

ANNA ZĄBKOWICZ\*

---

## **Instytucje: między mechanizmem rynkowym i mechanizmami władzy<sup>1</sup>**

*Wszystkie dziedziny nauki zmagają się dziś nie tylko z rzeczywistością, którą chcą opisać, ale także z własnym sposobem myślenia o tej rzeczywistości.*

Władimir S. Bibler

### **Wprowadzenie**

Słowa te, które przed laty wypowiedział historyk Władimir S. Bibler w rozmowie z Wiktorem Osiatyńskim (Bibler 2009, s. 170) w uszach ekonomistów powinny brzmieć niezwykle aktualnie. Obecny kryzys nastąpił bowiem po kilku dekadach liberalizacji gospodarowania i stosowania matematycznych modeli, rekomendowanych przez profesjonalistów do celów analiz ekonomicznych. Oparta na nich polityka ekonomiczna była zgodna z dominującym w ekonomii teoretycznym myśleniem i dlatego m.in. wiązano ją z oczekiwaniami wzrostu produktu i redukcji ryzyka. Rozmiary lekkomyślności i strat, jakie odstąpił kryzys, pobudziły dyskusję w środowiskach ekonomistów zarówno za granicą, jak i w naszym kraju<sup>2</sup>. Autorkę tego artykułu zainspirowała jednak książka zgoła nie ekonomiczna, mianowicie wspomniana na wstępie antologia wywiadów Wiktora Osiatyńskiego z ludźmi nauki, m.in. następująca wypowiedź profesora fizyki, Fritjofa Capry: „Wiedza, która opiera się na obserwacjach zorganizowanych wokół spójnego wewnętrznie mode-

---

\* Prof. dr hab. Anna Ząbkowicz – Uniwersytet Jagielloński, Forum Myśli Instytucjonalnej; e-mail: holic@op.pl

<sup>1</sup> Pragnę podziękować anonimowemu Recenzentowi za wnikliwe uwagi i gotowość do dzielenia się wiedzą.

<sup>2</sup> Przywołać można głośne w 2009 r. wypowiedzi: Paula Krugmana na łamach „New York Times”, Davida Colandera i in. na łamach „Critical Review” i T. Lawsona na łamach „Cambridge Journal of Economics”. W Polsce swoich łamów udzieliły takie czasopisma, jak np. „Ekonomista” i „Studia Ekonomiczne”.

lu, jest nauką. (...) Nie sądzę jednak, by matematyka była koniecznym warunkiem nauki. (...) Potocznie uznajemy za przedmiot nauki tylko te dziedziny rzeczywistości, które mogą być zmierzone i policzone. (...) A zatem takie dyscypliny, jak choćby ekonomia czy psychologia, które zajmują się wartościami i przeżyciami, nie powinny być uznawane za naukowe. Osobiście uważam, że są one jednak częścią nauki, ponieważ opierają się na systematycznej obserwacji i korzystają ze spójnych wewnętrznie modeli” (Capra 2009, s. 46). Takie postawienie kwestii ośmiela do skonstruowania modelu, który byłby oparty bardziej na obserwacji niż na matematycznej konstrukcji. Artykuł odwołuje się do sposobu ujmowania problemów gospodarowania przez główny nurt ekonomii oraz do myślenia na obrzeżach tego nurtu. Fundamentalne koncepcje, zaczerpnięte z szeroko pojętej analizy instytucjonalnej w ekonomii i zestawione tu w określony sposób, są próbą zapoczątkowania konstrukcji spójnego i kompleksowego obrazu gospodarki.

Nauka ekonomii skonsolidowała się wokół abstrakcyjnego pojęcia rynku. Rynek pełni funkcję, mówiąc słowami Friedricha von Hayeka, bezosobowego mechanizmu, koordynującego indywidualne wysiłki ludzkie i niezależnego od ludzkich sądów. Dzięki niemu gospodarka zachowuje się jak część naturalnego świata w tym sensie, że dąży do równowagi. Do tej „naturalnej” skłonności przyczyniają się konsumenci i przedsiębiorcy, a ściślej konkurencja, która jest rezultatem ich aktywności na rynku. Konkurencja stanowi potężne ograniczenie ludzkiego woluntaryzmu, ukierunkowuje indywidualne decyzje i działania ku ogólnemu dobru i w tym sensie czyni zbiorowy efekt aktywności gospodarczej obliczalnym. Taki model gospodarki daje się ująć w rygorystycznej formie, dzięki czemu analiza prowadzi do „twardych” wniosków, na których można oprzeć działania prowadzące do społecznego dobrobytu. Tej możliwości zazdroszą ekonomistom przedstawiciele innych nauk społecznych i humanistycznych.

W myśl stwierdzenia otwierającego ten artykuł ekonomia nie jest jednak wolna od kłopotów z własnym sposobem myślenia o rzeczywistości, a przede wszystkim ma problem z nader abstrakcyjnym ujęciem swojego przedmiotu. Mianowicie, rynek nie jest synonimem kapitalizmu, lecz tylko jednym ze sposobów koordynacji w ramach tego systemu. Inaczej mówiąc, koordynacja odbywa się także poza rynkiem, dzięki instytucjom społecznym. Rynek w realnym świecie kształtują z jednej strony firmy, z drugiej strony – państwo. Nurty ekonomii, które starają się objąć owe domeny, „graniczą” z naukami o zarządzaniu z jednej strony i z naukami politycznymi z drugiej i wręcz rozmywają granice, które w opinii podzielanej przez dominującą część ekonomistów powinny określać tożsamość naszej dziedziny wiedzy.

W istocie zarówno w firmie, jak i w państwie chodzi o stosunki władzy. Z władzą jest związana zdolność menedżerów do kontroli i realizacji strategii. Z siłą przetargową i dostępem do władzy politycznej wiąże się funkcjonowanie firm o wielkim potencjale gospodarczym. Zaś polityka ekonomiczna to przejaw sprawowania władzy państwowej, wynik ścierania się różnych, zarówno materialnych, jak ideologicznych interesów w strukturach państwa. Kłopot polega na tym, że władza może być nadużywana, woluntarystyczna lub w najlepszym razie – dys-

krecjonalna. Urealnienie rynku przez włączenie w perspektywę badawczą stosunków władzy sprawia, że obiekt, czyli gospodarka schodzi z „naturalnej” drogi ku równowadze i jest nieobliczalna. Wsparcie i rozwinięcie takiego wyjaśnienia znajdujemy w jednym z najbardziej poważanych na świecie wydawnictw encyklopedycznych, gdzie można przeczytać, co następuje: „Doktryny wolnorynkowe są atrakcyjne z wielu powodów. Jeżeli gospodarka jest samoregulującym się mechanizmem i jeżeli ekonomia jest systemem naukowych praw, to wyklucza problemy moralne i polityczne. Nie powstają kwestie sprawiedliwości społecznej. Rząd funkcjonuje absolutnie neutralnie pomiędzy stronami reprezentującymi różne interesy. Ale kiedy ludzie rozpoznają, że rynek z natury i w sposób nieunikniony jest sceną konfrontacji interesów, każdy jego element staje się problemem moralnym lub politycznym. To jest stresujące, ponieważ wówczas nie można już polegać na ‘zasadach ekonomii’, aby dostarczać pewnych i prostych reguł, służących znajdowaniu rozwiązań” (*Encyclopaedia Britannica* 1992, 23, s. 566, 2b). Obecnie odbieramy z gospodarki wzmożone sygnały, że trzeba dokonać rewizji tego dominującego w ekonomii myślenia<sup>3</sup>.

Pod ich wpływem została podjęta niniejsza praca, bazująca na dorobku rozwijającej się na obrzeżach głównego nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI). Ów autorski wybór perspektywy poznawczej oznacza w konsekwencji zawężenie. Inaczej mówiąc, z wielu nurtów myślenia rozwijającego się na obrzeżach głównego nurtu dla potrzeb artykułu zostaje wybrany jeden, co oznacza, że innymi nie będziemy się zajmować<sup>4</sup>. Ekonomia instytucjonalna wydaje się interesująca z tego względu, że jej domeną jest koordynacja poza rynkiem. Od razu na wstępie zgłosić warto kolejne zastrzeżenie zawężające, a mianowicie, że rekonstrukcja instytucjonalistycznej perspektywy nie może się obyć bez przeglądu literatury, niemniej to rekonstrukcja pewnego punktu widzenia, a nie przegląd dorobku jest celem artykułu. Inaczej mówiąc, do piśmiennictwa w zakresie NEI podchodzę wybiórczo, to znaczy odwołuję się jedynie do publikacji służących wykonaniu zadania.

Wydaje się, że waga przywiązywana do organizacyjnych form koordynacji istotnie odróżnia instytucjonalistyczne podejście od myślenia w głównym nurcie ekonomii, gdzie pojęciem organizującym jest konkurencja i skłonność do równowagi. Dorobek NEI inspirująco porządkują pojęcia *governance* i *government*, jeśli ich definicje sformułować stosunkowo szeroko. W tym ujęciu *governance* oznacza rozwiązywanie konfliktów w ramach gospodarującej organizacji, a *government* odnosi

---

<sup>3</sup> Problem potęguje polityka wiodących ośrodków akademickich i redakcji uznanych profesjonalnych czasopism. Jak pisze David Colander, presja na to, aby wykazywać się jak największą liczbą publikacji, skłania do pragmatycznego modelowania *ad hoc*, które bazuje na prawdopodobieństwie opublikowania. Jest ono większe, jeśli model zapewnia „przyjemne” wyniki i ma walory aplikacyjne, a nie wtedy bynajmniej kiedy jest „rozsądny” (Colander 2000, s. 140).

<sup>4</sup> Na tej samej zasadzie w swoim artykule na łamach „Ekonomisty” Andrzej Wojtyła zajmuje się ekonomią behawioralną i ekonomią złożoności, wobec których główny nurt przejawia obecnie „ostrożne zaniepokojenie” (Wojtyła 2008, s. 25). Autor pomija przy tym świadomie inne kierunki myślenia rozwijające się na rubieżach, takie jak ekonomia instytucjonalna, ekonomia polityczna oraz ekonomia odnosząca się do prawa i socjologii, które z kolei przez innych autorów przywoływane bywają jako elementy ewentualnej nowej syntezy (Fiedor 2010, s. 461).

się do koordynacji interesów gospodarczych w strukturach państwa. Wprawdzie przedstawione tu najważniejsze idee nie są nowe, jednak nie należy przez to rozumieć, że są przestarzałe. Wiedza ekonomiczna, jak każda wiedza, rozwija się nie tylko dzięki temu, że powstają nowe koncepcje i teorie, lecz również dlatego, że stawiają one zazwyczaj w nowym świetle niektóre teorie dawne i zapomniane, które dzięki tej asocjacji ożywają. Na przykład najbardziej obecnie obiecujące kierunki w głównym nurcie – ekonomia złożoności i teoria gier, opierają się na pracach Johna von Neumanna z lat 20., 30. i 40. XX w. Przykład ten pokazuje, że to sprzed ilu lat jest teoria, nie decyduje o tym, czy jest użyteczna.

Niniejszy artykuł prezentuje skromną próbę, aby „wiązkę” odnośnych teorii złożyć w kompleksowy obraz myśli. Korzysta przy tym z asocjacji z naukami o zarządzaniu. Jedno z kluczowych pojęć w tej dziedzinie, mianowicie *governance*, proponuje jako narzędzie tworzenia konstrukcji<sup>5</sup>.

## 1. Rynek, instytucje społeczne, struktury organizacyjne

Jak każda dziedzina wiedzy, również ekonomia stara się określić własną tożsamość przez zgodę większości adeptów dyscypliny co do idei tworzących jej główny nurt. Dla potrzeb tego artykułu wymienię te, które wydają się zasadnicze. Dominujący wśród współczesnych ekonomistów sposób myślenia o gospodarce Robert M. Solow ujął w kanoniczną triadę hipotez: „chciwość – racjonalność – równowaga” (cyt. za Wojtyła 2008, s. 14). Są to upraszczające założenia, dotyczące zachowań ludzi i pozwalające na sprowadzenie złożonego procesu gospodarowania w celu lepszego jego zrozumienia do niewielu zależności przyczynowych. Na tym polega modelowanie gospodarki w głównym nurcie<sup>6</sup>. Zgodnie z tym uproszczeniem rzeczywistości zysk lub użyteczność skłania doskonale poinformowanych konsumentów i producentów do racjonalnych wyborów, ich aktywność zaś prowadzi do konkurencji i „naturalnej” skłonności gospodarki do równowagi. Bez wiary, że istnieje docelowy, hipotetyczny ośrodek (lub ośrodki) ciężenia gospodarki (*multi/equilibrium*), pojęcie rynku jako mechanizmu koordynacji byłoby puste. W okresie powojennym w ekonomii doszło do zmiany, którą niektórzy określają mianem rewolucji formalistycznej (Landreth, Colander 1998). Chodzi głównie, choć nie wyłącznie, o rozwinięcie „pomysłu założycielskiego” szkoły neoklasycznej, aby opisywać gospodarkę za pomocą narzędzi matematycznych.

<sup>5</sup> W celu ustalenia zrębów modelu polegać będziemy na klasykach NEI, jednak warto odnotować, że myślenie w kategoriach *governance* rozwija się współcześnie między innymi jako ekonomia instytucji i organizacji (Institutional and Organizational Economics), a wśród znaczących autorów znajdują się m. in. P. Aghion i L. Zingales ze współpracownikami (2016), C. Mantzavinos (2004), A. Dixit (2007). W publikacji studiów nad instytucjami ekonomicznymi, prawnymi i politycznymi, do których odnosi się dalszy ciąg artykułu, specjalizuje się m.in. „The Journal of Law, Economics & Organization”.

<sup>6</sup> Model „zawiera założenia upraszczające, dotyczące sposobów zachowania się ludzi. Stanowi więc świadome uproszczenie rzeczywistości” (Begg, Fischer, Dornbusch 2003 s. 50).

Podsumowując, dominująca metoda uprawiania ekonomii polega na racjonalnym wyborze, hipotezie równowagi i matematycznej formie ujęcia, zapewniającej ścisłość oraz logiczność. Przedmiotem opisu tak rozumianej ekonomii jest gospodarka rynkowa.

Do koordynacji aktywności, która ma na względzie materialne warunki bytu, dochodzi się za pomocą konkurencji i rynku, na czym koncentruje uwagę ekonomia w głównym nurcie, ale także poza rynkiem, dzięki instytucjom społecznym, na co zwraca uwagę ekonomia instytucjonalna. Wymiana rynkowa to tylko jedna z form integracji życia gospodarczego, jak utrzymuje np. Karl Polanyi<sup>7</sup>. Gospodarki społeczeństw pierwotnych były zintegrowane najczęściej przez system pokrewieństwa oparty na wzajemności, natomiast mechanizm rynkowy stał się dominującą formą integracji życia gospodarczego dopiero w XIX w. Z tego względu założenia ekonomii neoklasycznej (założenie ograniczoności zasobów, postulat maksymalizacji użyteczności) nie opisują uniwersalnej kondycji człowieka gospodarującego, lecz jedynie partykularny dylemat jednostki działającej w warunkach rynkowych. Co więcej, również w gospodarce współczesnej koordynacja w znacznej części odbywa się poza rynkiem. Oprócz wymiany rynkowej funkcję integrującą aktywność ludzi spełnia redystrybucja i wzajemność. Tym, co nadaje procesom gospodarczym powtarzalność i przewidywalność są instytucje społeczne. Na przykład redystrybucja odbywa się w dużej mierze dzięki instytucji państwa; wzajemność konstytuuje instytucja rodziny itp. Chociaż rynek odwołujący się do rozproszonej konkurencji wydaje się wyróżniać kapitalizm na tle innych formacji historycznych, to jego częścią jest także wspólnota oparta na spontanicznej solidarności, a także państwo oraz firmy działające przez system hierarchicznej kontroli.

Nowa ekonomia instytucjonalna, jedna z odmian instytucjonalizmu w ekonomii, zajmuje się transakcjami między ludźmi w sensie kontraktów i wzorców alokacji zasobów<sup>8</sup>, kładąc nacisk na te, które mają miejsce poza tworzącymi ceny rynkami – w strukturach organizacyjnych. Organizacje niekiedy są przedstawiane jako instytucje wraz z ludźmi, którzy je wykorzystują. Znamienne dla tego ujęcia przedmiotu ekonomii jest pytanie postawione przez Douglasa C. Northa: „W jaki sposób wyjaśnimy takie zamienniki dla tworzących ceny rynków, jak rodziny, firmy, gildie, folwarki, związki zawodowe, spółdzielnie etc., które są organizującymi instytucjami alokującymi zasoby zamiast rynków. I najbardziej fundamentalna kwestia, w jaki sposób wyjaśnimy rząd?” (North 1977, s. 709). Tym, co szczególnie wyraźnie odróżnia tę perspektywę od „ekonomii rynku”, jest alokacja za pomocą „organizujących instytucji”. Instytucje porządkują świat międzyludzkich stosun-

<sup>7</sup> Jest to teza artykułu K. Polanyiego (1957), którą przytaczam za Maciejem Kassnerem (Kassner 2017).

<sup>8</sup> Jeden z atrybutów odróżniających „nową” ekonomię instytucjonalną od tradycyjnego instytucjonalizmu to ograniczenie się do kwestii „ekonomicznego” wyboru między różnymi zastosowaniami zasobów, wymuszonego ich niedostatkiem. Natomiast zgłębianie mechanizmów integracji systemu kapitalistycznego oraz cech systemów znanych z historii, tak jak to czynili Karl Polanyi, Max Weber, czy Ferdinand Braudel, ukazuje gospodarke jako proces, który prowadzi raczej do zaspokajania materialnych potrzeb i zysku pieniężnego, a nie jako system dążący do równowagi i „ekonomizujący” rzadkie zasoby.

ków i czynią go przewidywalnym, a przez to produktywnym. Instytucje pomagają rozwiązywać konflikty, jakie powstają w procesie szeroko pojętego kontraktowania, obniżając tym samym koszty transakcji. Reguły, zasady i rutynowe wzorce koordynują zachowania ludzi w organizacji. Organizacyjne ramy koordynacji w warunkach ograniczonej informacji zabezpieczają przed kosztami spowodowanymi oportunistycznym kontrahentów i pokusą nadużycia przez insiderów. Zarazem instytucje rodzą koszty; np. zabezpieczenia za pomocą sformalizowanych umów powodują koszty egzekwowania kontraktów.

Ujęcie to, które bywa nazywane ekonomią kosztów transakcyjnych, wbrew pozorom ma zastosowanie nie tylko do firmy. Inspirację czerpie z „wiązki” teorii kosztów transakcji, praw własności, niekompletnych kontraktów. Wymienione nurty badań okazały się przydatne nie tylko dla tzw. nowej teorii firmy, lecz posłużyły także do wyjaśnienia logiki publicznego wyboru i do objaśniania ewolucji rynku i państwa w ramach nowej historii gospodarczej. Mówiąc inaczej, teoria wyboru publicznego i nowa historia gospodarcza, tak samo jak wspomniana teoria firmy, wykorzystują kluczowe pojęcie kosztów transakcji, teorię praw własności i teorię kontraktu do analizy instytucjonalnych ram działalności gospodarczej. Z tego względu należy mówić o kompleksowym programie badawczym, który stanowi wyzwanie wobec sposobu ujęcia przedmiotu badania w głównym nurcie teorii ekonomii.

## **2. Governance i porządek konkurencyjny**

Centralnym problemem omawianego programu badawczego jest obniżenie kosztów transakcji za pomocą struktur zarządzania i struktur państwa. Pojęcie kosztów transakcji nowa ekonomia instytucjonalna używa jako „klucza” w poszukiwaniu odpowiedzi na podstawowe pytanie ekonomii od czasów Adama Smitha, co jest przyczyną bogactwa narodów. Wspólny kierunek poszukiwań prowadzi do struktur organizacyjnych i reguł gry w gospodarce, które decydują o kosztach i korzyściach wiążących się z zawieraniem kontraktów. Oliver E. Williamson (1998b) upatruje sposobu na uniknięcie skutków braku kompletnych kontraktów przede wszystkim w układach powiązań między firmami lub w sieci zależności wewnątrz danej firmy (*governance structure*). Douglass C. North (1990), najwybitniejszy autor w zakresie nowej historii gospodarczej, podstawowe znaczenie w skutecznym egzekwowaniu kontraktów (i w zmniejszeniu związanych z tym kosztów) przypisuje we współczesnej odpersonalizowanej gospodarce instytucjom państwa, takim jak policja czy sądownictwo, które wymuszają przestrzeganie umów lub pomagają w rozstrzyganiu sporów. Ojcowie szkoły publicznego wyboru, James M. Buchanan i Gordon Tullock (1997), wskazują zaś na specyficzne koszty transakcji związane z prowadzeniem „wymiany na rynku politycznym”. Przez ten termin rozumie my uzgodnienia, jakie grupowe interesy zawierają w demokratycznych strukturach państwa (tzw. *polity*).

Pojęcie *governance*, upowszechnione przez Williamsona, wydaje się porządkować w pewnym stopniu ten dorobek. Według Williamsona *governance structure* to taka struktura zarządzania, która „narzuca porządek, minimalizuje konflikt i zapewnia wzajemne korzyści” (Williamson 2011). Istotą pojęcia jest zatem koordynacja osiągnięta w pewnej strukturze organizacyjnej. To odróżnia ją od koordynacji, która odbywa się za pośrednictwem rynku. W tej części omówimy szersze organizacyjne ramy koordynacji, jakie stanowi firma (struktury zarządzania) oraz sfera państwa (struktury *polity*).

### **Firma i jej instytucjonalne otoczenie**

Ekonomia wykładana na uczelniach przedstawia firmę najczęściej jako „czarną skrzynkę” i jako element abstrakcyjnych rozważań. Podział na mikro- i makroekonomię sprawia, że na margines pola widzenia wypada funkcjonowanie prywatnych, wielopodmiotowych organizacji gospodarczych, których rozmiary ważą w skali branży i nierzadko w skali gospodarki narodowej. Mikroekonomia zajmuje się „klasycznym” przedsiębiorstwem, w którym indywidualny właściciel podejmuje decyzje, kierując się preferencjami konsumenta. Jest to przedsiębiorstwo na tyle małe, że nie ma wpływu na ceny. Inaczej mówiąc, jego zachowania reguluje rynek. Makroekonomia natomiast bada agregaty ekonomiczne (wydatki budżetowe, podaż pieniądza i in.) oraz decyzje państwa, które mogą mieć wpływ na zmiany tych agregatów i na gospodarkę narodową. W rezultacie takiego ustawienia mikro- i makroperspektywy nie jest przedmiotem dociekań ekonomistów ani wpływ przedsiębiorstw na państwo, ani tym bardziej wpływ, jaki na gospodarkę wywierają największe firmy. W rzeczywistości w otoczeniu „klasycznych” przedsiębiorców, którzy są właścicielami wkładu (w formie pieniężnej, w naturze lub w pracy) i zarazem jednoosobowym źródłem decyzji strategicznych w przedsiębiorstwie, we współczesnej gospodarce działają spółki kapitałowe. Część z nich przez własność kapitału akcyjnego wiąże wiele przedsiębiorstw, z których każde ma osobowość prawną i formę spółki, w jedną organizację gospodarczą. Spółki w tej formie w USA nazywane są korporacjami, w Wielkiej Brytanii – spółkami publicznymi, w Niemczech, Francji, Włoszech – spółkami akcyjnymi i akcyjno-komandytowymi. Pozyskiwanie kapitału na otwartym rynku papierów wartościowych dzięki emisji akcji i obligacji przyczynia się do tego, że osiągają one wyjątkowe rozmiary.

Ze względu na rolę, jaką w gospodarce kapitalistycznej odgrywają korporacje, ten brak można uznać za istotną ułomność ekonomii. Nauki o zarządzaniu zdają się dopełniać to, czym w zasadzie nie zajmuje się główny nurt ekonomicznych teorii firmy. Podmiotem akumulowanej przez nauki o zarządzaniu wiedzy jest organizacja gospodarcza o charakterze korporacji. Wiedza wykładana w szkołach biznesu (*business administration*) dotyczy strategii, konkurencji, finansów, zasobów ludzkich, społecznej odpowiedzialności itp. wielopodmiotowej organizacji, rozwijającej działalność gospodarczą na wielką skalę. Nauki o zarządzaniu w dziedzinie nauk ekonomicznych, eksperckie analizy sporządzane dla sektora finansowego i innych

dziedzin zagospodarowują wspomnianą lukę i dzięki nim fakt funkcjonowania we współczesnej gospodarce rynkowej korporacji w różnych formach przyjmujemy jako oczywisty. Natomiast ekonomia głównego nurtu poświęca wielkim prywatnym organizacjom gospodarczym uwagę w stopniu nieproporcjonalnym do ich wagi we współczesnej gospodarce (por. Fiedor 2010, s. 460).

Dyskusja nad istotą firmy w naukach ekonomicznych, dla której punktem odniesienia była teoria neoklasyczna, nie obaliła tej teorii, lecz doprowadziła do współistnienia wielu koncepcji, akcentujących różne aspekty funkcjonowania firmy i raczej komplementarnych względem siebie niż substytucyjnych (Gorynia, Kowalski 2009, s. 229–231). Niektóre z nich postrzegają przedsiębiorstwo tylko jako ogniwo teoretyczne, konstrukcję umysłową, element w łańcuchu rozumowania. Inne zaś zajmują się wnętrzem „czarnej skrzynki”, czyli systemem społecznym i technicznym, jakim w rzeczywistości jest firma. W pierwszym przypadku firma występuje jako jednostka teoretyczna i służy teorii, podobnie jak jednostka ludzka służy tradycyjnej mikroekonomii. W drugim przypadku firma podlega analizie jako element świata rzeczywistego; wówczas podmiotem w miejsce jednostki staje się organizacja lub tzw. struktura zarządzania.

Asumpt do rozwoju tego drugiego nurtu analizy dało fundamentalne pytanie, postawione jeszcze w 1937 r. przez Ronalda Coase’a, mianowicie dlaczego powstają i funkcjonują firmy, skoro koordynującą rolę spełnia rynek. Jedną z najpowszechniej uznawanych odpowiedzi formułował w swoich pracach począwszy od lat 70. Oliver E. Williamson. Rynek jest tylko jedną z form organizacji wymiany i zabezpieczenia kontraktów, ponieważ liberalne zasady wzajemnych korzyści z wymiany i wolności kontraktu nie wystarczają do zapewnienia wywiązywania się ze zobowiązań. Firmy powstają wtedy, kiedy organizacja i egzekwowanie transakcji wewnątrz organizacji są tańsze niż za pośrednictwem rynku. Williamson rozwinął myśl Coase’a, że korzystanie z mechanizmu cenowego kosztuje. Z kosztem wiąże się np. poszukiwanie najkorzystniejszej ceny i czynności związane z doprowadzeniem do kontraktu. Ponadto podmiot działający na rynku jest narażony na skutki niepewności i własnej ograniczonej racjonalności. Wertykalna integracja wyspecjalizowanych czynności w ramach jednej organizacji pozwala na uniknięcie kosztów spowodowanych oportunistycznymi zachowaniami kontrahentów. Koszty transakcji innego pochodzenia można obniżyć dzięki harmonizacji interesów i dzięki efektywnemu, konsekwentnemu procesowi decyzyjnemu w ramach firmy (Williamson 1971). Bardziej współczesne prace Williamsona podejmują zagadnienie sieci, tworzonych przez firmy. Struktury sieciowe mogą opierać się na porozumieniach między niezależnymi partnerskimi firmami (alianse strategiczne), a także na powiązaniach z dostawcami, klientami i innymi elementami otoczenia. Tak rozumiane sieci relacji czy inaczej zasoby relacyjne są czynnikiem zmniejszania niepewności działań, a także sposobem ograniczania kosztów transakcji<sup>9</sup> (Williamson 1998a; szerzej zob. Williamson, Winter 1993).

---

<sup>9</sup> Zaufanie będące podstawą stosunków z otoczeniem obniża koszty transakcyjne przynajmniej na dwa różne sposoby. Pierwszy to możliwość rezygnacji z weryfikacji działań partnera, którego darzy się zaufaniem.



Teoria firmy Williamsona mówi o integracji działalności i wewnętrznych strukturach zarządzania, które nasuwają na myśl korporacje<sup>10</sup>. Zewnętrzne instytucjonalne ramy jej działalności analizują inne teorie NEI. Tak różnych myślicieli jak James Buchanan i Gordon Tullock (szkoła publicznego wyboru) czy Douglass C. North (nowa historia gospodarcza) łączy państwo jako przedmiot analizy, a przy tym stosunki państwo–rynek ujmowane są zgoła inaczej niż to czyni ekonomia akademicka. W ramach wykładanej ekonomii rynek reprezentują decyzje opisywane przez mikroekonomię, a makroekonomia zajmuje się decyzjami państwa. Te dwie perspektywy, mikro i makro, można przyrównać do dwóch odcinków drogi budowanej jednocześnie z dwóch przeciwstawnych kierunków, które trudno połączyć w jedną nitkę<sup>11</sup>. Wrażenie to potęgują z reguły antagonistyczne poglądy na rolę i zakres rynku oraz na rolę i zakres państwa; mianowicie, mikroekonomiści postulują zazwyczaj (samo)ograniczenie państwa w gospodarce, a makroekonomiści – zmniejszenie domeny rynku i większą kontrolę nad nim. Z perspektywy instytucjonalistycznej relacja przedsiębiorca–państwo wcale nie musi mieć antagonistycznego charakteru. Zabieganie o wpływy przez obie grupy podmiotów rzadko ma charakter gry zero-jedynkowej. Wręcz przeciwnie, wymienione koncepcje kładą nacisk na to, że tak rozumiane państwo z tak rozumianym rynkiem na ogół „dogaduje się”, gdyż często interesy są wspólne. Przedmiotem specyficznego „kontraktu” są reguły gry, np. modyfikacje lub wprowadzenie nowych przepisów prawnych, które umożliwiają bądź nowy podział dochodu i czerpanie korzyści nazywanych polityczną rentą (*rent seeking*), bądź ochronę uzyskanych w przeszłości przywilejów (*vested interests*). Taka perspektywa kieruje rozważania ku „czystej” polityce, ku lobbowaniu grupowych interesów i procedurom tworzenia polityki gospodarczej, które umożliwiają spotkanie racji i preferencji. Reguły w polityce gospodarczej nie „zstępują z nieba” i nie są wyłącznie efektem racjonalności makroekonomicznej. Jak widać, chodzi o procesy bardziej skomplikowane niż aktywność samego rządu, skonkretyzowana w jego programach gospodarczych.

W tym ujęciu *government*, zgodnie z szerokim znaczeniem tego angielskiego słowa<sup>12</sup>, to nie niedostępny ośrodek strategiczny, lecz struktury przenikane przez gospodarcze interesy oraz procedury decyzyjne, w których udział biorą m.in. przedstawiciele gospodarki. W opisany wyżej sposób państwo zostaje włączone do analizy, ale nie jako „czarna skrzynka” jak w makroekonomii, lecz jako struktury organizacyjne, związani z nimi ludzie i właściwe im zasady koordynacji.

---

Po drugie, zaufanie wpływa na jakość i ilość ujawnianych informacji, co ma znaczenie dla kosztów związanych ze szczegółowym uzgadnianiem kontraktów zabezpieczających interesy partnerów.

<sup>10</sup> Teoria kosztów transakcyjnych jest użyteczna do wyjaśnienia istnienia korporacji transnarodowej, w której hierarchia jest mniej kosztowną formą koordynacji niż korzystanie z międzynarodowych umów zawieranych z niezależnymi poddostawcami, pochodzącymi z dalekich pod względem przestrzeni i kultury miejsc.

<sup>11</sup> Na przykład stopa procentowa w teorii makroekonomicznej jest ceną ogólnie dekretnowaną, instrumentem polityki makroekonomicznej, podczas gdy w mikroekonomii jest ceną rynkową, wynikającą z decyzji podmiotów ekonomicznych (Machaj 2009, s. 283).

<sup>12</sup> Termin *government* w języku angielskim w szerokim sensie staje się bliskoznaczny politycznej funkcji tworzenia polityki ekonomicznej (Webster 1986, t. I, s. 982c).

Reprezentanci państwa porozumiewają się z grupami nacisku, w szczególności z tymi, które reprezentują prywatne organizacje gospodarcze. Prawdopodobnie tę obserwuje się nawet w państwach dyktatorskich (zob. Silva 1996). W państwach demokratycznych koordynacja interesów gospodarczych odbywa się w określonych organizacyjnych ramach (komisje parlamentu, rady przy ministerstwach, zrzeszenia biznesu itp.) i przyczynia się do tworzenia konstytucyjnych reguł oraz szeroko rozumianej polityki ekonomicznej. Powtarzalna interakcja w strukturach państwa służy przepływowi informacji oraz uzgodnieniom. W wyniku harmonizacji lub ścierania się racji zarówno przedstawiciele państwa, jak i reprezentantów gospodarki są formułowane i formalizowane reguły gry.

Tak rozumiane instytucje polityczne tworzą jedną ze struktur (*scaffolds*) wchodzących w skład porządku gospodarczego i składają się na kontekst, w którym funkcjonuje gospodarka rynkowa. Od nich w dużej mierze zależy forma, jaką przyjmuje kapitalizm na terytorium danego państwa. Ów „ponad korporacyjny” szczebel stanowi zatem immanentny element porządku konkurencyjnego.

### **Porządek konkurencyjny**

Porządek konkurencyjny tworzą określone reguły aktywności, która ma na względzie materialne warunki bytu, funkcjonujące na różnych szczeblach struktury społecznej. Zarysowana wyżej instytucjonalistyczna perspektywa zdaje się odsłaniać spójną całość. Teorie odnoszące się do firmy badają reguły gry wewnątrz organizacji działającej na rynku. Na tym szczeblu przedmiotem analiz są organizacyjne formy koordynacji, które mają na celu kontrolę w ramach firmy, budowę i egzekwowanie strategii korporacyjnej itp., czyli *corporate governance*. Charakterystyczne dla tej formy koordynacji jest pionowe zintegrowanie opartej na umowach sieci produkcyjnej w biurokratyczną strukturę jednej korporacji. Ujęcie działalności w hierarchiczne ramy pomaga obniżyć koszty transakcyjne, które są wytworem niedoskonałej informacji rynkowej oraz nierównej siły negocjacyjnej (Ingham 2011, s. 157, 158). Na wyższym szczeblu dochodzi do koordynacji interesów w strukturach politycznych, której celem jest sformalizowanie reguł czy instytucji, jakie we współczesnej odpersonalizowanej gospodarce wymuszają przestrzeganie umów lub pomagają w rozstrzygnięciu sporów. Przykładem struktur na tym poziomie mogą być instytucje społecznej mediacji między pracą, kapitałem i państwem, a przykładem reguł – konstytucyjne zasady ochrony i konkurencji. W nomenklaturze Williamsona zyskały one określenie *public governance* (Williamson 2011); w nomenklaturze Northa – *government*; a w nomenklaturze Buchanana i innych – *polity*.

Konstrukt porządku konkurencyjnego, jeśli ma lepiej odpowiadać gospodarczej aktywności ludzi, wymaga uzupełnień. Po pierwsze, w strefie pośredniej między prywatną organizacją gospodarczą a strukturami państwa należałoby umieścić regulacje umożliwiające lub usprawniające funkcjonowanie rynków towarowych, finansowych i pracy. Instytucje „pośrednie” to także procedury, praktykowane przez firmy prywatne wzajemnie od siebie zależne, które nie polegają na praw-

nych sankcjach. Struktury sieciowe i prawne ramy funkcjonowania poszczególnych rynków Williamson określa jako *economic governance*. Sieci tworzą m.in. organizacyjne formy powstałe w następstwie porozumień między niezależnymi partnerskimi firmami (alianse strategiczne, kartele itp.). To także nieformalne powiązania z dostawcami, klientami i innymi podmiotami z otoczenia firmy, określane często w literaturze jako *relational contracting*.

W rezultacie schematycznie zarysowane tutaj poziomy koordynacji ludzkiej aktywności tworzą dość spójną wizję (tab. 1). Koordynacja działalności gospodarczej na niższych szczeblach w zasadzie rozwija się stosownie do reguł ustalanych w strukturach państwa, ale do powstania i kształtu tych reguł nierzadko się przyczyniają niższe szczeble. Pojęcie *governance* koncentruje naszą uwagę na koordynacji, która ma charakter nierynkowy i odbywa się w ramach organizacji. Paradoksalnie, we współczesnej gospodarce rynkowej taki typ wydaje się dominować, a dziedziny, gdzie działa konkurencja odpowiadająca wizji „ekonomii rynku”, są raczej rzadkie (Ingham 2011). Także na poziomie firm istotny wpływ na decyzje ma własność i hierarchia w strukturach korporacji zintegrowanych pionowo i poziomo. Niemniej nie można zaprzeczyć, że na poziomie firmy znaczenie ma także mechanizm cenowy regulujący popyt i podaż, który Williamson włącza do świata *governance* za pomocą terminu *market governance*.

**Tabela 1**  
**Porządek konkurencyjny**

<b>Organizacyjne formy koordynacji (<i>governance</i>) w gospodarce</b>
1. Na szczeblu firmy – <i>corporate governance</i>
2. Na szczeblu pośrednim – <i>economic governance</i>
3. Na szczeblu gospodarki narodowej – <i>public governance/government/polity</i>

Źródło: opracowanie własne.

Powyższa rekonstrukcja opiera się na podstawowych szczeblach koordynacji w organizacyjnych ramach. O takim ujęciu można by powiedzieć, że odwzorowuje podstawowe elementy porządku gospodarczego. Jednak nieodzowny dodatkowy element takiego ujęcia stanowią zinternalizowane reguły zachowań, to jest powszechnie akceptowane i stosowane normy społeczne oraz powszechnie podzielane wartości. Na gruncie systemu wartości i norm system rynkowy rozwinął się wszak w wiele odmian kapitalizmu. Niezbędnym elementem całościowego obrazu, opartego na różnorodnych nierynkowych strukturach, są wartości, normy i konwencje. Owe nieformalne ograniczenia i bodźce podtrzymują i ukierunkowują działania indywidualne i zbiorowe, nadają im porządek. Normy zachowań, stosowne do zasad moralnych lub odpowiadające społecznym konwencjom, tworzą niewidzialną tkaninę, bez której ład byłby niemożliwy. Dopiero nieformalne ograniczenia w połączeniu z formalnymi regułami, np. z prawami własności, tworzą instytucjonalny porządek; dzięki nim grupy ludzkie i stworzone przez nie

organizacyjne formy funkcjonują. W sumie wyłania się bardzo ogólny, ale dość kompletny i spójny obraz społeczeństwa gospodarującego, który w uproszczonej formie można ująć tak jak przedstawia to tabela 2. Porządek gospodarczy, ujęty w tabeli 1, jest jego częścią<sup>13</sup>.

**Tabela 2**  
**Ład instytucjonalny**

1. Wartości, normy, konwencje
2. Organizacyjne ramy na różnych szczeblach + reguły gry wypełniające ramy organizacyjne

Źródło: opracowanie własne.

Zaproponowane wyżej schematyczne ujęcie, złożone z podstawowych koncepcji ekonomii instytucjonalnej, opiera się na koniecznych uproszczeniach i jest jedną z wielu prób prezentacji ładu instytucjonalnego. Kluczem do niego jest pojęcie *governance*, które na szczeblu struktur państwowych zmienia miano na *government*, wyraz o tym samym rdzeniu. W ekonomii przyjęło się za sprawą ekonomii kosztów transakcyjnych i Olivera Williamsona, który odnosił je do „instytucji zarządzania” rozwiązujących konflikty, jakie mogą potencjalnie powstać w procesie kontraktowania. W tym pojęciu mieszczą się zarówno organizacyjne struktury na różnych szczeblach gospodarki, jak i reguły gry wypełniające owe ramy organizacyjne. Dzięki nim „martwe” struktury żyją: korporacje realizują swoje strategie konkurencyjne, rządy prowadzą politykę gospodarczą i zawierają umowy międzynarodowe, a pomiędzy nimi powstają i funkcjonują stowarzyszenia o charakterze ekonomicznym (np. kartele, alianse strategiczne) i politycznym (np. związki pracodawców i związki zawodowe). Koordynacja aktywności gospodarczej na wszystkich szczeblach, tj. w ramach firmy, w sferze polityki ekonomicznej i w strefie pośredniej odbywa się w „środowisku” instytucji społecznych, tj. reguł i zasad, które zabezpieczają spójność społeczeństwa i jego funkcjonowanie, gdyż służą określonym, powszechnie uznawanym wartościom. Niektóre z nich, np. konstytucyjne reguły i zasady odnoszące się do gospodarki, wraz ze wspomnianymi organizacyjnymi formami koordynacji transakcji, tworzą porządek gospodarczy. Warto zaznaczyć, że owo niezbędne dopełnienie modelu, pochodzące z obszaru wartości zawdzięczamy przede wszystkim tej części ekonomii instytucjonalnej, którą można określić mianem „instytucjonalnej analizy procesu gospodarczego” (zob. Ząbkowicz 2003).

<sup>13</sup> Tabela 1 i 2 uwidacznia, że pojęcia porządku i ładu w tej pracy nie są równoznaczne. Określenia „porządek gospodarczy” i „porządek konkurencyjny” są preferowane z tego względu, że porządek kojarzy się z inżynierią społeczną, do której wydaje się skłaniać referowany nurt instytucjonalizmu w ekonomii (przynajmniej w ocenie „socjologizujących” instytucjonalistów). Natomiast określenie „ład instytucjonalny”, które pojawia się przy omawianiu znaczenia wartości, norm i konwencji, wydaje się na miejscu z uwagi na sens, jaki nadawali mu zwolennicy poglądu o spontanicznym kształtowaniu ładu, na czele z F.A. Hayekiem (1960).

### Uwagi końcowe

W sumie niniejsza propozycja sposobu zorganizowania wiedzy ekonomicznej znacznie różni się od założeń i koncepcji wykorzystywanych w matematycznych modelach, rozwijanych w teorii ekonomii i stosowanych obecnie w polityce gospodarczej (jak np. neokeynesowskie modele makroekonomiczne). Czy tak ustrukturyzowane myślenie o gospodarce ma znaczenie poznawcze? Czy analizy korzystające z tego aparatu pojęciowego mogą lepiej służyć polityce gospodarczej niż modele głównego nurtu? Pytania te należy przynajmniej postawić. Ponieważ forma artykułu wymaga zamknięcia przekazu na ograniczonej liczbie stron, na zakończenie pozwolę sobie jedynie na kilka uwag.

Prezentowana perspektywa pomaga m.in. objąć fenomen wielopodmiotowych organizacji gospodarczych<sup>14</sup>. Rozważania Williamsona mają swe źródło w empirycznych badaniach wielkich korporacji (Stankiewicz 2010, s. 581 i 583). Ekonomia kosztów transakcji stawia istotne pytania o racje bytu firmy i mówi o dość abstrakcyjnej „wertykalnie zintegrowanej organizacji”. Oferuje argumenty odnośnie do kosztów i korzyści, jakie przynosi zorganizowanie transakcji w jej ramach. Niemniej, chociaż ujęcie Williamsona prezentuje podmiot wyraźnie różny od obrazu „klasycznego” przedsiębiorstwa wpojonego za pomocą edukacji ekonomicznej, jest to *entree* stosunkowo ostrożne. Dzięki koncepcji kosztów transakcyjnych w eleganckiej intelektualnie formie wyjaśniane są organizacyjne formy koordynacji. Jednak zakres opisu nie wykracza poza ramy *stricte* ekonomiczne. Mimo że teoria kosztów transakcji rozwijała się poza głównym nurtem (który zajmował się kosztami produkcji), poprzestaje ona na właściwym ekonomii polu rachunku kosztów i korzyści. Prawdopodobnie dzięki temu williamsonowska teoria kosztów transakcyjnych została zaakceptowana jako część głównego nurtu i bywa uwzględniana w programach akademickich.

Można twierdzić, że koncepcja porządku gospodarczego pomaga usystematyzować myślenie o gospodarce. Dzięki niemu wyłania się obszerniejsza wizja gospodarki, gdzie oprócz *mechanizmu rynkowego* polegającego na rozproszonej konkurencji działa subsystem *instytucji* zakorzeniony w ramach organizacji i w sieciach społecznych. Ów społeczny kontekst może konkurencję wspomagać bądź ją mitygować.

Poza polem widzenia pozostają jednak *stosunki władzy*. Z przedstawionej w tym artykule williamsonowskiej perspektywy władzę i zwierzchność w przedsiębiorstwie pojmuje się czysto funkcjonalnie. Koncepcja *governance*, stanowiąca oś konstrukcji, to zwyczajnie wydajne kosztowo rozwiązanie problemów koordynacji i kontroli. Tymczasem w nierynkowej instytucji, jaką jest przedsiębiorstwo kapitalistyczne, stosunki władzy są widoczne nie tylko pod postacią służbowej hierarchii, ale przede wszystkim jako podporządkowanie pracowników pracodawcom.

---

<sup>14</sup> W innej perspektywie wielopodmiotowe prywatne organizacje gospodarcze stawiają niektóre starsze koncepcje w ekonomii instytucjonalnej autorstwa Thorsteina Veblena, Josepha Schumpetera czy Johna K. Galbraitha.

Podjmując ten wątek w charakterze krytyki, trzeba odwołać się do dorobku zgoła innego i wyjść poza zakres nowej ekonomii instytucjonalnej. Według myślicieli takich jak Max Weber czy Karol Marks hierarchia w firmie opiera się na „władzy własności”. Istotą „stosunków produkcji” (Marks) i „racjonalnej kalkulacji” (Weber) jest przewaga i kontrola, jaką mają właściciele nad zatrudnionymi. Własność rodzi przymus wynajmowania pracy własnej właścicielom przedsiębiorstwa. Jeśli uwzględnić ten fakt, to zasadność rozważania „kontraktowania” w firmie jako umowy równoprawnych stron<sup>15</sup> staje się wątpliwa. W zasadzie to stosunki władzy w przedsiębiorstwie są podstawą osiągania zysku (Ingham 2011, s. 159–161).

Niewątpliwie władza rozumiana jako zdolność wywierania wpływu ma znaczenie także w otoczeniu przedsiębiorstwa. Może ona pochodzić z siły ekonomicznej bądź mieć charakter polityczny. Mianowicie, wiele firm, szczególnie tych zintegrowanych w formie korporacji, ma taką przewagę polegającą na dostępie do zasobów i udziale w rynku, że pozwala ona narzucać warunki konkurencji i kontraktu innym przedsiębiorstwom (zob. Galbraith 2005, 1979). Władzą rozumianą jako wpływ na decyzje w gospodarce i w polityce dysponują firmy finansowe, pełniące rolę wierzycieli przedsiębiorstw, rządów oraz innych firm z sektora finansowego. Na przykład Joseph Schumpeter zajmował stanowisko, że rynki pieniężne, gdzie dochodzi do kreacji pieniądza kredytowego, to „sztaby główne” kapitalizmu (Ingham 2011, s. 54).

Wyniki ekonomiczne zależą nie tylko od gospodarowania zasobami, lecz także od polityki<sup>16</sup>. Władza polityczna, której źródłem jest przymus i perswazja, jest egzekwowana za pomocą instytucji państwa. Sieć tych instytucji umożliwia powtarzalne działania służące przepływowi informacji i uzgodnieniom, ułatwia dostęp zarówno do władz publicznych, jak i do wiedzy insidera, chociaż wynik ścierania się racji i sił w tych instytucjonalnych ramach nie jest pewny (zob. Ząbkowicz 2018). Jest to odpowiednik tego, co słownik Webstera nazywa ukonstytuowaniem państwa czy wspólnoty (*polity*). Proces, o którym mowa, nie poddaje się schematom, ponieważ preferencje partnerów mediacji są zmienne i zmienne są układy, w które oni wchodzi. Dynamicznie zmienia się też stosunek sił między reprezentantami państwa i reprezentantami prywatnych lub społecznych interesów zależnie od sprawy i z okresu na okres, a także charakter zaangażowania stron. Nie przypadkiem w Wielkiej Brytanii, „ojczyźnie ekonomii” ta szczególna zinstytucjonalizowana koordynacja znalazła wyraz w nazwach najlepszych akademickich ośrodków ekonomicznych, takich jak London School of Economics and Political Sciences, Wydział Ekonomii i Polityki Uniwersytetu Cambridge itp. Szczególnie ważną rolę w strefie *polity* odgrywają właściciele kapitału. Stosunkom między państwem i kapitałem odpowiednią rangę zdaje się nadawać pogląd Webera, że

<sup>15</sup> Rozważania takie oparte są na przesłance, że zarówno najmowanie się do pracy, jak i bezrobocie wolnych jednostek mają dobrowolny charakter.

<sup>16</sup> Oddajmy głos osobie kompetentnej, która zajmowała najwyższe stanowiska w USA zarówno w administracji państwowej, jak i w wielkim biznesie, Robertowi Rubinowi: „Jedną z najważniejszych lekcji, jakie odebrałem podczas lat spędzonych w rządzie, była następująca: dla zmian o charakterze ekonomicznym równie ważna jak polityka gospodarcza jest [sama – A.Z.] polityka. Jeżeli nie rozumiesz polityki właściwie, polityka gospodarcza nie zaistnieje” (Rubin 2001, s. 38).

napięcie między państwem (władza polityczna) i kapitałem (władza ekonomiczna) jest warunkiem przetrwania kapitalizmu (Ingham 2011, s. 46–47).

W tym świetle fakt, że ta część dorobku instytucjonalizmu, którą wykorzystano w artykule, stroni od zagadnień związanych z władzą, można uznać za brak istotny z punktu widzenia osiągnięcia celów polityki ekonomicznej (zob. Ząbkowicz 2008). Niewątpliwą natomiast zasługą nowej ekonomii instytucjonalnej jest to, że poszerza perspektywę ekonomisty o nierynkowe formy koordynacji aktywności gospodarczej. Próba „fotografii” porządku gospodarczego przedstawiona wyżej zwraca uwagę na inne pole badawcze, które w miarę eklektycznego rozwoju głównego nurtu może z czasem stać się jego częścią. Po pierwsze, proponuje myślenie w kategoriach porządku konkurencyjnego, czyli ujęcie bardziej holistyczne niż to, które implikuje koncepcja rynku. Po drugie, nadaje rangę pojęciu *governance*, co jest początkiem przełamywania tradycyjnego podziału na literaturę ekonomiczną i biznesową. Po trzecie, państwo w tym modelu jest mocniej zintegrowane z gospodarką niż w ekonomii akademickiej w tym sensie, że jego rola wykracza poza makroekonomiczną interwencję.

Tekst wpłynął: 4 lipca 2018 r.

(wersja poprawiona: 14 listopada 2018 r.)

## Bibliografia

- Aghion P., Dewatripont M., Legros P., Zingales L., *The Impact of Incomplete Contracts on Economics*, Oxford University Press, Oxford 2016.
- Begg D., Fischer S., Dornbush R., *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
- Bibler W., *Myślenie i twórczość czyli o potrzebie tolerancji*, w: *Zrozumieć świat. Rozmowy z uczonymi 25 lat później*, red. W. Osiatyński, Czytelnik, Warszawa 2009, s. 165–178.
- Buchanan J.M., Tullock G., *The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 1997 (wyd. 1 w 1965 r.).
- Capra F., *O przemijaniu nauki*, w: *Zrozumieć świat. Rozmowy z uczonymi 25 lat później*, red. W. Osiatyński, Czytelnik, Warszawa 2009.
- Coase R.H., *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, nr 4.
- Colander D.C., *The Death of Neoclassical Economics*, „Journal of the History of Economic Thought” 2000, nr 22 (2).
- Dixit A., *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*, Princeton University Press, Princeton 2007.
- Encyclopaedia Britannica*, wyd. 15, t. 23, Encyclopaedia Britannica, Inc., Chicago 1992.
- Fiedor B., *Kryzys gospodarczy a kryzys ekonomii jako nauki*, „Ekonomista” 2010, nr 4.
- Galbraith J.K., *Ekonomia a cele społeczne*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1979 (oryginał opublikowany w 1973 r.).
- Galbraith J.K., *Gospodarka niewinnego oszustwa*, MT Biznes, Warszawa 2005.
- Gorynia M., Kowalski T., *Nauki ekonomiczne a kryzys gospodarczy*, „Studia Ekonomiczne” 2009, nr 3–4.

- Hayek F., *The Constitution of Liberty*, Routledge&Kegan Paul, London 1960.
- Ingham G., *Kapitalizm*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa 2011 (oryginał opublikowany w 2009 r.).
- Kassner M., *Gospodarka jako zinstytucjonalizowany proces. Instytucjonalizm Karla Polanyiego i jego etyczne konsekwencje*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym / Annales. Ethics in Economic Life” 2017, nr 20 (2).
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Machaj M., *Kilka wyzwań dla teorii ekonomii po kryzysie*, „Studia Ekonomiczne” 2009, nr 3–4.
- Mantzavinos C., *Individuals, Institutions, and Markets*, Cambridge University Press, Cambridge 2004.
- North D.C., *Markets and Other Allocation Systems in History. The Challenge of Karl Polanyi*, „Journal of European Economic History” 1977, nr 6 (3).
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990.
- Polanyi K., *The Economy as Instituted Process*, w: *Trade and Market in Early Empires. Economies in History and Theory*, red. K. Polanyi, C.M. Arensberg, H.W. Pearson, The Free Press, Glencoe, Illinois 1957.
- Rubin R., *Ex-Im Bank and International Economic Leadership*, w: *The Ex-Im Bank in the 21<sup>st</sup> Century. A New Approach*, red. G. Hufbauer, R. Rodriguez, New York Institute of International Economics, New York 2001.
- Schumpeter J., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Warszawa 1995 (oryginalne wydanie 1942).
- Silva E., *The State and Capital in Chile: Business Elites, Technocrats, and Market Economics*, Westview Press, Oxford 1996
- Stankiewicz W., *Instytucjonalizm o zarządzaniu: Nobliści z ekonomii w roku 2009*, „Ekonomista” 2010, nr 4.
- The Nature of the Firm (z przedmową Ronalda Coase’a)*, red. O.E. Williamson, S.G. Winter, Oxford University Press, Oxford 1993.
- Webster’s Third New International Dictionary*, t. 1, Encyklopaedia Britannica, Inc., Chicago 1986.
- Williamson O.E., *Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed*, „De Economist” 1998a, nr 146 (1).
- Williamson O.E., *Wścibskość popłaca*, rozmowa, „Gazeta Wyborcza”, 21.02.2011.
- Williamson O., *The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations*, „American Economic Review” 1971, nr 61 (2).
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998b (oryginał opublikowany w 1985 r.).
- Wojtyna A., *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie paradygmatu?*, „Ekonomista” 2008, nr 1.
- Ząbkowicz A., *Kreowanie prawnych reguł polityki gospodarczej za pomocą instytucji mediacji. Przypadek Japonii*, w: *Zrozumieć kapitalizm – podejście instytucjonalne*, red. A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech, Forum Myśli Instytucjonalnej, Sosnowiec-Kraków 2018, s. 257–280.
- Ząbkowicz A., *Polityka gospodarcza a polityka i ekonomia*, w: *Polityka gospodarcza. Teoria i realia*, red. J. Stacewicz, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2008, s. 129–154.
- Ząbkowicz A., *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 6.



## INSTYTUCJE: MIĘDZY MECHANIZMEM RYNKOWYM I MECHANIZMAMI WŁADZY

### Streszczenie

Artykuł przedstawia próbę instytucjonalnego podejścia do gospodarki. Korzystając z asocjacji z naukami o zarządzaniu, autorka proponuje, aby z pomocą podstawowych koncepcji nowej ekonomii instytucjonalnej dokonać rekonstrukcji spójnego i kompleksowego obrazu gospodarki. Jedno z kluczowych pojęć w tej dziedzinie, mianowicie *governance*, wykorzystuje jako narzędzie tworzenia tego obrazu. W tym ujęciu *governance* oznacza rozwiązywanie konfliktów w ramach gospodarującej organizacji, a *government* odnosi się do koordynacji interesów gospodarczych w strukturach państwa. Przedstawiona próba schematycznego ujęcia porządku gospodarczego zwraca uwagę również na rolę władzy, chociaż aspekt ten nie jest szerzej rozważany. Koncepcja porządku gospodarczego pomaga usystematyzować myślenie o gospodarce i zwraca uwagę na nierynkowe instytucje, które mogą wspomagać lub osłabiać konkurencję rynkową.

**Słowa kluczowe:** instytucje, mechanizm rynkowy, porządek gospodarczy, władza

**JEL:** B52, B57, P10

## INSTITUTIONS: BETWEEN THE MARKET MECHANISM AND POWER MECHANISMS

### Abstract

Using the association between economics and management science, the author proposes to reconstruct a cohesive and comprehensive picture of the economy. One of the crucial concepts in this field, *governance*, is employed as an instrument to create such a picture. In this approach, ‘*governance*’ means solving of conflicts arising within an economic organization while ‘*government*’ refers to the coordination of economic interests in the state structures. The presented attempt to interpret the economic order helps us to systematize our thinking about the economy, and it points at the role of non-market institutions which can support or mitigate market competition.

**Keywords:** institutions, market mechanism, economic order, *governance*, *government*

**JEL:** B52, B57, P10

## ИНСТИТУТЫ: МЕЖДУ РЫНОЧНЫМ МЕХАНИЗМОМ И МЕХАНИЗМАМИ ВЛАСТИ

### Резюме

В статье делается попытка представить институциональный подход к экономике. Автор предлагает провести реконструкцию целостной и комплексной картины экономики на базе науки об управлении и основных концепций новой институциональной экономики.

Одно из ключевых понятий в этой области, а именно *governance* используется в качестве инструмента создания этой картины. При таком подходе *governance* означает решение конфликтов в рамках хозяйствующей организации, *government* относится к координации экономических интересов в структурах государства. Автор делает попытку схематичного представления экономического порядка, обращает также внимание на роль власти, хотя этот аспект более широко не рассматривается. Концепция экономического порядка помогает систематизировать мышление об экономике и обращает внимание на нерыночные институты, которые могут поддерживать или ослабевать рыночную конкуренцию

**Ключевые слова:** институты, рыночный механизм, экономический порядок, власть

**JEL:** B52, B57, P10