywidualnych (Commons, 1934).

Kategoria instytucji była również przedmiotem zainteresowania D.C. Northa, najznamienszego przedstawiciela nowej ekonomii instytucjonalnej. Instytucje, w rozumieniu autora, tworzą zasady czy reguły gry w społeczeństwie bądź, bardziej formalnie – są stworzonymi przez ludzi ograniczeniami, które determinują relacje międzyludzkie. North precyzuje, że instytucje to ograniczenia ludzkich interakcji – prawne, administracyjne i zwyczajowe relacje powtarzających się ludzkich zachowań. To system reguł formalnych (np. konstytucje, normy prawne, prawa własności) i nieformalnych (sankcje, tabu, tradycje, zwyczaje, konwencje, normy czy zasady postępowania) (North, 1997).

Zaprezentowane definicje wskazują na wykształcenie się dwóch koncepcji ujmowania instytucji w teorii ekonomii. W pierwszej z nich (reprezentowanej przez T. Veblena oraz G.M. Hodgsona) podkreśla się samoistną ewolucję postaw i sposobu postrzegania świata przez ludzi, którzy traktują instytucje jako nawyki myślenia. Człowiek jest ograniczony ze względu na możliwości wyboru, a jego działalność (zrobienie czegoś bądź nie) jest rezultatem rutyny, przyzwyczajenia czy nawyku. Drugi kierunek, reprezentowany przez przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej – D.C. Northa, O.E. Williamsa (Williams, 1998) czy K.J. Arrowa (Arrow, 1970) podkreśla rolę wolności i niezależności człowieka, które ograniczone są przez zewnętrzne konstrukcje (czyli instytucje). Ta interpretacja oparta jest na założeniu, że działalność człowieka jest uzależniona od instytucji, które narzucają mu ograniczenia (również w formie nawyków i rutyny) i kierują jego postępowaniem.

W niniejszym artykule przyjęto twierdzenie, że w teorii ekonomii instytucje rozumiane są zazwyczaj jako wymyślone przez człowieka mechanizmy, których celem jest kształtowanie wzajemnych oddziaływań między-

ludzkich (Hutchison, 1984). Inaczej mówiąc, to zbiór formalnych i nieformalnych reguł, które warunkują zachowania ludzkie, w tym również jego skłonność do podejmowania bądź nie działań przedsiębiorczych.

Rola instytucji w rozwoju przedsiębiorczości

Zdaniem J. Wilkina (2002) najważniejsze instytucje funkcjonujące w gospodarce i społeczeństwie można podzielić na trzy następujące grupy: normy, rynki i organizacje. Normy (prawne, religijne, etyczne, obyczajowe, zwyczajowe) określają sposób zachowania się jednostki, przyjęty w danej grupie społecznej, traktowany jako wzorzec, wynikający z istniejącego systemu wartości. Rynki określają sposób regulacji zachowań ludzkich przez mechanizmy rynkowe. Organizacje zaś stanowią instytucje utworzone do realizacji określonych celów (np. fundacje, przedsiębiorstwa, jednostki samorządowe, partie polityczne), działające w obszarze istniejących zasad i reguł postępowania.

Zakres występowania oraz charakter tych instytucji może przyjmować następujące formy (Pizło, 2009):

- a) instytucji napędzających (sprzyjających rozwojowi oraz kreowaniu przedsiębiorczości i działań przedsiębiorczych);
- b) instytucji stabilizujących (zapewniających funkcjonowanie istniejących przedsiębiorstw przez łagodzenie skutków wstrząsów wewnętrznych oraz zewnętrznych);
- c) występowanie zarówno instytucji stabilizujących i/lub napędzających rozwój jest niezbędne do rozwoju przedsiębiorczości ze względu na funkcje (Wilkin, 2002), które spełniają owe instytucje w gospodarce, takie jak:
 - aktywizująca (mobilizująca) społeczność do podejmowania działalności gospodarczej oraz przedsiębiorców do szukania nowych rozwiązań oraz zmian w prowadzonym już przedsiębiorstwie,
 - efektywnościowa – wpływająca na poprawę efektywności gospodarowania, zwiększenie konkurencyjności na rynku oraz oddziałująca na przewyciężanie występujących barier rozwoju, ryzyka i niepewności,
 - dystrybucyjna – oddziaływanie na przewyciężanie niedoboru określonych zasobów przez redystrybucję dochodów,
 - edukacyjna (kształceniowa) – obrazująca potrzebę aktualizacji wiedzy i umiejętności niezbędnych do tego, aby dostosować się do istniejących warunków działania oraz ich zmian (realizowana np. poprzez system edukacji oraz doradztwa).

Intensywność występowania tych instytucji jest odmienna w poszczególnych krajach w zależności od jego możliwości, ale również od stworzenia warunków dla ich działania. Z jednej strony należy uwzględnić warunki ekonomiczne i możliwości technologiczne, a z drugiej czynniki polityczno-ideologiczne, wzmacniające, osłabiające lub neutralne wobec działań przedsiębiorczych. Działanie tych czynników wyraża się w realizowanej polityce społeczno-gospodarczej oraz występowaniu instytucji na poziomie mikro, mezo i makro.

Instytucje otoczenia sektora MSP

Podjęcie i/lub prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce nadal wiąże się z potrzebą korzystania z różnorodnych usług finansowych, doradczych czy informacyjnych, co wynika przede wszystkim z tego, że przedsiębiorcy wciąż napotykają na liczne bariery wynikające ze sformalizowanych struktur urzędów czy skomplikowanych uregulowań prawnych.

Instytucje otoczenia biznesu (IOB) lub inaczej instytucje wspierające przedsiębiorców bądź instytucje zaplecza biznesowego to podmioty, które oferują przedsiębiorcom usługi wspierające prowadzenie działalności gospodarczej. To pomoc (udzielana odpłatnie bądź nieodpłatnie) osobom zakładającym działalność gospodarczą lub już funkcjonującym na rynku przedsiębiorstwom, w celu stymulowania ich rozwoju.

W raporcie z badania przeprowadzonego na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Budrecka, 2004) przyjęto, że instytucje otoczenia biznesu to instytucje non-profit, niedziałające dla zysku lub przeznaczające zysk na cele statutowe, zgodnie z zapisami w statucie (lub równoważnym dokumencie), działające na terenie Polski. To podmioty z bazą materialną, techniczną, zasoby ludzkie i kompetencyjne niezbędne do świadczenia usług na rzecz sektora MSP, do których zaliczamy:

- agencje rozwoju regionalnego i lokalnego,
- ośrodki szkoleniowo-doradcze,
- fundusze, organizacje reprezentujące przedsiębiorców,
- instytucje proinnowacyjne działające na rzecz innowacyjności (centra transferu technologii, instytuty i ośrodki badawczo-rozwojowe pełniące rolę centrów oraz ośrodki innowacji i przedsiębiorczości, do których zaliczamy inkubatory przedsiębiorczości i inkubatory technologiczne, centra/parki naukowo-technologiczne, parki technologiczne itp.).

Współcześnie, w gospodarkach opartych na wiedzy systematycznie rośnie rola instytucji otoczenia biznesu (IOB), w szczególności ośrodków innowacji i inkubatorów przedsiębiorczości, których 2014 roku w Polsce zi-

dentyfikowano aż 176 (Bąkowski, 2014) (w tym 130 ośrodków innowacji). Struktura rodzajowa tych ośrodków jest następująca: 42 parki technologiczne, 23 inkubatory technologiczne, 24 akademickie inkubatory przedsiębiorczości, 46 inkubatorów przedsiębiorczości i 41 centrów transferu technologii).

Wśród priorytetowych przedsięwzięć podejmowanych przez IOB wyróżniamy podnoszenie jakości zasobów ludzkich w przedsiębiorstwach poprzez doradztwo i szkolenia, tworzenie sieci współpracy (m.in. poprzez klastry), wsparcie powiązań kooperacyjnych przedsiębiorstw oraz animacja środowiska innowacyjnego przedsiębiorstw.

Funkcjonowanie instytucji otoczenia biznesu jest związane z sytuacją gospodarczą w regionie, gdyż ich działalność jest skorelowana z poziomem i dynamiką rozwoju danego kraju. Na obszarach charakteryzujących się niskim poziomem rozwoju instytucje otoczenia biznesu słabo się rozwijają, gdyż ten proces uzależniony jest od decyzji administracyjnych i finansowania zewnętrznego. Z drugiej zaś strony, obecność IOB stymuluje rozwój regionu, głównie przez świadczenie różnorodnych usług na rzecz przedsiębiorców, które przyczyniają się do tworzenia nowych podmiotów, poprawy efektywności działalności gospodarczej już istniejących oraz do rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego (Dorożyński, 2011).

Otoczenie instytucjonalne w Polsce w ocenie Banku Światowego

Jak wynika z analizy dotychczasowych publikacji, Polska systematycznie awansuje w raporcie *Doing Business* zajmującym się analizą i porównaniem warunków do prowadzenia biznesu oraz przyjazności jego otoczenia. Wraz z kolejnymi publikacjami, pojawiają się co prawda komentarze, że to wynika ze zmiany metodologii raportu, niemniej warto zauważyć, że Polska w ciągu 6 lat awansowała o ponad 50 miejsc (76 miejsce w 2009 r., 25 miejsce w rankingu *Doing Business 2016*). Skok na 25 miejsce w najnowszym rankingu jest dobrą wiadomością dla rodzimego biznesu i potencjalnych inwestorów, gdyż w ostatnim raporcie oceniono m.in.: otwartość rynku, łatwość dochodzenia zobowiązań, jakość rynku pracy, ochronę własności, sprawność administracji oraz politykę podatkową. Bardziej przyjazne otoczenie instytucjonalne dla przedsiębiorczości wynika również ze zmniejszenia kosztów pozyskiwania energii elektrycznej oraz z ułatwień w zakładaniu nowych firm, uzyskaniu pozwoleń na budowę, handlu transgranicznym i przekazywaniu kapitału (wprowadzenie procedur, które pozwalają wypełnić wiele formalności online oraz obniżenie płatności notarialnych). Dzięki takim zmianom Polska staje się lepszym miejscem do prowadzenia biznesu, co jest niewątpliwie korzyścią także wizerunkową, a co przekłada się na

postrzeganie naszego kraju jako odpowiedniego miejsca do lokowania inwestycji, w tym tych o wyższej wartości i jakości.

Podsumowanie

Powstawanie i rozwój przedsiębiorstw sektora MSP determinowane jest wieloma czynnikami o charakterze mikro i makroekonomicznym. Wynika to z tego, że w działalności gospodarczej potrzeba nie tylko wewnętrznej determinacji do przedsiębiorczego działania, ale przede wszystkim sprzyjających warunków zewnętrznych, które dzięki odpowiednim instrumentom będą kształtować pozytywne warunki do rozwoju przedsiębiorczości.

Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej, w istotnym stopniu zależy od uwarunkowań oraz rozwiązań instytucjonalnych, jak również od jakości i sprawności funkcjonowania instytucji rządowych i pozarządowych. To właśnie rozwiązania instytucjonalne decydują o tym, aby potencjalnym i obecnym przedsiębiorcom „chciało się chcieć” (Wnorowski, 2011).

Rozwój poszczególnych instytucji (w tym instytucji otoczenia biznesu) powinien być zatem jednym z istotnych elementów polityki regionalnej, która obejmuje różne działania władz lokalnych, regionalnych i państwowych w zakresie świadomego oddziaływania na rozwój społeczno-gospodarczy regionów, czyli całego kraju. Jest to polityka rozwoju gospodarczego na poziomie terytorialnym, która może być częściowo realizowana na szczeblu ponadnarodowym (Unia Europejska).

Bibliografia

- Arrow, K.J. (1970). *Essay in the Theory of Risk – Bearing*. Amsterdam: North-Holland.
- Bąkowski, A., Mażewska, M. (red.). (2014). *Ośrodki innowacji w Polsce (z uwzględnieniem inkubatorów przedsiębiorczości)*. Warszawa: PARP.
- Bonnett, J. (2013). *Emergence and Empire: Innis, Complexity, and the Trajectory of History*. Montreal: McGill – Queen’s University Press.
- Budrecka, W. (2004). *Instytucje otoczenia biznesu*. Warszawa: PARP.
- Commons, J.R. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, 21, 648–657.
- Commons, J.R. (1934). *Institutional Economics*. New York: Macmillan.
- Dorożyński, T., Urbaniak, W. (2011). *Rola instytucji otoczenia biznesu we wspieraniu inwestorów zagranicznych w województwie łódzkim*. Łódź: Unia Europejska, Europejski Fundusz Społeczny.
- Goodman, N. (1997). *Wstęp do socjologii*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Hodgson, G.M. (2006). What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, XL (1), 1–25.
- Hodgson, G.M. (2001). *How Economics Forgot History. The Problem of Historical Specificity in Social Science*. London: Rutledge.
- Hodgson, G.M. (1993). *Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Hutchison, T.W. (1984). Institutional Economics Old and New. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, 20–29.

- Iwanek, M., Wilkin, J. (1989). *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski.
- North, D.C., Acemoglu, D., Fukuyama, F., Rodrik, D., *Governance, Growth, and Development Decision-making*. Washington: The World Bank.
- North, D.C. (1997). The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem. W: A.B. Atkinson (red.), *Wider Perspectives on Global Development* (1–15). London: Palgrave Macmillan.
- Pizlo, W. (2009). *Przedsiębiorstwo w społeczeństwie informacyjnym w świetle teorii ekonomii instytucjonalnej*. Warszawa: SGGW.
- Wilkin, J. (2002). *Budowa instytucji wspierających rozwój wsi i rolnictwa w kontekście integracji Polski z Unią Europejską*. W: I. Frenkla, T. Hunka, F. Tomczak (red.), *Więć i rolnictwo. Perspektywy rozwoju*. Warszawa: IERiGZ.
- Williamson, O.E. (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wnorowski, H.J. (2011). *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Veblen, T. (1998). *Teoria klasy próżniaczej*. Warszawa: Wydawnictwo Literackie MUZA SA.
- Veblen, T. (1919). *The Place of Science in Modern Civilization and other Essays*. New York: Huebisch.

Institutions in the Economy and the SME Support Institutions

Keywords: institutions, SMEs sector, SMEs support institutions

Summary. The small and medium-sized business sector is the subject of research and analyses of many disciplines because the small and medium-sized enterprises constitutes the base of all contemporary market economies. The creation and development of small and medium-sized enterprises is the result of present culture of entrepreneurship in the social attitudes, favorable systemic (institutional) conditions, as well as properly developed and implemented state programs. This perspective leads to the conclusion that the level of entrepreneurship in the country is determined by institutional factors resulting from functioning of government and non-government institutions which include, among others, government policy to support entrepreneurship, the tax system, administrative procedures, the financial system and education system. The author of this study focuses on the discussion that take place in the economic theory on the institutions. Attention is also focused on the institutional determinants and on institutions of enclosing of small and medium-sized business sector. The purpose of this work is to describe different presentations of the concept of institutions (traditional institutionalism and New Institutional Economics) in the economic theory and describing institutions supporting the development of economic activity in Poland.

Translated by Monika Sadowska

Cytowanie

Sadowska, M. (2016). Instytucje w ekonomii oraz instytucje otoczenia sektora MSP. *Marketing i Zarządzanie*, 2 (43), 159–166.