

INSTYTUCJE EKONOMICZNE I POLITYCZNE A CENY DÓBR KONSUMPCYJNYCH

Aldona Zawojcka

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Kierownik Katedry: dr hab. Alina Daniłowska, prof. SGGW

Słowa kluczowe: instytucje, ceny, dobra konsumpcyjne, żywność, UE
Key words: institutions, prices, consumer goods, food, EU

S y n o p s i s. W artykule dokonano analizy roli instytucji w zróżnicowaniu cen dóbr i usług konsumpcyjnych, w tym żywności, pomiędzy wybranymi krajami Unii Europejskiej. Badanie ma celu sprawdzenie, czy w państwach UE występuje statystyczny związek pomiędzy relatywnym poziomem cen a wybranymi wymiarami instytucji. Zmiennymi reprezentującymi instytucje i ich egzekwowanie są wskaźniki *Worldwide Governance Indicators* Banku Światowego, *Economic Freedom of the World* Instytutu Frasera oraz wybrane dane z *Business Environment and Enterprise Performance Survey* EBOR i Banku Światowego. Szeregi czasowe dotyczące relatywnych cen pozyskano z OECD oraz Eurostatu. Przyjęty okres badawczy zawiera się w latach 1996-2010. Do określenia statystycznego związku cen z instytucjami wykorzystano współczynniki korelacji liniowej Pearsona. Wyniki badania liniowego związku pomiędzy różnymi wymiarami instytucji i relatywnymi cenami nie wskazały jednoznacznych podobieństw między krajami lub podobieństw czasowych co do siły i kierunku powiązań, ale korelacje niektórych cech z cenami były umiarkowane lub wysokie.

WSTĘP

W warunkach liberalizacji rynku wewnętrznego Unii Europejskiej (UE) można by oczekiwać, że wszelkie istotne różnice cen dóbr konsumpcyjnych pomiędzy krajami powinny szybko się wyrównywać poprzez operacje arbitrażowe, a w konsekwencji ceny identycznych lub podobnych towarów powinny być wszędzie podobne lub takie same, jako efekt działania „prawa jednej ceny”. W praktyce, jak pokazują wyniki badań własnych [Zawojcka 2012] i innych [Rogers 2007, Fischer 2012], na jednolitym rynku europejskim, a nawet w granicach strefy euro występują znaczne dysproporcje w poziomach cen. Za istotne powody trwałych międzynarodowych rozbieżności cenowych podaje się różnice w rozwoju gospodarczym kraju (w mniej rozwiniętych krajach ceny są na ogół niższe), produktywności pracy (efekt Samuelsona-Balassy), udziału podatku VAT w cenie rynkowej, a także zmienność kursu walutowego. Jednak w głównym nurcie ekonomii w zasadzie lekceważy się rolę instytucji w kształtowaniu cen.

Relacje pomiędzy instytucjami a rynkiem są jednym z kluczowych przedmiotów „nowego instytucjonalizmu”, zarówno w ekonomii (nowa ekonomia instytucjonalna – NIE), socjologii (głównie socjologia ekonomiczna), jak też w naukach politycznych (instytucjonalizm racjonalnego wyboru) [Rosenberg, Birdzell 1986, North 1990, Williamson 2000, Schotter 2001, Nee 2005].

Przedstawiciele historii gospodarczej zwrócili uwagę na instytucje na początku lat 70. XX wieku wraz z publikacją książki Douglasa C. Northa oraz Roberta P. Thomasa [1973], podkreślającej znaczenie efektywnego systemu ekonomicznego w rozwoju potęgi gospodarczej zachodniej Europy. Efektywny, skuteczny system ekonomiczny rozumiany jest tu jako taki, w którym system praw własności zapewnia jednostkom bodźce do innowacji i produkcji i, odwrotnie, hamuje zachowania (takie jak pogoń za rentą, kradzież, arbitralną konfiskatę i/lub nadmierne opodatkowanie), które zmniejszają indywidualne zachęty. Ten zwrot zapoczątkował powstanie NIE w badaniach historii gospodarczej, ale także w badaniach organizacji i rynków [np. Williamson 1975].

Jednym z głównych punktów rozbieżności pomiędzy NIE a ekonomią neoklasyczną jest charakter rynków. W ramach NIE rynki przestały być traktowane jako abstrakcyjne areny symbolizujące logikę zdepersonalizowanej wymiany towarowej. Są natomiast, idąc za przełomową pracą RONALDA H. COASE [1937] na temat teorii przedsiębiorstwa i jej interpretacją przez OLIVERA E. WILLIAMSONA [1975], instytucjami kapitalizmu, które minimalizują koszty transakcyjne, gdyż zapewniają wyższy poziom przewidywalności, a tym samym zmniejszają niepewność dla ich uczestników.

Nowa ekonomia instytucjonalna zakwestionowała również założenie o racjonalności działania podmiotów, udatnie forsowane przez zwolenników ekonomii neoklasycznej oraz ekonomii racjonalnego wyboru. D. C. NORTH zdecydowanie nie zgadzał się z założeniem „racjonalności instrumentalnej”, nieodłącznie związanym z neoklasycznym modelowaniem. Podkreślał on natomiast znaczenie „modeli myślowych” (ang. *mental models*), a także sposobu, w jaki postrzeganie rzeczywistości kształtuje nasze codzienne praktyki oraz rozumienie przepisów, norm i wartości [DENZAU, NORTH 1994]. Ewoluuujące instytucje są wyraźnym odzwierciedleniem zmieniających się modeli myślowych. Modele te są również egzemplifikacją przyczyn występowania i utrzymywania się w czasie tzw. efektów blokady oraz efektów ścieżki zależności, nawet wtedy, gdy woła reform lub zmian jest oczywista. D. C. NORTH [1990, s. 362] stwierdził: *historia uczy, że idee, ideologie, mity, dogmaty, a nawet uprzedzenia mają znaczenie*. Przyczynową sekwencję zmian można przedstawić następująco: Modele myślowe i ideologie (przekonania) → Ramy instytucjonalne ustroju i gospodarki → Struktura bodźców → Organizacje → Polityki → Wyniki gospodarcze.

Badacze NIE bazują zaś na koncepcji „ograniczonej racjonalności” ukutej przez HERBERTA A. SIMONA [1991]. W jej ramach racjonalność aktorów jest nie tylko kształtowana, ale też ograniczona przez ramy instytucjonalne, w których są oni osadzeni.

Myślą przewodnią opracowania jest teza nowej ekonomii instytucjonalnej, propagowana między innymi przez D. C. NORTH [1994b], mówiąca o tym, że instytucje mają znaczenie w procesach i zjawiskach ekonomicznych. Przedstawiciele ekonomii neoklasycznej, pomijając instytucje, znaczenie ideologii oraz procesu politycznego w analizie gospodarki, *implicite* przyjęli, że instytucje (zarówno ekonomiczne, jak i polityczne) takiego znaczenia w zasadzie nie mają. Jak ujmował to D. C. NORTH [2007, s. 477], *neoklasyczna teoria ekonomiczna wciąż jest pozbawiona instytucji*. Ekonomisci instytucjonalni uważają, że różnice w wynikach gospodarczych pomiędzy krajami mogą być przyczynowo (mocniej lub słabiej) powiązane z różnicami w instytucjach.

CZYM SĄ INSTYTUCJE I JAK WPŁYWAJĄ NA WYNIKI GOSPODARCZE?

Literatura z zakresu ekonomii instytucjonalnej najczęściej przytacza definicje instytucji zaproponowane przez D. C. Northa. Te jednak ewoluowały w czasie. W 1984 r. określał on instytucje jako *zbiór ograniczeń zachowań, przyjmujących formę zasad i regulacji oraz zbiór moralnych, etycznych i behawioralnych norm, które definiują ramy i ograniczają sposób, w jaki zasady i regulacje są sprecyzowane, a ich egzekwowanie przeprowadzane* [North 1984a, s. 8]. Instytucje odnoszą się tu do indywidualnego zachowania i występują jako jego ograniczenie. Taka definicja jest bliska koncepcji deontycznej, zgodnie z którą prawa są traktowane jako reguły zachowania [Jeammaud 1990, s. 199]. W definicji przedstawionej przez D. C. Northa w 1990 r. ograniczenia nie dotyczą już tego samego obiektu – *instytucje są regulami gry "w społeczeństwie" bądź, bardziej formalnie, są one obmyślonymi przez człowieka ograniczeniami kształtującymi relacje międzyludzkie* [North 1990, s. 3].

D. C. North odróżnia organizacje od instytucji; pierwsze określa „zasadami gry”, drugie – „zespołami graczy” [North 1994a, s. 361]. W pracach badacz ten wielokrotnie zaznaczał, że instytucje *składają się z zasad formalnych (prawo pisane, prawo zwyczajowe, przepisy), nieformalnych ograniczeń (konwencje, normy zachowania i dobrowolnie narzucony sobie kodeks postępowania) oraz charakteru egzekwowania jednych i drugich* [North 1992, s. 9, North 1993, s. 7]. Podsumowując, w definicji D. C. North proponuje trzy podstawowe elementy instytucji. Pierwszy stanowią formalne, zapisane zasady (systemy polityczne, przepisy regulujące: umowy, karalność za przestępstwa, nakładanie podatków, ceł, działalność banków itp.). Jako takie, mogą być one tworzone przez organy państwa, jak również w przedsiębiorstwach i innych organizacjach. Drugim elementem są nieformalne lub niepisane zasady – kultura, normy zachowania, zwyczaje, wartości, religie itp. Są one formułowane w drodze społecznego przekazu informacji i narzucone przez ludzi na siebie samych w celu uporządkowania relacji z innymi. Ostatnim elementem jest mechanizm egzekwowania; instytucje formalne i nieformalne są nieskuteczne, gdy nie są egzekwowane. Mechanizm egzekwowania jest integralną częścią ram instytucjonalnych społeczeństwa i może funkcjonować w pełni, częściowo lub w ogóle nie działać.

Instytucjami ekonomicznymi są instytucje pełniące funkcje gospodarcze (jak np. kształtowanie bodźców ekonomicznych, warunków zawierania kontraktów oraz dystrybucji), wśród nich należące do trzech grup: (i) stanowiące i chroniące prawa własności; (ii) umożliwiające transakcje oraz (iii) pozwalające na gospodarczą współpracę i organizację. Instytucje polityczne, takie jak forma rządu, ograniczenia nakładane na polityków i elity, podział władzy itp. kształtują bodźce polityczne oraz podział władzy politycznej.

Zdaniem D. C. Northa, o ile zasady formalne mogą zostać zmienione (np. przez administrację państwową) z dnia na dzień, o tyle ograniczenia nieformalne ewoluują stopniowo. Ponieważ to normy nieformalne legitymizują określony zestaw reguł formalnych, rewolucyjna zmiana nigdy nie jest tak rewolucyjna, jak życzą sobie jej sprzymierzeńcy, a jej wyniki mogą mijać się z oczekiwaniami. Społeczeństwa, które przyjmują formalne zasady innego społeczeństwa, będą osiągać inne wyniki niż kraj pierwowzoru, ponieważ zarówno nieformalne normy, jak też właściwości egzekucyjne będą odmienne. Oznacza to, że transferowanie formalnych reguł politycznych i ekonomicznych z odnoszących sukces zachodnich gospodarek rynkowych do krajów Europy Środkowo-Wschodniej nie jest wystarczającym warunkiem osiągnięcia dobrych wyników gospodarczych [North 1993].

Jeśli chodzi o efektywność egzekwowania umów, jest ona najważniejszym czynnikiem determinującym wyniki gospodarcze [North 2007]. Z kolei wszystkim, czego potrzeba

do egzekwowania porozumień w czasie i przestrzeni, jest efektywny, bezstronny system prawa i sądy, których zadaniem byłoby: egzekwowanie zasad formalnych, stosowanie odpowiednich społecznych sankcji, służących egzekwowaniu norm zachowania oraz wspieranie silnych, normatywnych standardów osobistych, dotyczących uczciwości i prawości, wiążących przyjęte z własnej inicjatywy sposoby zachowania [North 2007, s. 481]. Ewolucja sądów, systemu prawnego i relatywnie niezależnych organów prawnej egzekucji odegrała główną rolę w rozwoju skomplikowanego systemu umów w świecie zachodnim.

Zasady formalne powinny jasno określać prawa własności do towarów lub usług, które mają być przedmiotem wymiany, a nieformalne normy – wspierać poczucie zaufania i szacunek dla rządów prawa. Egzekwowanie obu rodzajów instytucji powinno być przeprowadzane w sposób możliwie najbardziej obiektywny i sprawiedliwy.

W kontekście tym uwagę przyciąga cytat z pracy Harolda Demsetza [1967, s. 347]: *Ważne jest, aby mieć świadomość, że prawa własności wyrażają uprawnienia do czynienia czegoś dobrego lub złego sobie lub innym. Zszkodzenie konkurentowi poprzez wytwarzanie lepszych produktów może być dozwolone, podczas gdy strzelanie do niego nie. Człowiek może uzyskać zezwolenie na ochronę własnych dóbr przez strzelanie do intruza, ale może być zakazana sprzedaż poniżej ceny minimalnej. Jest zatem jasne, że prawa własności określają, w jaki sposób ludzie mogą odnosić korzyści lub zostać poszkodowani, a zatem kto musi zapłacić aby zmienić podejmowane przez ludzi działania.*

Znaczenie praw własności w ułatwianiu transakcji rynkowych jest przedmiotem wielokierunkowych badań prowadzonych zarówno przez ekonomistów, jak też przedstawicieli nauk prawnych, między innymi R. H. Coase [1990, 1992] (omówienie roli praw własności w rozwiązywaniu problemu efektów zewnętrznych), Yorama Barzela [1989] oraz H. Demsetza [1967]. Literatura dotycząca bezpośredniego powiązania praw własności z cenami jest jednak stosunkowo nieliczna i w dużej mierze związana z analizą rynków finansowych, np. praw własności do notowania cen [por. Mulherin i in. 1991] oraz praw własności intelektualnej.

Instytucje nie zawsze dają efektywne rozwiązanie problemów gospodarczych, ponieważ w rzeczywistości bazują na władzy. Nie muszą być i zazwyczaj nie są tworzone tak, by były społecznie efektywne, a raczej – przynajmniej jeśli chodzi o formalne reguły – są one projektowane w celu służenia interesom tych, którzy mają siłę przetargową w kreowaniu nowych zasad [North 1990, s. 16]. Nasuwa się z tego wniosek, że instytucje ekonomiczne są na ogół zdeterminowane instytucjami politycznymi.

Według D. C. Northa [1996, s. 346] *powstające organizacje będą stanowiły odzwierciedlenie możliwości stwarzanych przez model instytucjonalny. Oznacza to, że jeśli system instytucjonalny premiuje piractwo, będą powstawać organizacje pirackie¹, a jeśli nagradza działania produktywnie, będą powstawać organizacje – przedsiębiorstwa, angażujące się w działalność produkcyjną.* System instytucjonalny jest zazwyczaj zbiorem instytucji; jedno z nich indukują wzrost produktywności i spadek kosztów, inne promują obniżanie efektywności i podwyższają koszty czy też tworzą bariery wejścia na rynek i utrudniają tani przepływ informacji [North 1990, s. 9, 63-64].

Rekapitulując, statycznie (bez zmian technologii), wpływ instytucji na sytuację gospodarczą można przedstawić następująco: Instytucje → Koszty transakcyjne → Tworzenie rynków → Specjalizacja i podział pracy → Produktywność → Wyniki gospodarcze. Dy-

¹ Organizacje pirackie (ang. *piratical organizations*) – organizacje działające poza prawem (np. przestępcze). W przeciwieństwie do ich legalnie działających odpowiedników nie mogą używać rządu (państwa) do wyegzekwowania lub umacniania wzajemnych porozumień.

namicznie, oddziaływanie instytucji na wyniki gospodarcze w czasie odbywa się według sekwencji: Instytucje → Zachowanie organizacji → Proces twórczej destrukcji → Postęp technologiczny → Dobrobyt gospodarczy.

Tim J. Yeager [2008] uważa, że aby rynki mogły istnieć i właściwie funkcjonować, musi być spełnionych przynajmniej sześć warunków: (i) popyt konsumentów; (ii) dostawcy; (iii) dobra informacja dla konsumentów w zakresie cen, jakości i cech produktów; (iv) stabilny system monetarny, uznawany i darzony zaufaniem przez nabywców i dostawców; (v) legalne i bezpieczne posiadanie przez sprzedającego praw własności do towaru lub usługi i uprawnienia do przeniesienia tego prawa na nabywcę; (vi) dostęp kupujących i sprzedających do bezstronnego systemu prawnego w przypadku, gdy jedna strona oszukuje inną.

Dążenie do maksymalizacji własnych korzyści, zwłaszcza przebiegłe (co O. E. Williamson określa oportunistem), wyzwała u ludzi skłonności do podstępnego działania, do świadomego podejmowania *pełnego wachlarza wysiłków ex ante i ex post, aby okłamywać, oszukiwać, kraść, wprowadzać w błąd, kamuflować, gmatwać, fałszować i dezorientować* [Williamson 1985, s. 51]. Gdy ludzie są niepoprawnie samolubni i chciwi, potrzebne są silne instytucje kontrolujące ich pozornie nienasycone pragnienia. Istotną rolę w tworzeniu i egzekwowaniu instytucji odgrywa państwo, co zostało szczególnie udokumentowane w przypadku kontraktu – instytucji, którą ekonomiści zdomowali w swojej analizie rynku.

Na sprawność instytucjonalną państwa składają się przede wszystkim rzady prawa, poszanowanie własności prywatnej i wolności, przejrzystość sprawowania władzy, przyjazne otoczenie regulacyjne bez nadmiernych obciążeń biurokratycznych nakładanych na przedsiębiorstwa i konsumentów oraz efektywna, odporna na korupcję administracja publiczna. Jako zmienne *proxy* dla nieproduktywnej (lub destrukcyjnej) przedsiębiorczości² można użyć indeksów mierzących jakość wymiaru sprawiedliwości i regulacji, kontrolę korupcji itp. Na koszty przedsiębiorcy powiązane z jakością instytucji wpływa również poziom przestępczości w kraju, jak również czas przeznaczany na czynności biurokratyczne.

MIERZENIE INSTYTUCJI I JAKOŚCI INSTYTUCJONALNEJ³

Wedle definicji D. C. Northa [1990], instytucje są zasadami, które tworzą oczekiwania ludzi wobec zachowań innych. W literaturze przedmiotu rzadko jednak porusza się kwestię pomiaru instytucji jako reguły. Kluczowe w analizowanej definicji jest uznanie instytucji za reguły. O ile nieformalne reguły/instytucje nie mogą być mierzone wprost, o tyle formalne zasady teoretycznie można mierzyć bezpośrednio (są to instytucje *de jure* [Acemoglu, Johnson 2005]). W praktyce istotne jest jednak to, w jaki sposób formalne reguły są stosowane, a mało prawdopodobne, by formalne odczytanie treści przepisu odwzorowywało dokładnie jego stosowanie (instytucję *de facto*). Dlatego instytucje formalne, chociaż są potencjalnie mierzalne, nie zawsze dają obraz faktycznej jakości instytucjonalnej, szczególnie w kraju, w którym egzekwowanie prawa może być nieskuteczne.

² Nieproduktywna i destrukcyjna przedsiębiorczość angażuje pewną kombinację technik poszukiwania renty, umożliwiających przedsiębiorcy jej czerpanie kosztem innych podmiotów (np. tworzenie kontraktów nadużywających ułomności instytucjonalne, wchodzenie aktywnych przedsiębiorców do organów politycznych, by sprawować władzę polityczną *de jure* lub wykorzystywanie przez nich swoich wpływów do sprawowania władzy *de facto* – np. przez lobbging).

³ W tym miejscu składam serdeczne podziękowanie anonimowemu Recenzentowi za cenne uwagi dotyczące problemu mierzenia instytucji i ich jakości.

Alternatywą do bezpośredniego mierzenia instytucji jest obserwacja ich rezultatów (skutków) *ex post* lub oczekiwań *ex ante* o charakterze instytucji. Pomiar bazujący na rezultatach ma tę zaletę, że jest obiektywny, ale jego wadą jest nieprecyzyjne odzwierciedlenie instytucji zdefiniowanych jako reguły. Na przykład można mierzyć liczbę przestępstw w kraju, która jest rezultatem zależnym od instytucji rządzenia (ang. *institutions of governance*), ale nie daje to informacji, kto lub co zapewnia bezpieczeństwo i jakie działania podejmują ludzie, by uniknąć przestępstw. Inną opcją jest zastosowanie miar oczekiwań, których źródłem są na ogół sondaże. Miary takie ujmują postrzeganie przez ludzi sposobu, w jaki inni będą się zachowywać, a więc dają bezpośredni obraz instytucji. Oczekiwania mają tę zaletę, że są mniej zniekształcające, ale obarczone są wadą subiektywizmu.

Dla porównania obu podejść warto rozważyć instytucje związane z bezpieczeństwem. Jeśli społeczeństwo jest bezpieczne, wszyscy kierują się zasadą nieszkodzenia innym, co następnie prowadzi do oczekiwań, że ludzie nie krzywdzą się nawzajem. Jeżeli bezpieczeństwo jest doskonałe, to zarówno miary obiektywne (brak zanotowanych przestępstw), jak i subiektywne (ludzie nie spodziewają się zostać poszkodowani) dają dokładną miarę instytucji (nie szkodzić sobie nawzajem). Inaczej jest w sytuacji, gdy obiektywna przestępczość jest niska (ale nie zerowa). Stopa przestępczości może być niska, ponieważ bezpieczeństwo jest dobre i prawie każdy przestrzega zasady nieszkodzenia innym. Niestety, niska stopa jest możliwa również wtedy, gdy większość ludzi angażuje się w oportunistyczną działalność przestępczą. Jeśli wszyscy kierują się zasadą: popełniaj przestępstwa oportunistycznie (np. kradnij, gdy jest możliwość uniknięcia odpowiedzialności), każdy będzie zakładać, że może zostać okradziony, jeśli nie ochroni swoich dóbr. W świetle tej optyki wszyscy dokonują kosztownych dostosowań w celu zapobieżenia kradzieży. W rezultacie stopa przestępczości będzie nadal niska, ale wyłącznie dlatego, że ludzie zamykają drzwi na klucz i nie pozostawiają mienia bez nadzoru. Wynika z tego, że obiektywne miary przestępczości nie potrafią odróżnić tych dwóch instytucji („nie szkodzić sobie nawzajem”, „kraść, gdy jest sposobność”), a subiektywne miary są w stanie to zrobić. Rozróżnienie instytucji jest w tym przypadku istotne, ponieważ konsekwencje ekonomiczne każdej z nich są zupełnie inne.

Przegląd literatury pokazuje, że wszystkie empiryczne badania powiązania instytucji z sytuacją gospodarczą (np. wzrostem gospodarczym, zatrudnieniem, cenami, eksportem, napływem inwestycji zagranicznych itp.) wymagają opracowania jakiegoś sposobu mierzenia „instytucjonalnej jakości”. Stosuje się w nich jedną lub więcej spośród trzech strategii. Jedne z nich po prostu wykorzystują łatwo obserwowalne cechy formalnych instytucji, takich jak „prawo w książkach”, czyli prawo pisane (np. formalną ochronę praw własności) [La Porta i in. 1999, Acemoglu i in. 2002]. Bardziej zaawansowane prace analizują strukturę rządu, aby określić, jak łatwo jest zmienić politykę [Henisz 2000]. Zaletą takiego podejścia jest stosunkowa łatwość zaobserwowania i zmierzenia zmiennej reprezentującej instytucje, lecz może być ono zastosowane wyłącznie do ograniczonej liczby formalnych instytucji. Instytucje nieformalne są niewątpliwie nieobserwowalne, ale ze względu na to, iż często uważane są za współzależne z formalnymi, zaniedbanie nieformalnych instytucji może ograniczyć obszar badań oraz poważnie wypaczyć ich wyniki.

Przy drugim podejściu także wykorzystuje się miary dające się stosunkowo łatwo zaobserwować, ale zamiast próby bezpośredniej obserwacji cech określonych instytucji używa się w nim danych (zmiennych) zastępczych, które niosą podobny zakres informacji, czyli tzw. zmiennych *proxy* dla jakiegoś aspektu jakości instytucjonalnej, który jest trudniejszy do uchwycenia i zmierzenia. Dla przykładu, częstotliwość przewrotów i rewolucji jest przyjmowana jako *proxy* dla stabilności rządu [Barro 1991]. Z kolei niektórzy badacze za

dobre przybliżenie jakości niezawisłości sędziowskiej biorą częstotliwość przegrywania przez organa władzy wykonawczej (rząd) spraw sądowych, w których są one stroną [Clark 1975] lub poziom konkurencji politycznej (np. odsetek głosów w wyborach lub miejsc w parlamencie uzyskanych przez rządzące partie⁴) [Hanssen 2004, Berkowitz, Clay 2011]. Często używanym *proxy* dla skuteczności instytucji ekonomicznych jest wielkość czarnego rynku (szarej strefy) i odsetek PKB uzyskanego z kontraktowych form działalności⁵ (ang. *contract-intensive activities*) [Clague i in. 1996]. Atrakcyjność tych rozwiązań w dużej mierze zależy od jakości zmiennych *proxy*. Wydaje się, że idealną zmienną zastępczą jest coś, co można uznać za wysoko skorelowane z określonym atrybutem instytucji.

Trzecią drogą pomiaru instytucjonalnej jakości jest wykorzystanie opinii i ocen ekspertów, często gromadzonych przez prywatne organizacje specjalizujące się w udzielaniu inwestorom zagranicznym informacji o ryzyku kraju [Mauro 1995, Knack, Keefer 1995]. Organizacje te zazwyczaj przeprowadzają badania ankietowe wśród przedsiębiorców aktywnych w danym kraju, zadając im pytania na temat warunków prowadzenia działalności gospodarczej – ryzyka nacjonalizacji, występowania korupcji, skuteczności procedur rozstrzygania sporów itp., bądź prosząc ich o dokonanie rankingu krajów według określonych kryteriów. Zaletą tego podejścia jest możliwość uchwycenia przez badaczy całego środowiska instytucjonalnego, łącznie z elementami trudnymi do zmierzenia w inny sposób. Mogą jednak istnieć poważne problemy związane z wiarygodnością tego rodzaju danych. Oceny są bardzo subiektywne i nie jest jasne, co dla respondenta sondażu stanowi punkt odniesienia, gdy w określonym wymiarze sytuuje on dany kraj wysoko lub nisko. Dotyczy to szczególnie sytuacji, gdy oceniający mają wyłącznie doświadczenie ograniczone do jednego lub kilku krajów.

INSTYTUCJE A CENY

Czy instytucje mają wpływ na kształtowanie się cen i odwrotnie? Zdaniem D. C. Northa [1984], fundamentalnym źródłem zmian instytucjonalnych są zmiany relatywnych cen czynników wytwórczych (ziemi do pracy, pracy do kapitału, kapitału do ziemi) oraz relatywnych cen, które można nazwać cenami instytucjonalnymi lub instytucyjnymi (koszty transakcyjne, np. koszty informacji). Większość przeobrażających się relacji cenowych, które następnie indukują zmiany instytucjonalne, odzwierciedla bezustanne wysiłki przedsiębiorców (gospodarczych, politycznych czy wojskowych) ku maksymalizacji korzyści. Zmiana instytucjonalna jest tu wyjaśniona w kategoriach reakcji wpływowych grup na zmiany cen relatywnych, kosztów transakcyjnych i technologii. Grupy te reagują, modyfikując instytucje w ten sposób, aby służyły ich interesom, dlatego w różnych krajach te same zmiany w cenach relatywnych oraz technologii mogą skutkować radykalnie różnymi typami zmian instytucjonalnych. Przedstawiając historię rozkwitu gospodarczego Zachodu D. C. North [1984a, s. 260] ukazał, że zmiany instytucjonalne *mają swój początek w ewolucji względnej siły przetargowej władców wobec obywateli (lub władców wobec władców) i, ogólnie rzecz biorąc, zmiany te zachodzą na skutek poważnych, trwałych*

⁴ Przy większej wzajemnej konkurencji partie preferują niezależne sądy.

⁵ Przykładowo wskaźnik kontraktowego przechowywania pieniądza (ang. *Contract-Intensive Money* – CIM) uznaje się za obiektywną miarę egzekwowalności umów i gwarancji praw własności. $CIM = (M2 - C) / M2$, gdzie M2 – szeroki agregat pieniądza, a C gotówka poza kasami banków. Przyjmując, że CIM jest dobrym *proxy* dla egzekwowania kontraktów, im wyższy CIM dla danego kraju, tym większą część jego PKB generują branże szczególnie zależne od egzekwowania kontraktów przez strony trzecie.

zmian w cenach względnych. Zmiana cen relatywnych zmienia motywację jednostek w interakcjach międzyludzkich, a jedynym źródłem tych zmian jest zmiana preferencji. Celem procesu nabywania przez przedsiębiorcę umiejętności i wiedzy jest zmiana relatywnych cen w drodze zmiany postrzeganych kosztów mierzenia (różnych atrybutów dóbr, usług i kontrahentów) oraz kosztów egzekwowania, a także zmiana postrzeganych kosztów i korzyści nowych transakcji i umów.

We wpływowym opracowaniu ekonomisty szkoły austriackiej Friedricha A. Hayeka [1945] system cen jest przedstawiony jako mechanizm przekazywania informacji, co oznacza, że cena dobra lub usługi odzwierciedla sumę informacji o wielu warunkach, okolicznościach i decyzjach łączących się z produkcją dobra lub usługi. Państwowe regulowanie poziomu konkurencji i wielkości podaży (nakładów czy produktów) jest powszechnie rozumiane jako jeden z czynników politycznych, które mogą wywierać bezpośredni wpływ na ceny [Olson 1982].

Jeszcze bardziej trwałe i przyczynowo bardziej „oddalone” instytucje polityczne, takie jak niezależność banku centralnego i struktura stosunków industrialnych⁶, są uważane za źródło międzynarodowych różnic cen konsumpcyjnych [Iversen 1999]. Badania teoretyczne i empiryczne z zakresu międzynarodowych porównań cen dóbr konsumpcyjnych przyczyniły się do dodania w ostatnich latach kolejnego czynnika wpływającego na ich poziom, a mianowicie systemu wyborczego. Przykładowo, Ronald L. Rogowski i inni badacze w cyklu publikacji dowodzą, że w krajach mających większościowy system wyborczy (z jednomandatowymi okręgami) ceny te są na ogół niższe niż w krajach z systemem wyborczym proporcjonalnym [Chang i in. 2010, Chang i in. 2008, Linzer, Rogowski 2008, Kayser i in. 2011]. Prace teoretyczne sugerują, że większościowe systemy wyborcze, poprzez stworzenie prawodawcom bodźców do większego faworyzowania interesów konsumentów niż producentów, powinny prowadzić do bardziej przyjaznych konsumentowi, prokonkurencyjnych polityk regulacyjnych, a więc do obniżenia realnych poziomów cen [por. np. Weinberg 2012].

Powiązanie cen dóbr konsumpcyjnych z instytucjami jest ważne w kontekście instytucjonalnych interakcji pomiędzy konsumentami i przedsiębiorstwami. Przykładowo, konsumenci, aby poradzić sobie z asymetrią informacji i pokusą nadużycia ze strony producenta czy sprzedawcy (np. oszukiwaniem co do jakości dobra), bazują na dwóch mechanizmach egzekwowania. Pierwszym z nich jest mechanizm nieformalny – reputacja, którego skuteczność jest wzmocniona, gdy konsumenci inwestują we wzajemne więzi ułatwiające m.in. dostęp do informacji. Drugim jest mechanizm formalny – system egzekwowania prawa (lub sprawność sądownicza), którego skuteczność może ograniczyć korupcja (np. łapówkarstwo). W teoretycznym mechanizmie kształtowania się cen równowagi rynkowej określonego towaru konsumenci maksymalizują swoją użyteczność, a przedsiębiorcy – odpowiednio zyski. Można więc przyjąć, że ci drudzy, podejmując decyzje o korumpowaniu funkcjonariuszy publicznych (np. sędziów, urzędników), przy danej cenie będą wybierać taki poziom nieformalnych opłat (łapówek), który pozwoli na maksymalizację zysku i zmniejszenie prawdopodobieństwa odszkodowań (rekompensat) z tytułu naprawienia szkód poniesionych przez konsumentów. Z kolei wybrany przez konsumentów poziom inwestycji we wzajemne relacje i stosunki (tj. kapitał społeczny)

⁶ W szerokim sensie stosunki industrialne (*industrial relations*) obejmują wszystkie relacje pomiędzy danym podmiotem a pracownikami (ich reprezentantami), państwem, klientami, społeczeństwem itd. W wąskim znaczeniu odnoszą się one do wszystkich typów relacji między pracodawcą a pracownikami, związkami zawodowymi i zarządem/pracownikami oraz pomiędzy pracownikami.

zeterminowany będzie maksymalizacją użyteczności z konsumpcji dóbr przy danych cenach. Ceny wpływają więc na instytucje, ale i odwrotnie: muszą być one ustalone na tak wysokim poziomie, aby utrzymać motywację przedsiębiorców do oferowania konsumentom dóbr i usług wysokiej jakości.

Ponadto, konsument, dążąc do zakupu określonych dóbr lub usług musi najpierw poświęcić czas i wysiłek na zdobycie informacji o ich jakości i cenie. Z punktu widzenia konsumenta wydaje się uzasadnione stwierdzenie, że relacje cen tych samych dóbr albo odchylenie danej ceny dobra od jej średniego poziomu można interpretować jako miarę kosztów transakcyjnych konsumentów (w tym przypadku kosztów poszukiwania).

Jakość instytucji może być też jednym z czynników wpływających na całkowite koszty arbitrażu cenowego na rynkach krajowych i międzynarodowych, ponoszonych przez przedsiębiorców. To, jak przedsiębiorca działa w danym czasie i miejscu, w dużej mierze, zależy od przeważających reguł gry – systemu wynagradzania w danej gospodarce [Parker 2004, Baumol 1990].

Ruta Aidis i Saul Estrin [2006], podejmując kwestię relacji pomiędzy instytucjami a produktywną przedsiębiorczością w dzisiejszej Rosji, zwracają uwagę na różnice pomiędzy rosyjskimi i chińskimi instytucjami samopomocy, bazującymi na sieciach społecznych. Podczas gdy w Chinach system ten przerodził się w narzędzie używane do przewycięzania braku dobrze zdefiniowanych praw własności i skutecznych narzędzi egzekwowania umów, w Rosji jest wykorzystywany przede wszystkim jako środek praktyk korupcyjnych [Hsu 2005]. Część obecnych rosyjskich oligarchów to dawni decydenci partyjni, którzy nagromadzili bogactwo, wykorzystując sieci społeczne, ale są wśród nich i tacy, którzy w latach 80. XX w., w epoce Michaiła Gorbaczowa, jako stosunkowo młodzi przedsiębiorcy, skorzystali z ogromnych możliwości arbitrażu stworzonych przez częściowe reformy i współistnienie cen regulowanych oraz cen na quasi-ryнку [Guriev, Rachinsky 2005]. Przykład ten pokazuje, że nie tylko silne, ale i słabe instytucje mogą stanowić bodziec do podejmowania arbitrażu cenowego.

Wymiana handlowa między podmiotami z różnych krajów pociąga za sobą większe ryzyko instytucjonalne niż wymiana wewnętrzna. Arbitrażyści mają wtedy do czynienia z nieznanymi osobami, często z zupełnie odmiennych środowisk kulturowych. Nie mogą korzystać z sieci społecznych używanych we własnych krajach. Muszą zapoznać się z odmiennymi przepisami i mogą mieć do czynienia z obcymi urzędami czy systemami sądowymi. Dlatego jakość instytucjonalna w innych krajach jest dla nich wyjątkowo ważna.

Jak wynika z sondażu przeprowadzonego na zlecenie Dyrekcji Generalnej ds. Zdrowia i Ochrony Konsumentów Komisji Europejskiej wśród menedżerów przedsiębiorstw detalicznych, mających doświadczenie w prowadzeniu transakcji transgranicznych (np. sprzedaży przez internet), najważniejszymi barierami tego handlu są: postrzegana niepewność, brak bezpieczeństwa transakcji (61% wskazań), różnorodność krajowych przepisów podatkowych (58%), trudności w rozstrzyganiu skarg i sporów transgranicznych (57%) i różnice między krajowymi przepisami dotyczącymi umów konsumenckich (55%). Koszty wynikające z różnic językowych są mniej istotną barierą (43% wskazań) [Business... 2006].

Wielu badaczy [np. Gerring, Thacker 2005, Getz, Volkema 2001, Al-Marhubi 2000] wykazało znaczący dodatni związek pomiędzy postrzeganą korupcją i inflacją, mierzoną wskaźnikiem cen konsumpcyjnych. Duża zmienność cen i stóp inflacji zwiększa niepewność, a tym samym może utrudnić kontrolę agenta przez pryncypała, prowadząc do większej korupcji (ma to szczególne znaczenie przy zamówieniach publicznych). Możliwe jest również, że do korupcji pobudzają polityki, które generują inflację. Ekspansywna polityka

fiskalna oferuje większe możliwości przekupstwa, dając urzędnikom państwowym dostęp do większej ilości zasobów publicznych, których podział mogą determinować łapówki.

Silniejsze prawa własności (np. patenty i inne prawa własności intelektualnej) dają ich posiadaczom znacznie większą siłę rynkową oraz wspierają z reguły wyższe (monopolistyczne) ceny (zwłaszcza przy nieelastycznym względem cen popycie).

CEL, ŹRÓDŁA I METODY BADAŃ

Celem badania jest próba określenia związku statystycznego pomiędzy relatywnym poziomem cen dóbr konsumpcyjnych a jakością instytucjonalną w wybranych krajach UE. Podstawowym źródłem badawczym jest literatura przedmiotu, dane Banku Światowego (*Worldwide Governance Indicators* – WGI), Instytutu Frasera (*Economic Freedom of the World* – EFW), Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju i Banku Światowego (EBRD-*World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey* – BEEPS) oraz OECD i Eurostatu (relatywne poziomy cen dóbr konsumpcyjnych i żywności w krajach europejskich w ramach projektu *Purchasing Power Parities*).

Za mierniki cen przyjęto porównawcze wskaźniki poziomu cen, które oblicza się dla każdego kraju jako stosunek parytetu siły nabywczej (PPP) i kursu walutowego (XR) w odniesieniu do średniej dla grupy krajów (UE-27 = 100, OECD = 100). Porównawczy (relatywny) poziom cen = PPP/XR wyznaczany jest dla indywidualnych produktów, ich grup lub finalnych wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych. W badaniu wykorzystano wskaźniki poziomu cen dla grupy „żywność” oraz dla finalnych wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych.

Baza danych BEEPS, stworzona specjalnie dla gospodarek w okresie przejściowym, zawiera informacje zebrane na poziomie przedsiębiorstw w szerokim zakresie zagadnień dotyczących środowiska biznesowego i funkcjonowania podmiotów, w tym relacji pomiędzy biznesem a rządem, finansów przedsiębiorstw, infrastruktury, nieformalnych wydatków i korupcji. Dostępne są dane dla lat 2005 i 2008. W badaniu zastosowano je do analizy grupy krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) należących do UE.

WGI reprezentuje wskaźniki zagregowane, skonstruowane na podstawie kilkuset zmiennych oceniających postrzeganie instytucji, zebranych z kilkudziesięciu odrębnych źródeł danych gromadzonych przez 30 organizacji z całego świata. Skupiają się one na sześciu szerokich wymiarach rządzenia (omówionych w dalszej części pracy) w ponad 200 krajach w latach 1996-2010. Dane pierwotne pochodzą z czterech źródeł (badania gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, komercyjni dostawcy informacji gospodarczej, organizacje pozarządowe oraz organizacje sektora publicznego). EFW jest również zagregowanym wskaźnikiem konstruowanym przez Instytut Frasera, kanadyjski *think tank* usiłujący mierzyć stopień wolności gospodarczej narodów świata. Baza obejmuje dane od 2002 do 2010 r. Wskaźnik zawiera pięć subindeksów, wśród nich *System prawny i prawa własności*, który przyjęto do badań własnych. Indeksy WGI oraz EFW zastosowano do analizy porównawczej Danii (kraj z najwyższym poziomem cen dóbr konsumpcyjnych w UE oraz długim stażem w tej wspólnotcie) oraz Polski (kraj z najniższym poziomem tych cen, wyłączając Bułgarię i Rumunię, oraz krótkim stażem w UE). Polskę i Danię dzieli poza tym ogromny dystans pod względem PKB *per capita*, ale łączy m.in. pozostawanie poza strefą euro.

Ogólnie za cechy reprezentujące instytucje przyjęto mierniki opisujące lub oceniające: sytuację polityczną (demokratyczna kontrola, stabilność polityczna), instytucje formalne (praworządność, system sądowniczy, jakość regulacji, prawna egzekucja kontraktów, ochrona praw własności), jakość rządzenia (efektywność państwa, kontrola korupcji, biurokracja). Należy zaznaczyć, że wybrane mierniki jakości (skuteczności) instytucji w większości oddają percepcję reguł gry przez różnych uczestników życia gospodarczego i politycznego, a więc nie muszą, jak to wyjaśniono wcześniej, odzwierciedlać ich stanu rzeczywistego. Do określenia związku pomiędzy relatywnymi cenami a jakością instytucji zastosowano współczynniki korelacji Pearsona.

ZWIĄZEK INSTYTUCJI Z POZIOMEM CEN DÓBR KONSUMPCYJNYCH W NOWYCH KRAJACH CZŁONKOWSKICH UE

We wszystkich krajach, które weszły do UE od 2004 r., ceny dóbr konsumpcyjnych nabywanych przez gospodarstwa domowe są wyraźnie niższe w stosunku do ich średniego poziomu w UE-27 (w 2011 r. relacje te wahały się od 51% w Bułgarii do 89% na Cyprze). W grupie tej w ostatnich latach następowała konwergencja cen dóbr konsumpcyjnych, ale nadal ich dyspersja jest wyższa niż w tzw. starych krajach członkowskich. Dziesięć krajów z EŚW (Bułgaria, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry) łączy podobne „dziedzictwo” postkomunistyczne, transformacja gospodarcza oraz zmienione w ostatnich latach uwarunkowania formalno-instytucjonalne po przystąpieniu do UE. Uzasadnia to próbę zbadania dla tych krajów empirycznego związku pomiędzy poziomem relatywnych cen dóbr konsumpcyjnych a zmiennymi wybranymi z BEEPS, przyjętymi za *proxy* dla jakości instytucji. Tabela 1. przedstawia współczynniki korelacji porównawczego poziomu cen z wybranymi miernikami reprezentującymi różne wymiary instytucji w tych krajach, między innymi prawa własności i ich ochronę.

Prywatna ochrona mienia i jej koszty, a także straty przedsiębiorstw spowodowane przestępczością są wymiarem poziomu bezpieczeństwa praw własności. Marcel Fafchamps i Bart Minten [2001] podkreślają negatywny wpływ przestępczości na handel – nie zawsze poprzez obserwowaną kradzież, ale też za sprawą kosztownych dostosowań dokonywanych w celu uniknięcia kradzieży. Można więc oczekiwać, że wraz ze wzrostem cen zarówno koszty zabezpieczenia (lub ubezpieczenia) mienia, jak i straty z powodu kradzieży itp. będą wyższe. Uzyskane dla grupy państw EŚW korelacje jednoznacznie nie potwierdzają takiego założenia, ale należy mieć na uwadze, że uwzględniają one relacje cenowe pomiędzy krajami, a nie absolutny poziom cen. Wyraźny dodatni związek pomiędzy częstotliwością i wysokością strat wynikłych z przestępczej działalności a relatywnym poziomem cen dóbr konsumpcyjnych istniał w 2008 r.

Występowanie korupcji (w środowisku biznesu i polityki) jest wyrazem braku szacunku ze strony korumpujących (obywateli czy przedsiębiorstw) i skorumpowanych (funkcjonariuszy publicznych) do instytucji. Martin Paldam i Erich Gundlach [2008] wymieniają dwa przeciwstawne ewentualne skutki korupcji, jednym z nich jest negatywny „efekt kosztów”, czyli wzrost kosztów transakcyjnych z powodu korupcji, drugim – pozytywny „efekt smaru”, czyli umożliwienie dzięki korupcji zawarcia korzystnej transakcji.

Podatek łapówkarski oraz „odstępne” za kontrakty publiczne można postrzegać jako symptom administracyjnej korupcji lub poważniejszego zjawiska – zawładnięcia, przechwycenia państwa i gospodarki. Administracyjna korupcja obejmuje nielegalne, mało transparentne opłaty prywatne na rzecz funkcjonariuszy publicznych w celu zmiany obowiązującej

Tabela 1. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy poziomami cen a wybranymi zmiennymi reprezentującymi jakość instytucji w 10 unijnych krajach EŚW

Zmienne reprezentujące jakość instytucji	Poziom cen (OECD = 100)			
	dóbr konsumpcyjnych		żywności	
	2005	2008	2005	2008
Korzystanie z odpłatnych usług i narzędzi ochrony mienia ¹	-0,37	-0,01	-0,33	-0,14
Koszt usług ochrony ²	-0,79	0,16	-0,71	-0,03
Poniesienie strat spowodowanych przestępczością (kradzieżą, rabunkiem, wandalizmem, podpaleniami) ³	0,01	0,58	-0,07	0,34
Szacowane koszty strat spowodowanych przestępczością (kradzieżą, rabunkiem, wandalizmem, podpaleniami) ²	-0,16	0,41	-0,24	0,18
Podatek łapówkarski: wydatki na nieformalne opłaty i prezenty ²	-0,90	-0,35	-0,78	-0,23
Zwyczajowy procent od wartości kontraktu publicznego płacony nieformalnie w celu jego pozyskania	-0,78	-0,09	-0,74	0,10
Obciążenie czasem (<i>Time tax</i>) ⁴	0,18	-0,31	0,01	-0,29
Korzystanie z sądów: powództwo lub pozwanie ⁵	b.d.	0,72	b.d.	0,65
Efektywność rządu (państwa) ⁶	0,57	0,83	0,41	0,76

Objaśnienia: b.d. – brak danych; ^{1/} odsetek przedsiębiorstw; ^{2/} udział w rocznych przychodach ze sprzedaży; ^{3/} udział przedsiębiorstw, które doświadczyły tych zdarzeń w poprzednich 12 miesiącach; ^{4/} odsetek czasu zarządu wyższego szczebla przeznaczanego na kontakty z funkcjonariuszami publicznymi (interpretację prawa itp.); ^{5/} odsetek przedsiębiorstw uczestniczących w sprawach sądowych w ciągu poprzednich 3 lat; ^{6/} składowa WGI omówiona w dalszej części pracy.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych OECD (<http://stats.oecd.org/index.aspx>) i *The EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey* (<http://beeps.prognos.com/beeps/MultiHandler.ashx?slc=AboutDatanDocs>).

implementacji regulacji administracyjnych nakładanych na przedsiębiorstwa. Przy przechwytywaniu opłaty te mają na celu wpływ na tworzenie lub zmianę prawa i regulacji; urzędnicy i politycy na quasi-ryнку sprzedają przedsiębiorstwom *a la carte* dobra publiczne oraz rozległe przywileje, generujące tym drugim rentę. Oba procedery wynikają z niedociągnięć w zakresie ram prawnych i regulacyjnych państwa. Według badań Joela S. Hellmana, Gerainta Jones'a oraz Daniela Kaufmanna [2000], stosujących podobnie jak autorka wyniki sondażu BEEPS, większość ze wspomnianych wcześniej krajów EŚW w 1999 r. charakteryzowała się niskim stopniem przechwycenia państwa przez przedsiębiorstwa (wysokim w Bułgarii, Rumunii, Słowacji oraz na Łotwie). Z danych Komisji Europejskiej wynika, że szacowane koszty ekonomiczne korupcji w UE wynoszą około 120 mld euro rocznie (równowartość 1% PKB), a w jednym z najbardziej wrażliwych pod tym względem obszarów – zamówieniach publicznych – około 20-25% wartości kontraktów jest tracone na korupcję [MEMO/12/105].

Wydatki na nieformalne opłaty i prezenty w stosunku do przychodów ze sprzedaży oraz jako procent od wartości kontraktu okazały się ujemnie skorelowane ze względnym poziomem cen, chociaż związek ten był znacznie słabszy w 2008 r. niż w 2005 r. oraz dla żywności niż ogółu dóbr konsumpcyjnych. Z mikroekonomicznego punktu widzenia interesujące wydaje się to, czy kwoty wypłacane jako łapówki powiększają ceny, czy pomniejszają zyski przedsiębiorstw. Zakładając istnienie na tyle konkurencyjnego rynku, że pojedyncze przedsiębiorstwa nie mają wpływu na ceny, można oczekiwać, że opłaty te raczej uszczuplą zysk przedsiębiorstwa.

Sądownictwo w krajach EŚW postrzegane jest przez przedsiębiorców nie tylko jako bardziej uciążliwe, ale również mniej skuteczne (np. pod względem czasu oczekiwania na rozstrzygnięcie spraw o zaległe należności) niż w innych krajach UE [Krkoska, Robeck 2008]. Według BEEPS, zaledwie 10% badanych przedsiębiorców z EŚW (w 2008 r.) uważało, że system sądowniczy jest szybki, 36% – że sprawiedliwy, bezstronny i nieskorumpowany, a połowa – że skuteczny w egzekwowaniu swoich postanowień. Stosunkowo wysoka częstotliwość udziału przedsiębiorstw w rozprawach sądowych (średnio w regionie 25%) odzwierciedla zakres przypadków, w których zainteresowane strony nie są w stanie rozwiązać sporów i zawrzeć ugody poza sądem, co z kolei może wynikać ze słabo rozwiniętych instytucji nieformalnych, takich jak wzajemne zaufanie. Z drugiej strony, może być ona efektem przywiązania do tradycji centralizmu prawnego, wiary w oficjalny obieg prawny, na straży którego stoi aparat państwowy reprezentowany przez sądy. W badanej grupie państw odsetek przedsiębiorstw biorących udział w sprawach sądowych (jako pozwany lub powód) był dodatnio wysoko skorelowany z relatywnym poziomem cen dóbr konsumpcyjnych i umiarkowanie z poziomem cen żywności.

Znaczny nakład czasu przedsiębiorców na kontakty z urzędnikami publicznymi w zakresie interpretacji i stosowania przepisów i/lub z powodu dużej liczby różnych inspekcji dowodzi słabości instytucji prawnych (np. skomplikowane przepisy) lub nadmiaru kontroli administracyjnej. Korelacja pomiędzy narzutem czasochłonności a relatywnymi cenami była jednak bardzo słaba. W grupie wybranych krajów dodatnia korelacja (wysoka w 2008 r., średnia w 2005 r.) wystąpiła pomiędzy relatywnym poziomem cen a efektywnością rządu (składową WGI).

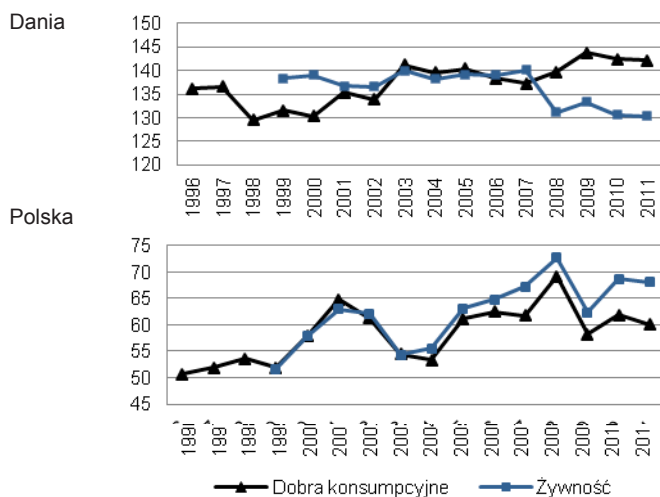
ZWIĄZEK INSTYTUCJI Z POZIOMEM CEN DÓBR KONSUMPCYJNYCH W POLSCE I DANII

Podczas obserwacji kształtowania się cen w Danii i Polsce w latach 1996-2011 (rys. 1.), uwidaczniają się odmienne procesy i relacje cenowe: (i) w Polsce ceny dóbr konsumpcyjnych i żywności wzrosły względem ich średniego poziomu w UE-27, natomiast w Danii przy podobnym jak w Polsce kierunku zmian cen dóbr konsumpcyjnych ogółem nastąpił spadek cen żywności, co wskazuje na zjawisko wyrównywania się tych ostatnich; (ii) relatywne poziomy cen dóbr konsumpcyjnych i żywności były w Danii ujemnie ($r = -0,50$), a w Polsce dodatnio i silniej ($r = 0,89$) ze sobą skorelowane; (iii) związek pomiędzy cenami tych samych grup dóbr w obu krajach był różny – w przypadku dóbr konsumpcyjnych dodatni ($r = 0,30$), zaś żywności – ujemny ($r = -0,65$).

Przyjęte do badania wskaźniki sprawności instytucjonalnej państwa (inaczej dobrego rządzenia⁷) – WGI (tab. 2.) odzwierciedlają procesy wybierania, monitorowania i zmiany władz publicznych (*Voice and Accountability* – VA), stabilność polityczną i brak przemocy/terroryzmu (*Political Stability and Absence of Violence/Terrorism* – PS), zdolność władz publicznych do efektywnego formułowania i wdrażania właściwych decyzji (*Government Effectiveness* – GE i *Regulatory Quality* – RQ) oraz szacunek obywateli i państwa do instytucji rządzących wzajemnymi relacjami (*Rule of Law* – RL i *Control of Corruption* – CC) [Kaufmann i in. 2010].

Niedoskonałością WGI jest bazowanie wyłącznie na subiektywnych danych. Argumentem przeciwko używaniu subiektywnych miar jest możliwość stronniczości opinii i

⁷ Według Banku Światowego *zdolność państwa do zapewnienia instytucji, które sprawiają, że rynki są bardziej efektywne, jest czasem określana jako dobre rządzenie* [World Bank 2002, s. 99].



Rysunek 1. Relatywny poziom cen dóbr konsumpcyjnych (UE-27 = 100) w Polsce i Danii w latach 1996-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 2. Charakterystyka *Worldwide Governance Indicators* (WGI) Banku Światowego

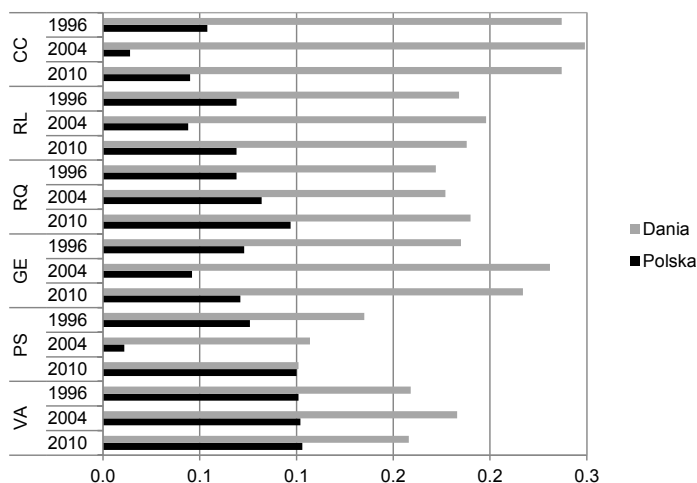
Wskaźniki instytucji	Obszar pomiaru
	Proces demokratyczny
VA Demokratyczna kontrola (głos i odpowiedzialność)	Percepcja stopnia, w jakim obywatele danego państwa mogą uczestniczyć w wyborach i odwoływaniu władzy, a także zakresu wolności słowa i zrzeszania się oraz niezależności mediów
PS Stabilność polityczna i brak przemocy	Subiektywne oceny prawdopodobieństwa destabilizacji lub obalenia rządu (władz) za pomocą niekonstytucyjnych lub brutalnych środków, łącznie z wewnętrzną przemocą i aktami terroryzmu
	Uczciwy i skuteczny rząd
GE Efektywność państwa	Postrzeganie: jakości usług publicznych, jakości służby cywilnej i jej niezależności od nacisków politycznych, jakości formułowania i wdrażania polityki, a także wiarygodności podjętych przez rząd zobowiązań politycznych
RQ Jakość regulacji	Postrzeganie zdolności rządu (państwa) do tworzenia i wdrażania prawidłowej polityki i przepisów, które umożliwiają i promują rozwój sektora prywatnego (np. brak kontroli cen, właściwy nadzór bankowy)
RL Rządy prawa (praworządność)	Percepcja stopnia zaufania podmiotów do norm życia społecznego oraz ich przestrzegania, w szczególności jakości egzekwowania kontraktów, praw własności, policji i sądów, a także prawdopodobieństwa przestępczości i przemocy
CC Kontrola (zwalczanie) korupcji	Postrzeganie stopnia wykorzystywania władzy publicznej dla prywatnych korzyści, obejmujących nie tylko drobne i wielkie formy korupcji, ale również przechwytywanie, zawłaszczanie (<i>capture</i>) państwa przez elity i grupy interesów prywatnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Kaufmann i in. 2010].

ich rozbieżność między respondentami. Jednak w wielu przypadkach obiektywne dane, jak wykazano wcześniej, mogą być jeszcze bardziej nieadekwatne ze względu na ostre niezgodności pomiędzy sytuacją *de jure* i *de facto*. Niektórzy badacze [Glaeser i in. 2004] zarzucają, że WGI nie odnoszą się do stałych elementów definicji instytucji zaproponowanej przez D. C. Northa [1990] i mierzą raczej efekty instytucji (tj. wybory polityki), a nie formalne ograniczenia władzy wykonawczej. Według innych [Kurtz, Schrank 2007] ułomnością WGI jest wzajemne skorelowanie podindeksów.

Zgodnie z wynikami Banku Światowego Dania, obok Finlandii i Szwecji, należy do najlepiej rządzonych państw UE. Polska pod względem efektywności rządzenia w 2010 r. znalazła się na 58. miejscu spośród 213 państw świata objętych badaniem, ale ze wskaźnikiem wyższym niż w Rumunii, Bułgarii, Włoszech, Grecji i na Łotwie. Wyjątkowo niekorzystnie oceniono Polskę pod względem percepcji zwalczania korupcji (rys. 2.). Uwzględniając kontrolę korupcji, w 2010 r. Polska wraz z pozostałymi nowymi krajami unijnymi dzieliła ostatnie miejsca wśród państw UE-27 (wyżej były Cypr, Malta, Estonia i Słowenia). W czołówce ponownie znalazły się Dania, Finlandia i Szwecja. Na tle państw UE stosunkowo najlepiej oceniono w Polsce sferę politycznej stabilności i demokratycznej kontroli. Od 2005 r. stopniowo poprawia się w Polsce jakość regulacji prawnych oraz egzekwowanie prawa, co można m.in. przypisać przystąpieniu kraju do unijnych struktur, a w konsekwencji dostosowywaniu instytucji krajowych do wymogów europejskich. Rysunek 2. daje obraz różnic jakości instytucjonalnej i jej zmian w obu krajach.

Korelacje między poszczególnymi elementami WGI w Polsce i Danii (tab. 3.) za okres 1996-2010 sugerują, że mniej demokratyczne reżimy mają przewagę w budowaniu silnych państw. W Polsce prawie wszystkie składowe były ze sobą dodatnio skorelowane, choć siła związku była różna. Wyjątkiem jest ujemna, ale słaba korelacja jakości regulacji z praworządnością (wzrostowi tej pierwszej nie towarzyszyła poprawa systemu sądownictwa oraz polityki egzekwowania prawa) oraz brak związku pomiędzy demokratyczną kontrolą a jakością regulacji.



Rysunek 2. Ocena instytucji w Polsce i Danii według *Worldwide Governance Indicators*
 Objasnienia skrótów jak w tabeli 2.; każdy wymiar instytucji jest oceniany w skali od -2,5 do +2,5; wyższej wartości odpowiada lepsza ocena.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>

Tabela 3. Macierz korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wybranymi wymiarami jakości instytucji (WGI) w Polsce i Danii (w latach 1996-2010)

Wskaźniki jakości instytucji	VA	PS	GE	RQ	RL	CC
Polska						
Demokratyczna kontrola – VA	1,00	0,11	0,51	0,01	0,79	0,59
Stabilność polityczna i brak przemocy – PS		1,00	0,53	0,44	0,50	0,47
Efektywność państwa – GE			1,00	0,15	0,80	0,79
Jakość regulacji – RQ				1,00	-0,06	0,93
Rządy prawa – RL					1,00	0,93
Kontrola korupcji – CC						1,00
Dania						
Demokratyczna kontrola – VA	1,00	-0,34	0,18	-0,32	0,34	-0,07
Stabilność polityczna i brak przemocy – PS		1,00	-0,79	-0,67	-0,65	-0,22
Efektywność państwa – GE			1,00	0,69	0,76	0,55
Jakość regulacji – RQ				1,00	0,46	0,44
Rządy prawa – RL					1,00	0,21
Kontrola korupcji – CC						1,00

Źródło: jak na rys. 2.

Uzyskane wyniki korelacji cen z wskaźnikami „dobrego rządzenia”, odzwierciedlającymi w głównej mierze jakość instytucji formalnych, zawarto w tabeli 4. W okresie 1996-2010 w Danii ceny dóbr konsumpcyjnych były najwyższej dodatnio skorelowane z efektywnością państwa, jakością regulacji i praworządnością (wskaźniki te miały jednak wysoką autokorelację), natomiast w Polsce – wyłącznie z jakością regulacji i stabilnością polityczną. W przypadku cen żywności w Danii zauważa się ich słabsze powiązanie z poszczególnymi miarami jakości instytucji lub wręcz przeciwny kierunek tego powiązania niż przy cenach dóbr konsumpcyjnych ogółem (wyjaśnieniem może być ujemna korelacja pomiędzy tymi cenami). W Polsce ceny żywności w całym okresie 1999-2010 były dodatnio umiarkowanie skorelowane z miernikiem stabilności politycznej oraz jakością regulacji, natomiast

Tabela 4. Współczynniki korelacji pomiędzy relatywnymi cenami (UE-27 = 100) a cechami instytucji według WGI w Danii i Polsce

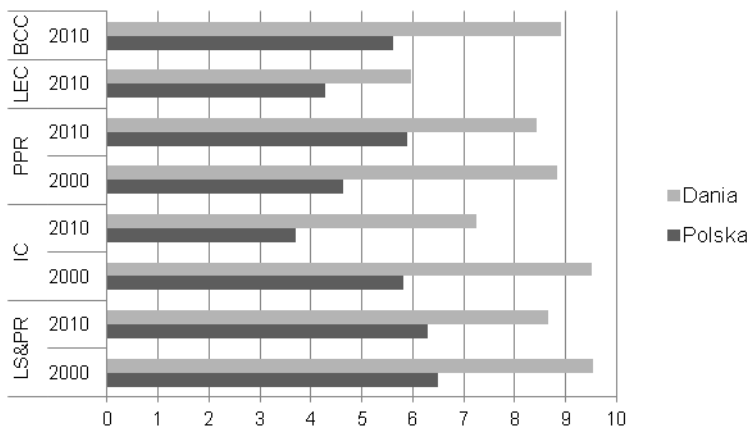
Rodzaj dóbr	Lata	VA	PS	GE	RQ	RL	CC
Dania							
Konsumpcyjne	1996-2010	0,39	-0,85	0,57	0,55	0,52	0,05
Żywność	1999-2010	0,12	0,38	-0,15	-0,59	0,07	0,08
Polska							
Konsumpcyjne	1996-2010	-0,50	0,27	-0,39	0,34	-0,36	-0,39
Żywność	1999-2010	-0,50	0,49	-0,05	0,54	-0,27	-0,35
Konsumpcyjne	2004-2010	-0,47	0,53	0,04	-0,22	0,04	0,30
Żywność	2004-2010	-0,32	0,73	0,24	-0,01	0,24	0,48

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego oraz Eurostatu (http://info.worldbank.org/governance/wgi/mc_countries.asp oraz http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).

ujemnie – z demokratyczną kontrolą, zwalczaniem korupcji oraz rządami prawa. Po 2004 r. w zasadzie nie było związku pomiędzy cenami dóbr konsumpcyjnych a efektywnością państwa i praworządnością (przy niskiej dla tego podokresu autokorelacji tych dwóch miar instytucji; $r=0,31$), natomiast nasilił się związek tych cen (również cen żywności) ze stabilnością polityczną. W odróżnieniu od Danii, gdzie w zasadzie można wskazywać brak korelacji cen z poziomem kontroli korupcji, w Polsce w całym okresie była ona słaba i ujemna, lecz w podokresie 2004-2010 kierunek współzmienności tych cech był dodatni.

Publikowany co roku przez Instytut Frasera (wraz z Cato Institute) ogólny wskaźnik wolności gospodarczej świata (WEF) składa się z pięciu subindeksów: 1) rozmiar sektora publicznego, 2) system prawny i gwarancje praw własności, 3) dostęp do dobrego pieniądza, 4) swoboda handlu międzynarodowego i przepływów kapitałowych oraz 5) skala regulacji odnoszących się do kredytu, rynku pracy i przedsiębiorstw. Podstawowym mankamentem indeksu jest ograniczona porównywalność subindeksów w czasie (z wyjątkiem najbardziej zagregowanej miary) [Gwartney i in. 2012]. Do analizy wybrano drugi wymiar, który najbardziej odzwierciedla instytucje zdefiniowane przez D. C. Northa i daje obraz rządów prawa. W skład tego subindeksu wchodzi takie kategorie jak: niezawisłość sędziowska, bezstronność sądów, ochrona praw własności, wojskowa ingerencja w rządy prawa i polityki, integralność systemu prawnego, prawna egzekucja kontraktów, ograniczenia prawne dotyczące sprzedaży nieruchomości, niezawodność policji oraz koszty przestępczości dla biznesu.

Podobnie jak według WGI, również w ocenie Instytutu Frasera Polska pod względem ogólnej praworządności (struktury systemu prawnego i gwarancji praw własności – LS&PR) wypada znacznie gorzej niż Dania, a co najważniejsze od 2000 r. w naszym kraju nie nastąpiła jej poprawa (rys. 3.). Osłabienie wystąpiło w obszarze bezstronności sądów (IC), lepsza jest natomiast percepcja ochrony praw własności (PPR), niezawisłości sędziowskiej oraz



Rysunek 3. Ocena instytucji w Polsce i Danii według *Economic Freedom of the World*
 Objaśnienia: subindeks LS&PR – system prawny i prawa własności; wybrane jego elementy: IC – bezstronność sądów, PPR – ochrona praw własności, LEC – prawna egzekucja kontraktów, BCC – koszty przestępczości ponoszone przez przedsiębiorstwa. Każdy wymiar instytucji jest oceniany w skali od 0 do 10, wyższej wartości odpowiada korzystniejsza ocena.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Instytutu Frasera <http://www.freetheworld.com/release.html>.

integralności systemu prawnego, ale nie zmieniły się koszty przestępstw dla biznesu oraz proces prawnej egzekucji kontraktów. Subindeks oraz większość jego składowych dla Danii sugeruje, że poziom praworządności w tym kraju również uległ pogorszeniu.

Z danych zawartych w tabeli 5. wynika, że formalne, zapisane zasady oraz mechanizm ich egzekwowania (elementy zdefiniowanej przez D. C. Northa instytucji) mogą oddziaływać na ceny dóbr konsumpcyjnych lub odwrotnie. W przypadku Danii wskaźnik „System prawny i prawa własności” w okresie 2000-2010 był silnie skorelowany zarówno z poziomem cen dóbr konsumpcyjnych ogółem, jak też cen żywności (jednak w różnych kierunkach). W Polsce korelacje te są słabsze niż w Danii, ale w obu przypadkach dodatnie.

W Danii większej bezstronności sądów oraz skuteczniejszej egzekucji umów wyraźnie towarzyszył niższy poziom cen dóbr konsumpcyjnych. W Polsce, ze względu na jednakową ocenę egzekwowania kontaktów w badanych latach, element ten nie był skorelowany z poziomem cen. W obu krajach mniejszym kosztem przestępczości ponoszonym przez przedsiębiorstwa (wyższej ocenie tego wymiaru) towarzyszyły niższe ceny dóbr konsumpcyjnych ogółem, przy czym w Danii związek ten był silniejszy niż w Polsce.

Z porównania współczynników korelacji dla szeregów czasowych w Danii i Polsce nasuwa się obserwacja, że w obu krajach występował na ogół różny kierunek lub siła związku pomiędzy relatywnym poziomem cen a poszczególnymi wymiarami jakości instytucjonalnej opisanej przez indeksy WGI i EFW. Wydaje się, że w Polsce powiązanie instytucji dobrego rządzenia (WGI) z cenami żywności było silniejsze, a z cenami dóbr konsumpcyjnych ogółem – słabsze niż w Danii. Z kolei system prawny i prawa własności (EFW) w Polsce były luźniej niż w Danii związane z poziomem cen jednych i drugich dóbr.

Tabela 5. Współczynniki korelacje pomiędzy relatywnymi cenami (UE-27 = 100) a cechami instytucji według EFW w Danii i Polsce w latach 2000-2010

Rodzaj dóbr	System prawny i prawa własności	Wybrane elementy				
		Niezawisłość sędziowska	Bezstronność sądów	Ochrona praw własności	Prawna egzekucja kontraktów ¹	Koszty przestępczości dla biznesu ²
Dania						
Konsumpcyjne	-0,71	-0,29	-0,59	-0,08	-0,55	-0,71
Żywność	0,72	-0,09	0,92	0,37	0,60	0,74
Polska						
Konsumpcyjne	0,13	0,40	-0,22	0,39	0,00	-0,22
Żywność	0,22	0,53	-0,35	0,68	0,00	-0,42

^{1/} w latach 2002-2010; ^{2/} w latach 2005-2010

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu oraz *Economic Freedom of the World*, Fraser Institute; <http://www.freetheworld.com/release.html>

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Współcześnie zarówno teoria ekonomiczna, jak i badania empiryczne coraz bardziej uwydatniają znaczenie instytucji ekonomicznych (np. praw własności, regulacji, zaufania, kontraktów), społecznych i politycznych (np. prawa wyborczego, formy rządów, reżimu politycznego, praw i wolności obywatelskich) w zjawiskach i procesach gospodarczych. Większość badań koncentruje się na powiązaniu instytucji ze sferą realną gospodarki (jej wzrostem i rozwojem, inwestycjami, technologią, produkcją i dystrybucją itp.). Stosunkowo nieliczne są prace badawcze wiążące instytucje z cenami, zwłaszcza w międzynarodowej perspektywie porównawczej. Niniejszy artykuł w pewnym stopniu uzupełnia te badania przez podjęcie próby wybrania mierników instytucji zdefiniowanych przez D. C. Northa i przedstawienia ich powiązania z porównawczym poziomem cen dóbr konsumpcyjnych w krajach UE.

Dostępne z sondażu BEEPS oceny przez przedsiębiorców wybranych elementów otoczenia biznesowego w postsocjalistycznych państwach UE (przestępczość, korupcja, obciążenia biurokratyczne czy wymiar sprawiedliwości) okazały się w niektórych przypadkach (np. koszt usług ochrony mienia, wysokość nieformalnych opłat, częstotliwość korzystania z sądów) wysoko lub bardzo wysoko skorelowane z relatywnym poziomem cen dóbr konsumpcyjnych i żywności. Słabą współzmiennność lub jej brak stwierdzono pomiędzy cenami a czasem przeznaczanym na biurokrację. Miernik efektywności państwa (składnik WGI) w obu badanych latach (2005 i 2008) był dodatnio skorelowany z cenami (silnie – dóbr konsumpcyjnych, umiarkowanie – żywności).

Porównanie dwóch państw UE, będących na krańcowych pozycjach pod względem poziomu cen dóbr konsumpcyjnych (Polski i Danii) pokazuje, że w latach 1996-2010 mierniki dobrego rządzenia WGI (kontrola demokratyczna, stabilność polityczna, efektywność państwa, jakość regulacji, rządy prawa i kontrola korupcji) były w nich w zasadzie odmiennie skorelowane z relatywnymi cenami. W Polsce na ogół związek instytucji z cenami żywności był silniejszy, a z cenami dóbr konsumpcyjnych ogółem – słabszy niż w Danii. W przypadku Danii wskaźnik „System prawny i prawa własności”, stanowiący częstkowy indeks EFW w skali całego okresu 2000-2010 był silnie skorelowany zarówno z poziomem cen dóbr konsumpcyjnych ogółem, jak i cen żywności (jednak w różnych kierunkach). W Polsce korelacje te były słabsze niż w Danii, ale w obu przypadkach dodatnie. Mimo iż nie badano związku przyczynowo-skutkowego, uzyskane wyniki mogą pośrednio sugerować, że podobne instytucje zakorzenione w dwóch różnych krajach mogą mieć różny wpływ na gospodarkę, a różne instytucje w dwóch różnych krajach mogą prowadzić do podobnych wyników gospodarczych.

Otrzymane wyniki badania powiązania relatywnych cen dóbr konsumpcyjnych z różnymi wymiarami jakości instytucji w różnych krajach (bądź latach) za pomocą współczynników korelacji Pearsona nie przyniosły oczekiwanej wyraźnej odpowiedzi co do siły i kierunku związku oraz ich podobieństwa pomiędzy krajami. Ewentualnym wyjaśnieniem braku tej jednoznaczności może być nieliniowy charakter związku między analizowanymi zmiennymi bądź ograniczona jakość danych (np. z powodu różnic w definiowaniu pojęć, informacje pozyskane z sondaży). Ponadto, empiryczna weryfikacja założenia o związku poziomu cen z instytucjami wymaga analizy obejmującej dłuższy okres, gdyż zmiana instytucji, zwłaszcza nieformalnych, które determinują instytucje formalne (przede wszystkim ich stan *de facto*) nie jest procesem krótkofalowym.

LITERATURA

- Acemoglu D., Johnson S. 2005: *Unbundling institutions*, „Journal of Political Economy”, nr 113(5), s. 949-995.
- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A. 2002: *Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world of income distribution*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 117(4), s. 1231-1294.
- Aidis R., Estrin S. 2006: *Institutions, networks and entrepreneurship development in Russia: An exploration*, „WDI Working Papers”, nr 833. University of Michigan, William Davidson Institute.
- Al-Marhubi F. 2000: *Corruption and inflation*, „Economic Letters”, nr 66(2), s. 199-202.
- Barro R.J. 1991: *Economic growth in a cross section of countries*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 106(2), s. 407-444.
- Barzel Y. 1989: *Economic Analysis of Property Rights. Political Economy of Institutions and Decisions*, Cambridge University Press.
- Baumol W.J. 1990: *Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive*, „Journal of Political Economy”, nr 98(5), s. 893-921.
- Berkowitz D., Clay K.B. 2011: *The Evolution of a Nation: How Geography and Law Shaped the American States*, Princeton University Press.
- Business attitudes towards cross-border sales and consumer protection. Analytical report*, „Flash Eurobarometer”, nr 186, The Gallup Organization, 2006, http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_186_en.pdf
- Chang E.C.C., Kayser M.A., Linzer D., Rogowski R. 2010: *Electoral System and the Balance of Consumer-Producer Power*, Cambridge University Press, New York.
- Chang E.C.C., Kayser M.A., Rogowski R. 2008: *Electoral systems and real prices: Panel evidence from OECD countries, 1970-2000*, „British Journal of Political Science”, nr 38(4), s. 739-751.
- Clague Ch., Keefer P., Knack S., Olson M. 1996: *Property and contract rights in autocracies and democracies*, „Journal of Economic Growth”, nr 1, s. 243-276.
- Clark D.S. 1975: *Judicial protection of the constitution in Latin America*, „Hastings Constitutional Law Quarterly”, nr 2(2), s. 405-442.
- Coase R.H. 1937: *The nature of the firm*, „Economica”, New Series, nr 4(16), s. 386-405. http://www.ea.ufrgs.br/pos/home/turmas/esp2007/MBA2007/Download/ArquivoProfessor/Coase_%20The_Nature_of_the_%20Firm.pdf
- Coase R.H. 1990: *The Firm, The Market, and the Law*, University of Chicago Press.
- Coase R.H. 1992: *The institutional structure of production*, „American Economic Review”, nr 82(4), s. 713-719.
- Demsetz H. 1967: *Toward a theory of property rights*, „American Economic Review”, nr 57(2), s. 347-359. http://www.econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/Ec100C/Readings/Demsetz_Property_Rights.pdf
- Denzau A.T., North D.C. 1994: *Shared mental models: Ideologies and institutions*, „Kyklos”, nr 47(1), s. 3-31. <http://128.118.178.162/eps/eh/papers/9309/9309003.pdf>
- Fafchamps M., Minten B. 2001: *Property rights in a flea market economy*, „Economic Development and Cultural Change”, nr 49(2), s. 229-267.
- Fischer Ch. 2012: *Price convergence in the EMU? Evidence from micro data*, „European Economic Review”, nr 56(4), s. 757-776.
- Gerring J., Thacker S.C. 2005: *Do neoliberal policies deter political corruption?* „International Organization”, nr 59(1), s. 233-254. <http://www.bu.edu/sthacker/files/2012/02/IO2005.pdf>
- Getz K.A., Volkema R.J. 2001: *Culture, perceived corruption, and economics: A model of predictors and outcomes*, „Business and Society”, nr 40(1), s. 7-30.
- Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. 2004: *Do institutions cause growth?*, „Journal of Economic Growth”, nr 9(3), s. 271-303
- Guriev S., Rachinsky A. 2005. *The role of oligarchs in Russian capitalism*, „Journal of Economic Perspectives”, nr 19(1), s. 131-150.
- Gwartney J., Lawson R., Hall J. 2012: *Economic Freedom of the World. 2012 Annual Report*, Fraser Institute, <http://www.freetheworld.com/2012/EFW2012-complete.pdf>
- Hanssen F.A. 2004: *Is there a politically optimal degree of judicial independence?*, „American Economic Review”, nr 94(3), s. 712-729.
- Hayek F.A. 1945: *The use of knowledge in society*, „American Economic Review”, nr 35(4), s. 519-530.

- Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D., 2000: 'Seize the State, Seize the Day': *State Capture, Corruption, and Influence in Transition*, „Policy Research Working Paper, nr 2444. <http://elibrary.worldbank.org/docserver/download/2444.pdf?expires=1347984801&id=id&accname=guest&checksum=7EA5DAD1AC3B6E27A092AB22E19FDB38>
- Henisz W.J. 2000: *The institutional environment for economic growth*, „Economics and Politics”, nr 12(1), s. 1-31.
- Hsu C.L. 2005: *Capitalism without contracts versus capitalists without capitalism: Comparing the influence of Chinese guanxi and Russian blat on marketization*, „Communist and Post-Communist Studies”, nr 38(3), s. 309-327.
- Iversen T. 1999: *Contested Economic Institutions: The Politics of Macroeconomics and Wage Bargaining in Advanced Democracies*, Cambridge University Press, New York.
- Jeammaud A. 1990: *La règle droit comme modèle*, „Recueil Dalloz-Sirey” Chronique: s. 199-210.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. 2010: *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and analytical issues*, „Policy Research Working Paper”, nr 5430, World Bank, Washington, DC.
- Kayser M.A. Chang E.C.C., Linzer D., Rogowski R. 2011: *Electoral Systems and the Balance of Consumer-Producer Power*, Cambridge University Press.
- Knack S., Keefer P. 1995: *Institutions and economic performance: Cross-country tests using alternative institutional measures*, „Economics and Politics”, nr 7(3), s. 207-227.
- Krkoska L., Robeck K. 2008: *Business environment and enterprise behaviour in East Germany compared to West Germany and Central Europe*, „Journal of Comparative Economics”, nr 36(4), s. 568-583.
- Kurtz M., Schrank A. 2007: *Growth and governance: Models, measures, and mechanisms*, „Journal of Politics”, nr 69(2), s. 538-554.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. 1999: *The quality of government*, „Journal of Law, Economics, and Organization”, nr 15(1), s. 222-279.
- Linzer D.A., Rogowski R. 2008: *Lower prices: The impact of majoritarian systems in democracies around the world*, „Journal of Politics”, nr 70(1), s. 17-27.
- Mauro P. 1995: *Corruption and growth*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 110(3), s. 681-712.
- MEMO/12/105. *Frequently Asked Questions: How corruption is tackled at EU level*, Brussels, 15 February 2012.
- Mulherin J.H., Netter J., Overdahl J. 1991: *Prices are property: The organization of financial exchanges from a transaction cost perspective*, „Journal of Law and Economics”, nr 34(2), s. 591-644.
- Nee V. 2005: *The new institutionalisms in economics and sociology*, [w] *Handbook of Economic Sociology*, Smelser N.J., Swedberg R. (red.), Princeton University Press, Princeton, s. 49-74.
- North D.C. 1984a: *Transaction costs, institutions, and economic history*, „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft”, „Journal of Institutional and Theoretical Economics”, nr 140(1), s. 7-17.
- North D.C. 1984b: *Government and the cost of exchange in history*, „The Journal of Economic History”, nr 44(2), s. 255-264.
- North D.C. 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- North D.C. 1992: *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*, International Center for Economic Growth, San Francisco, California.
- North D.C. 1993: *The New Institutional Economics and Development*, „Economic History” nr 9309002, EconWPA, <http://128.118.178.162/eps/eh/papers/9309/9309002.pdf>
- North D.C. 1994a: *Economic performance through time*, „American Economic Review”, nr 84(3), s. 359-368.
- North D.C. 1994b: *Institutions matter*, „Economics History Working Paper”, nr 9411004, Economics working paper archive, Washington University, St Louis.
- North D.C. 1996: *Epilogue: Economic Performance through Time*, [w] *Empirical Studies in Institutional Change. Political Economy of Institutions and Decisions*, L.J. Alston, T. Eggertsson, D.C. North (red.), Cambridge University Press, s. 342-356.
- North D.C. 2007: *Instytucje, ideologia i wyniki gospodarcze*. Forum Obywatelskiego Rozwoju, Warszawa [North. D.C., 1992: *Institutions, Ideology and Economic Performance*, „Cato Journal”, nr 11(3), s. 477-488.
- North D.C., Thomas R.P. 1973. *The Rise of the Western World*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Olson M. 1982: *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, Yale University Press, New Haven.
- Paldam M., Gundlach E. 2008: *Two views on institutions and development: The grand transition vs the primacy of institutions*, „Kyklos”, nr 61(1), s. 65-100.
- Parker S.C. 2004: *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rogers J.H. 2007: *Monetary union, price level convergence, and inflation: How close is Europe to the USA?* „Journal of Monetary Economics”, nr 54(3), 785-796.
- Rosenberg N., Birdzell L.E. 1986: *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*, Basic Books, New York.
- Schotter A. 2001: *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge, New York.
- Simon H.A. 1991: *Organisations and markets*, „Journal of Economic Perspectives”, nr 5(2), s. 25-44.
- Weinberg J. 2012: *Do majoritarian electoral systems favor consumers: Identifying cross-national consumer bias*, „International Studies Quarterly”, s. 1-7, doi: 10.1111/j.1468-2478.2012.00751.x
- Williamson O.E. 1975: *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.
- Williamson O.E. 1985: *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- Williamson O.E. 2000: *The new institutional economics*, „Journal of Economic Literature”, nr 38(3), s. 595-613.
- World Bank. 2002: *Building Institutions for Markets: World Development Report 2002*, Oxford University Press, New York.
- Yeager T.J. 1998: *Institutions, Transition Economies, and Economic Development*, Westview Press, Boulder, Colorado.
- Zawojcka A. 2012: *Zróźnicowanie i konwergencja cen dóbr konsumpcyjnych w integrującej się Europie*, „Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich”, t. 99, z. 2, s. 16-32.

Aldona Zawojcka

ECONOMIC AND POLITICAL INSTITUTIONS AND CONSUMER PRICES

Summary

This paper analyzes the role of institutions in price setting and cross-country price disparity. The objective of the study was to test whether there is a statistical relationship between relative price levels and selected dimensions of quality of institutions. The whole observation period runs from 1996 to 2010. Data set includes comparative consumer and food price levels from the Eurostat-OECD PPP Programme as well as an institutional quality indices produced by the World Bank (*Worldwide Governance Indicators*), the Fraser Institute (the survey *Economic Freedom of the World*) and the EBRD-World Bank (*Business Environment and Enterprise Performance Survey*). The analysis separately covers Central and Eastern European EU Member States, and Poland with Denmark. The results of the linear relationship between the different dimensions of institutions and price levels did not indicate the similarities between countries and in time with regard to strength and direction of that relationships, although correlations between the prices and some institutional variables were moderate and high.

Adres do korespondencji:

dr Aldona Zawojcka

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. (22) 593 40 36

e-mail: aldona_zawojcka@sggw.pl