

 **Maria Lissowska**

Szkoła Główna Handlowa
lisso@sgh.waw.pl

17. JAKOŚĆ RESPEKTOWANIA INSTYTUCJI W KRAJACH POSTTRANSFORMACYJNYCH*

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/17>

Quality of enforcement of institutions in post-transition countries

Abstract: This chapter intends to comment on the insufficient respect of formal institutions in post-transition countries. It is very important to distinguish formal and informal institutions, because during the transition to market economy, only formal institutions changed, while informal ones were left unchanged. This situation brought about a potential conflict between the two. We analyze the results of this conflict and the need to enhance the enforcement of formal institutions. Among others, the policy can play a role in this enhancement.

Keywords: institutions, informal institutions, formal institutions, enforcement, transition.

Wstęp

Kraje Europy Środkowej i Wschodniej przeszły transformację do gospodarki rynkowej na początku lat 90. ubiegłego wieku. Transformacja ta polegała na zmianie szeregu reguł prawnych, czyli instytucji (w tym zwłaszcza instytucji dotyczących własności i prowadzenia działalności gospodarczej). Jednak pomimo że minęło już od tego czasu ponad 30 lat, nadal ich systemy instytucjonalne odbiegają od analogicznych systemów krajów europejskich „starej demokracji”

* W tej pracy autorka wykorzystała fragmenty swoich wcześniejszych prac: rozdziału zawartego w książce pod redakcją J. Stawicza oraz różne niepublikowane referaty wygłoszone na konferencjach European Association for Evolutionary Political Economy i European Association for Comparative Economic Studies.

Sugerowane cytowanie: Lissowska, M. (2024). Jakość respektowania instytucji w krajach posttransformacyjnych. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 233–242). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/17>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

zwłaszcza pod względem jakości przestrzegania tych instytucji, czyli tak zwanego enforcement.

Tematem stanu i zmian instytucji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej zajmuję się od wielu lat. Tak wielu, że zdumienie moje budzi fakt, że nadal kraje tej grupy są specyficzne pod względem respektowania instytucji formalnych.

Ten tekst należy traktować jako komentarz do pracy Profesora Ratajczaka na temat transformacji ustrojowej w świetle ekonomii instytucjonalnej (Ratajczak, 2009). Pochodzę z tej samej co Pan Profesor generacji ekonomistów i dane mi było w tym samym czasie oglądać transformację do gospodarki rynkowej.

17.1. Instytucje, ich rodzaje i znaczenie

W pierwszym zdaniu swej powszechnie znanej książki North (1990, s. 3) definiuje instytucje następująco: „Instytucjami są zasady gry obowiązujące w społeczeństwie lub bardziej formalnie, zaprojektowane przez człowieka ograniczenia, które kształtują interakcje międzyosobowe”*. Szczególny nacisk kładzie przy tym na rolę instytucji w określaniu praw własności, co ma zasadnicze znaczenie stabilizujące i umożliwiające ustalenie udziału w zyskach z tytułu dokonanej transakcji.

North i większość ekonomistów instytucjonalnych dzielą funkcjonujące w społeczeństwie instytucje na formalne i nieformalne. Do instytucji formalnych zalicza wszystkie reguły postępowania mające postać pisaną. Na ogół funkcjonują one w strukturze hierarchicznej, obejmującej jako akt nadrzędny konstytucję, a dalej różne zbiory aktów prawnych, reguły administracyjne, techniczne, ekonomiczne.

Z punktu widzenia sposobu komunikowania i egzekwowania instytucje dzielą się na formalne (zapisane, poparte administracyjno-prawnym aparatem egzekucji) i nieformalne (zwyczajowe). Z kolei z punktu widzenia kręgu podmiotów, których dotyczą, dzielą się na ogólne, grupowe i prywatne.

Biorąc pod uwagę obie te klasyfikacje, można przedstawić następującą cztero-poziomową klasyfikację zjawisk społeczno-ekonomicznych (Williamson, 2000, s. 595–613):

- poziom 1: otoczenie społeczne (normy nieformalne, zwyczaje, tradycje, reguły religijne);
- poziom 2: otoczenie instytucjonalne, formalne reguły postępowania (zwłaszcza związane z własnością), egzekwowane przez aparat administracyjno-sądowniczy;

* W ekonomii neoinstytucjonalnej pojęcie instytucji obejmuje nie tylko instytucje obowiązujące ogólnie, ale też normy o zasięgu ograniczonym (grupowym, a nawet bilateralnym). Takie właśnie rozszerzenie pojęcia sugeruje druga część przytoczonej definicji.

- poziom 3: zarządzanie – reguły realizacji działań gospodarczych (na przykład wykonywanie umów, dostosowanie do zmieniających się warunków);
- poziom 4: alokacja zasobów, określanie cen i ilości, dobieranie bodźców.

Wszystkie wymienione poziomy zjawisk są ze sobą powiązane, przy czym poziomy o niższych numerach nakładają ograniczenia na stan i rozwój poziomów o numerach wyższych. Uznaje się jednak, że te podporządkowane poziomy też w pewnym, znacznie słabszym stopniu, wpływają na przekształcenia poziomów nadrzędnych.

Im niższy numer poziomu, tym wolniejsze są zachodzące w nim zmiany i tym mniejsza jest możliwość świadomego kształtowania tych zmian. Najwolniej zmienia się szeroko rozumiane otoczenie społeczne – kulturowe, polityczne, poznawcze. Aczkolwiek wiadomo, że zmiany te zachodzą, jednak ich mechanizm i przyczyny inercji nie są jednoznacznie wyjaśnione.

Jeśli chodzi o drugi poziom, formalnych reguł gry najczęściej skodyfikowanych w postaci norm prawnych i uważanych za infrastrukturę instytucjonalną działalności społeczno-gospodarczej, to ich zmiany są szybsze, ale też na ogół mają charakter kumulatywny. Przyczyną inercji jest komplementarność poszczególnych reguł. Niemniej reguły poziomu drugiego mogą być świadomie kształtowane, na przykład dla polepszenia efektywności działań społeczno-ekonomicznych. Reguły te mogą też podlegać gwałtownym, zrywającym ciągłość zmianom, na przykład w wyniku wojny czy rewolucji. Przykładem nagłej, odgórnjej, zmiany instytucji formalnych było przejście od gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej.

Instytucje formalne, z uwagi na ich zasadnicze znaczenie dla współpracy między podmiotami gospodarczymi, teoretycznie powinny odpowiadać potrzebom gospodarczym i dawać możliwość jak najdalej idącej stabilizacji współpracy. W praktyce jednak normy te często są wynikiem presji grup interesu (zwłaszcza potężnych podmiotów gospodarczych i ugrupowań politycznych). Istnieje jeszcze jeden, bardziej funkcjonalny, powód, dla którego instytucje formalne mogą nie w pełni odpowiadać potrzebom społeczeństwa i gospodarki. Otóż są one na ogół tak silnie powiązane między sobą, że zmiana jednej z nich musiałaby wywołać falę zmian pozostałych. Stąd, jeśli koszty niedostosowania instytucji formalnych do potrzeb gospodarczych nie są zbyt wysokie, to często toleruje się pewną „przestarzałość” tych norm.

Zawartość norm formalnych jest ponadto niewystarczająca do regulowania wszelkich interakcji społecznych. Muszą być one uzupełniane przez całą bogatą otoczkę norm nieformalnych, w postaci zwyczajów, reguł postępowania, konwencji. Te normy nieformalne mogą być różnego pochodzenia i pełnić różne funkcje. W przypadku istnienia norm formalnych zasadniczą funkcją norm nieformalnych

jest ich rozszerzanie, uzupełnianie, uwzględnianie okoliczności życia codziennego. Oprócz tego mogą one działać bądź jako normy sankcjonowane społecznie (na przykład przez wykluczenie ze społeczności, ostracyzm), bądź sankcjonowane wewnętrznie, przez system wyznawanych wartości (nawet niezgodny z korzyściami materialnymi), dbałość o reputację. W małych społecznościach, w których efekt porządku społecznego jest widoczny dla wszystkich, a realizacja norm może być sankcjonowana na przykład groźbą zemsty, system norm nieformalnych może być bardzo silnym narzędziem kształtowania postępowania.

Rozwijająca się obecnie dziedzina instytucjonalizmu prawnego (*legal institutionalism*) podkreśla, że normy formalne mają obecnie znacznie większe znaczenie niż normy nieformalne (Deakin i in., 2016). Przyczyną tego jest po pierwsze skala współczesnych społeczności. Są to społeczności bardzo duże, oparte na anonimowości, w których nieformalne uzgadnianie interesów i egzekwowanie wykonywania norm nieformalnych byłoby niemożliwe. Niezbędne są normy formalne i istnienie systemu kontroli (monitorowania) ich przestrzegania przez podmioty oraz karania w przypadku naruszania norm.

Dla zapewnienia przewidywalności zachowania partnerów transakcji i stąd dla efektywnego działania rynków niezbędna jest spójność norm prawnych między sobą i z normami nieformalnymi, stabilność tych norm i wysoka jakość egzekucji prawa. Te warunki nie były zapewnione w okresie transformacji do gospodarki rynkowej.

Otoczenie instytucjonalne może w jeszcze jeden sposób wpływać na materialno-efektywnościową stronę transakcji. Otóż poziom bezpieczeństwa i jakości instytucji (zwłaszcza odnoszących się do własności) mają wpływ na decyzje produkcyjne i inwestycyjne. Może być to decyzja zasadnicza – czy podejmować wymianę w tego rodzaju otoczeniu (na przykład w wysoce niestabilnym kraju), lub też bardziej techniczna (na przykład czy angażować się długookresowo. Czy lokować duże nakłady? Czy inwestować w aktywa specyficzne*?). Charakter instytucji w danym kraju może na przykład umożliwiać tylko drobne transakcje, oparte na osobistej znajomości (tak się dzieje w szarej strefie gospodarki, pozbawionej możliwości legalnej egzekucji zobowiązań), lub wymuszać korzystanie z mechanizmów nacisku mafijnego.

Pisząc o charakterze instytucji, mam na myśli nie tylko ich treść, ale również jakość ich egzekucji i respektowania przez społeczeństwo. Bardzo często pomija się ten element mówiąc o jakości systemu instytucjonalnego danego państwa. Niemniej, jak wynika choćby ze znacznego zróżnicowania wskaźników korupcji czy wskaźników Doing Business w poszczególnych krajach, absolutnie nie można

* Przez aktywa specyficzne rozumie się takie aktywa, których zastosowanie jest w szczególności sposobem powiązane z daną transakcją (na przykład nie mogą być użyte w inny sposób lub w innym miejscu).

powiedzieć, że samo prawo stanowione zapewnia jakość systemu instytucjonalnego. Jak się wydaje, już po momencie formalnego przyjęcia danej normy prawnej mogą się zdarzyć niejako wtórne negocjacje pomiędzy partnerami społecznymi. Chodzi zwłaszcza o grupy interesów, które czują się zagrożone przez działanie danej normy, a w procesie legislacyjnym nie były wystarczająco reprezentowane. *Ex post* mogą prowadzić strategię biernego oporu, na przykład argumentując, że dana norma znacznie pogarsza warunki ich działalności i nie podporządkowując się jej. Ponadto tendencja do spontanicznego respektowania norm prawnych jest bardzo zróżnicowana między krajami*.

17.2. Czynniki wpływające na respektowanie instytucji formalnych

W literaturze nurtu neoinstytucjonalnego określenie *enforcement* odnosi się przede wszystkim do respektowania kontraktów (Hadfield, 2005, s. 175). Podkreśla się trudności tego respektowania w krajach przechodzących od gospodarki socjalistycznej do gospodarki rynkowej. Niewątpliwie zasadniczym problemem jest respektowanie prawa jako podstawy kontraktów.

North (1990, s. 54–60) analizuje problem respektowania kontraktów we współczesnych społeczeństwach, w których wymiana jest na ogół bezosobowa, w odróżnieniu od społeczeństw opartych na wymianie pomiędzy znającymi się osobami. Wskazuje na znaczenie podmiotów wyspecjalizowanych w wymuszaniu respektowania norm (jak sądy) i na trudność stworzenia i takiego systemu, i norm moralnych wspomagających wykonywanie umów (i prawa w ogólności).

Czynnikiem mającym wpływ na respektowanie instytucji formalnych przez społeczeństwo jest niewątpliwie ich stabilność. W krajach, w których poszanowanie cudzej własności jest stabilne prawnie i jest kulturową normą (jak w Norwegii), jej respektowanie przez społeczeństwo wynika nie tylko z obawy przed poniesieniem kary, ale również z wewnętrznego imperatywu uczciwości, jak również z obawy przed ostracyzmem otoczenia. Pomocą w tendencji do respektowania instytucji formalnych jest również brak konfliktów między normami. Jeśli na przykład skutek prywatyzacji mienia poprzednio upaństwowionego powstał konflikt własności (na przykład własności sprzed II wojny światowej i własności uzyskanej w drodze legalnego wykupu tego upaństwowionego mienia od państwa), to trudno spodziewać się spontanicznego poszanowania własności.

* Będąc w Norwegii w końcu lat 80., zauważyłam ze zdumieniem, że klienci stacji benzynowych, udając się do baru na kawę, często zostawiają otwarte samochody z kluczami w środku. Był to element grzeczności w stosunku do klientów, którzy potrzebowaliby przeparkowania tego samochodu. Wówczas wystarczył wewnętrzny nakaz współpracy i pewność uczciwości innych, dziś pewnie byłoby inaczej.

Podobny skutek ma widoczne zjawisko oligarchizmu, silnego w Rosji i krajach dawnego ZSSR, ale obecnego też w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (Madlovics i Magyar, 2023). Skutkiem tego zjawiska może być niepewność czy własność pochodzi z legalnych źródeł i czy będzie stabilna.

Innym czynnikiem mającym wpływ na respektowanie norm formalnych jest ich zgodność lub jej brak z powszechnie akceptowanymi normami nieformalnymi. Przykładem tego mogą być restrykcje dotyczące sprzedaży i konsumpcji alkoholu. Cóż z tego, że legalnie nie można sprzedawać alkoholu nieletnim, skoro mogą go łatwo kupić dla nich starsi koledzy, a powszechnie stosowany nieformalny obyczaj picia alkoholu na uroczystościach rodzinnych do tego zachęca? Cóż z tego, że prowadzenie samochodu po alkoholu jest karalne, skoro na weselu „trzeba” wypić, żeby nie obrazić młodej pary, a potem trzeba jeszcze jakoś (jako odpowiedzialny ojciec rodziny) zawieźć rodzinę do domu, a żona nie ma prawa jazdy albo boi się prowadzić. Oczywiście te normy nieformalne zależą od statusu społecznego.

Konflikt między normami formalnymi a normami nieformalnymi jest szczególnie częsty w przypadku, kiedy normy formalne nie wyrosły z długoletniej ewolucji norm nieformalnych w danym społeczeństwie, tylko zostały wprowadzone odgórnie. Rzecz jasna, taka sytuacja zdarzyła się w przypadku odgórnego wprowadzenia norm gospodarki rynkowej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w Polsce nie brała wystarczająco pod uwagę ochrony interesu państwa jako właściciela, co sprzyjało różnym formom prywatyzacji „nomenklaturowej” i niskiej reputacji prywatyzacji w społeczeństwie (Lissowska, 2008, s. 131–145).

Wyniki badania European Social Survey (ESS) wyraźnie pokazują, że preferencje i przekonania obywateli krajów posttransformacyjnych zasadniczo różnią się od tych, którymi cechują się kraje europejskie o dojrzałej demokracji. Według ostatniej relatywnie pełnej fali ESS (za lata 2018–2019) obywatele krajów Europy Środkowej i Wschodniej zdecydowanie mniej ufają innym ludziom. Na skali 0–10 średnia poziomu zaufania dla wszystkich krajów objętych ESS wynosi 5,09, a w Polsce tylko 4,04*. Co ma istotne znaczenie dla skłonności do respektowania prawa, poziom zaufania do systemu prawnego na skali 0–10 wynosi dla wszystkich badanych krajów 5,49, ale dla większości krajów posttransformacyjnych jest on znacznie niższy (Bułgaria 2,99, Polska 4,32, Serbia 3,88, Słowenia 3,92). Również poziom przekonania, że sprawiedliwość zawsze przeważa nad niesprawiedliwością (średnia 3,06), w Polsce wynosi 2,91. Tak więc trudno się dziwić, że obywatele tych krajów nie są skłonni do spontanicznego respektowania prawa.

* Obliczenia własne na podstawie danych ze strony: <https://ess.sikt.no/en/study/bdc7c-350-1029-4cb3-9d5e-53f668b8fa74>

Z konfliktem pomiędzy normami formalnymi i nieformalnymi wiąże się problem preferencji społecznych i ich wpływu na stabilizację lub likwidację nowo wprowadzonych zmian instytucjonalnych. Henisz i Zelner stwierdzili, że w przypadku skokowych zmian instytucjonalnych nowe instytucje są bardzo wrażliwe i łatwe do zakwestionowania (Henisz i Zelner, 2005). Początkowo nie mają one silnego poparcia społecznego i dla większości społeczeństwa wchodzi w konflikt ze stosowanymi tam normami nieformalnymi. Jest to dodatkowy powód (obok niepewności, jakie wyniki faktycznie przyniosą i do jakiego stopnia są spójne), że są narażone na wysokie polityczne ryzyko erozji. Stają się przedmiotem walki między tymi, którzy odnoszą korzyść dzięki nim (ale początkowo są słabą grupą społeczną i mają świadomość potrzeby walki o swoje interesy), a tymi, którzy z tego powodu tracą i są skłonni walczyć o ich usunięcie. W tym przypadku nieunikniona jest walka pomiędzy grupami interesów. Słabsi (początkowo) uczestnicy gry mogą również próbować pozyskać poparcie społeczeństwa, które jest na ogół mało zainteresowane lub mało poinformowane. Stąd obie strony starają się wykazać, że z powodu nowych praw każdy odnosi pozytywne lub negatywne konsekwencje. Tak otwiera się pole dla kampanii medialnych, lobbowania, czy wreszcie manipulacji*.

Nie bez znaczenia są też dokonujące się równoległe zmiany społeczne. Powszechność par niebędących, małżeństwami wpływa na potrzebę ustabilizowania ich praw, w szczególności własnościowych w przypadku separacji lub śmierci, a także praw i obowiązków opiekuńczych osób z pary wzajemnie wobec siebie.

17.3. Rola polityki gospodarczej

Polityka gospodarcza jako czynności władzy wykonawczej działa w otoczeniu instytucji. Nie jest ona jednak polityką instytucjonalną w sensie świadomego kształtowania ważnych instytucji**. Natomiast można wskazać na powiązania między polityką gospodarczą a ewolucją instytucji. Ewidentnie stan i zmiany instytucji wpływają na możliwości polityki gospodarczej, jako działań władzy wykonawczej.

Jednak polityka gospodarcza nie oznacza kształtowania instytucji, chociażby ze względu na różnicę autorów jednej i drugiej działalności (legislatorzy i podmioty sfery wykonawczej). Rygorystyczne rozgraniczanie pola działania instytucji i pola działania polityki gospodarczej jest trudne, a może być też

* Łatwo zauważyć w tym opisie elementy walki „nowego” ze społeczeństwem tradycyjnym wykorzystane przez PiS.

** Często są wprowadzane lub zmieniane mniej istotne normy dla różnych celów politycznych lub ekonomicznych (jak wyjątki w prawie podatkowym). Trudno jednak nazwać to polityką instytucjonalną.

przeciwnskuteczne. Jak wskazuje Wojtyna (2007, s. 13–19), w przypadku wielu krajów pozytywne dla wzrostu gospodarczego efekty wynikają z kombinacji odpowiednich instytucji i odpowiednich narzędzi polityki gospodarczej.

Narzędzia polityki gospodarczej mają też szczególnie ważną rolę w odniesieniu do respektowania instytucji. Jest to ważne zwłaszcza w tych krajach, w których kształt norm nieformalnych i zbyt krótka historia ładu instytucjonalnego nie skłaniają obywateli do spontanicznego respektowania instytucji formalnych.

Władza wykonawcza może, a często nawet musi posługiwać się monitorowaniem respektowania instytucji formalnych i karaniem za ich nieprzestrzeganie. Dobrym przykładem na to są reguły Kodeksu drogowego czy zasady opodatkowania. W odniesieniu do nich potrzebne jest monitorowanie (policjanci na ulicach, kontrole skarbowe). Istnieją jednak inne, „łagodniejsze” sposoby działania państwa mające na celu skłanianie do respektowania instytucji. Widoczne teraz na ulicach Warszawy plakaty zachęcające do rozliczania podatków w Warszawie (z zachętą w postaci możliwości wylosowania nagród) to właśnie jedna z takich metod. Wprowadzone kilka lat temu „wstępne” rozliczanie podatku dochodowego przez administrację fiskalną i udostępnianie go podatnikom na stronach rządowych jest też metodą ułatwienia stosowania prawa (w tym przypadku podatkowego). Nie likwiduje to wolności we wprowadzaniu korekt przez podatnika (na przykład z tytułu darowizn), ale ułatwia składanie zeznań i dyscyplinuje podatników.

Dla skłaniania obywateli do podporządkowywania się regułom prawnym mogą być również wykorzystywane doświadczenia znanych osób i działanie influencerów. Jednak o ile influencerzy są aktywni w marketingu na przykład ubrań czy samochodów, o tyle milczą w kwestii rzetelnego podporządkowywania się prawu. Wręcz przeciwnie, nagłośnienie wrześnieowego wypadku samochodowego syna influencerki w Krakowie być może odstraszyło niektórych, ale nie dało jasnego przesłania co do konieczności respektowania Kodeksu drogowego.

Innym przykładem współwystępowania norm formalnych i działań polityki, tym razem bardziej społecznej niż ekonomicznej, było szczepienie przeciwko COVID-19. Wprowadzona w Polsce w 2021 roku możliwość szczepienia została zrealizowana tylko przez część społeczeństwa. Według danych za sierpień 2023 roku w Polsce podano 145,13 dawek szczepionki na 100 obywateli. Jest to jeden z najniższych wyników w Europie (w przodującej Portugalii podano 272,78 dawek na 100 obywateli)*. Było wiele przyczyn tego zjawiska. Wpłynęło na to małe zaufanie Polaków do tej szczepionki (podobnie jak do szczepionki przeciw grypie) i brak silnej kampanii informacyjnej rządu. Można sądzić, że na słabość tej kampanii mogła wpłynąć świadomość niezadowolającego stanu placówek służby zdrowia, które mogły nie podołać napływowi pacjentów, albo

* Według danych Statista, pobranych 3 marca 2024 ze strony <https://www.statista.com/statistics/1196071/covid-19-vaccination-rate-in-europe-by-country/>

też niechęć narzucania obowiązków mało popularnych w społeczeństwie bardzo przywiązanych do wolności. Tak czy inaczej, kosztem tego była bardzo wysoka liczba zgonów na COVID-19 w Polsce (Próchniak i in., 2022, s. 39–48).

Podsumowanie

Mimo że reguły prawne odpowiadające gospodarce rynkowej zostały wprowadzone w Polsce 30 lat temu, to nadal ich całokształt nie został w pełni zinternalizowany przez członków społeczeństwa i społeczeństwo polskie nie w pełni je respektuje.

Jeśli chodzi o reguły dotyczące działalności gospodarczej, to jakość respektowania kontraktów (*enforcing contracts*) jest co prawda w Polsce (wskaźnik 64,4) niższa niż na przykład w Austrii (75,5), ale też niższa niż w Estonii (76,1) czy Litwie (78,8) (Doing Business, 2019). Ciekawym zjawiskiem jest rozwarstwienie krajów posttransformacyjnych pod tym względem. Polska nie należy do najwyższej półki wśród tej grupy krajów pod względem respektowania kontraktów, jednak wynik nie jest też najgorszy. Prawdopodobnie na jakość respektowania umów wpływa ich formalny charakter (umowy podpisywane, niekiedy sformułowane w bardzo szczegółowy sposób – bo brak zaufania między partnerami) i możliwość kary.

Natomiast w zakresie życia społecznego jest, jak wydaje się, duża różnica między Polską a innymi krajami europejskimi pod względem respektowania prawa i wywiązywania się z obowiązków. Na przykład liczba wypadków samochodowych w 2022 roku była następująca*:

- Francja – 3260, czyli 50,2 na 1 mln mieszkańców;
- Włochy – 3170, czyli 53,51 na 1 mln mieszkańców;
- Niemcy – 2776, czyli 32,89 na 1 mln mieszkańców;
- Polska – 1896, czyli 50,3 na 1 mln mieszkańców;
- Hiszpania – 1759, czyli 36,58 na 1 mln mieszkańców;
- Rumunia – 1634, czyli 85,81 na 1 mln mieszkańców.

Polska dzierży też niechlubny rekord najwyższej liczby zabitych w wypadkach drogowych na milion mieszkańców (55 osób). Prawdopodobnie wpływ na taką sytuację ma jakość dróg i skala transportu międzynarodowego (TIR) przechodzącego przez nasz kraj, ale nie można pominąć niższej skłonności do respektowania prawa w sytuacjach, w których trudniej jest wyspecyfikować obowiązki każdego i stąd trudniej jest je egzekwować**.

* <https://mubi.pl/poradniki/bezpieczenstwo-na-drogach-w-europie>

** Warto zauważyć, jak zmienia się postępowanie kierowców po przekroczeniu granicy polsko-niemieckiej. W Niemczech polscy kierowcy skrupulatnie przestrzegają przepisów drogowych w obawie przed nieuchronnym mandatem.

Skutkiem niepełnego respektowania prawa przez obywateli polskich (i świadomości tego nierespektowania) jest trudna przewidywalność ich postępowania. Dalszym skutkiem są znaczące koszty transakcyjne ponoszone w celu zabezpieczenia się przed nielojalnością partnerów. Oczywiście podnosi to faktyczne koszty działalności i zniechęca do współpracy.

Jak długo tak będzie? Obawiam się, że historycznie uwarunkowana skłonność obywateli polskich do samowoli i warcholstwa może jeszcze długo ciążyć na jakości przestrzegania prawa. Zły przykład zachowania polityków w Sejmie czy też innych znaczących osób w czasie spotkań publicznych lub w telewizji również jest w tej kwestii nie bez znaczenia.

Bibliografia

- Deakin, S., Gindis, D., Hodgson, G. M., Huang, K. i Pistor, K. (2016). Legal institutionalism: Capitalism and the constitutive role of law. *Journal of Comparative Economics*, 45, 188–200.
- Hadfield, G. K. (2005). The many legal institutions that support contractual commitments. W: C. Menard i M. M. Shitley (red.), *Handbook of new institutional economics* (s. 175–203). Springer.
- Henisz, W. J. i Zelner, B. A. (2005). Legitimacy, interest group pressures and change in emergent institutions: The case of foreign investors and host country governments, *Academy of Management Review*, 30(2), 361–392.
- Lissowska, M. (2008). *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce. Institutions for market economy. The case of Poland*. Wydawnictwo C.H. Beck.
- Madlovics, B. i Magyar, B. (2023). Towards a set of indices for the relational economy on the example of Hungary. *Acta Oeconomica*, 73(1), 101–127, <https://doi.org/10.1556/032.2023.00007>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Próchniak, M., Lissowska, M., Maszczyk, P., Rapacki, R. i Towalski, R. (2022). Zróżnicowanie stóp inflacji w krajach Unii Europejskiej a rynek pracy i wzrost gospodarczy – lekcje z pandemii COVID-19. W: *Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2022* (s. 13–54). Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Ratajczak, M. (2009). Transformacja ustrojowa w świetle ustaleń i założeń ekonomii instytucjonalnej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 233–251.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38, 595–613.
- Wojtyna, A. (2007). Teoretyczny wymiar zależności między zmianami instytucjonalnymi, polityką ekonomiczną a wzrostem gospodarczym. *Gospodarka Narodowa*, 5–6, 1–23.