

Dr hab. Zbigniew STANIEK, Prof. WSM
Katedra Ekonomii i Finansów, Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie

EKONOMIA INSTYTUCJONALNA A KONCEPCJE CZŁOWIEKA GOSPODARUJĄCEGO®

Institutional economy and the concepts of an economic man®

Słowa kluczowe: człowiek gospodarujący, instytucje, ekonomia instytucjonalna, ekonomia głównego nurtu.

Teoria ekonomii jest nauką społeczną. U jej podstaw znajdują się różne koncepcje człowieka gospodarującego, kierującego się w swym postępowaniu tak interesami, instynktami jak i wartościami. Znajduje to wyraz w takich koncepcjach jak np. homo oeconomicus, homo contractor czy „homo agens – institutionalist”. W ramach nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI) wyróżnić należy różnego rodzaju teorie w ramach dwóch podstawowych nurtów: nowego instytucjonalizmu i neoinstytucjonalizmu. Nurty te przywiązują główną uwagę do mechanizmów adaptacji, a nie do zagadnień efektywnej alokacji zasobów i optymalizacji. Sprzyja temu łączne ujmowanie czynników ekonomicznych i społeczno-politycznych.

Poszczególne teorie NEI zwracają uwagę na rolę tak instytucji formalnych, nieformalnych i instytucji – organizacji. Szczególnie duże jest tu znaczenie teorii praw własności, teorii kontraktów, teorii kosztów transakcyjnych, teorii zmian instytucjonalnych, teorii podejmowania decyzji kolektywnych, teorii regulacji i innych. Istotny wpływ na procesy syntezy instytucjonalnej i tworzenie ekonomii instytucjonalnej wywierają tacy autorzy jak D. North, G. Hodgson, E. Ostrom, O. Williamson i wielu innych.

Dorobek różnych nurtów ekonomii instytucjonalnej stopniowo pozwala przezwyciężać takie ograniczenia badawcze w ekonomii głównego nurtu jak np.: indywidualizm metodologiczny, koncepcja reprezentatywnego podmiotu, idea jednej równowagi jako atraktora, założenie pełnej informacji, niskie koszty transakcyjne czy silna wersja hipotezy racjonalnych oczekiwań podmiotów gospodarczych. Wskazuje się także na wady ujęć czysto, modelowych o dużym stopniu sformalizowania i o uniwersalnych, ponadczasowych prawidłowościach oraz przyjmowanie założeń coraz bardziej odległych od zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej. Z drugiej strony niedostatek w rozwoju procesów modelowania stanowi słabszą stronę różnych nurtów ekonomii instytucjonalnej.

Key words: economic man, institutions, institutional economics, mainstream economics.

The theory of economics is a social science. It is based on various concepts of the economic man, who is guided by his interests in business, instincts and values. This is reflected in such concepts as for example homo oeconomicus, homo contractor or “homo agens – institutionalist”. As part of the new institutional economy, different kinds of theories should be distinguished within the framework of two basic trends: new institutionalism and neo-institutionalism. These trends pay close attention to the mechanisms of adaptation, and not to the issues of effective allocation of resources and optimisation. The combined recognition of economic and socio-political factors favours this.

Individual theories of NEI draw attention to the role of formal and informal institutions and institutions – organisation. The significance of the theory of property rights, the theory of contracts, the theory of transaction costs, the theory of institutional changes, the theory of collective decision-making, the theory of regulation and others are particularly significant. The authors such as D. North, G. Hodgson, E. Ostrom, O. Williamson and many others exert a significant influence on the processes of institutional synthesis and creation of institutional economics.

The achievements of various trends in institutional economics gradually overcome such research limitations in mainstream economics such as, methodological individualism, the concept of a representative subject, the idea of one balance as an attractor, the assumption of full information, low transaction costs or a strong version of the rational expectations of business entities. It also points to the disadvantages of purely model conceptualisations with a high degree of formalisation and universal, timeless regularities as well as assumptions that are increasingly distant from the changing economic reality. On the other hand, the deficiency in the development of modeling processes is the weaker side of the various trends in institutional economics.

WSTĘP

Procesy gospodarowania dokonują się zawsze w ramach konkretnych organizacji i instytucji. Instytucje (formalne, nieformalne, instytucje-organizacje) są jednocześnie warunkami i ograniczeniami działalności gospodarczej

podmiotów. Z jednej strony stanowią zewnętrzne ramy gospodarowania, z drugiej zaś bezpośrednio kształtują preferencje i systemy wartości jednostek. Człowiek gospodarujący uwikłany jest w splot powiązań społeczno-instytucjonalnych. Ustawicznie zawiera różnego rodzaju umowy i kontrakty. Nabywa doświadczeń gospodarowania i podnosi swój kapitał ludzki.

Adres do korespondencji - Corresponding author: Zbigniew Staniek, Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie, Wydział Menedżerski i Nauk Technicznych, Katedra Ekonomii i Finansów, ul. Kawęczyńska 36, 03-772 Warszawa, e-mail: zbigniewstaniek@wp.pl

W miarę zdobywanych doświadczeń produkcyjnych kształtuje się jego świadomość co ma związek z kapitałem społecznym. Ponosi on także określone koszty realizacji zakładanych celów – korzyści. Jednocześnie nastawiony jest na konkurencję i kooperację z innymi jednostkami i podmiotami. Współpraca ludzi i podmiotów przez nich tworzonych odbywa się w warunkach procesów globalizacji i integracji. Procesy te nie niwelują różnic pomiędzy poszczególnymi systemami gospodarowania. W praktyce mamy nadal do czynienia z różnymi systemami gospodarki rynkowej, z odmiennymi rozwiązaniami instytucjonalnymi.

W obszarze instytucji występują tzw. niezamierzone skutki działań w wyniku społecznych współzależności funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Współzależności te stanowią istotny przedmiot wielu nurtów ekonomii instytucjonalnej. Pojęcie „ekonomia instytucjonalna” jest wieloznaczne i kryją się pod nim kierunki teoretyczne o zróżnicowanej metodologii jak i obszarze badawczym. W większości tych kierunków podkreśla się możliwość zawierania różnego rodzaju kontraktów przy jednocześnie niższych kosztach transakcyjnych w sytuacji większej homogeniczności jednostek czy podmiotów gospodarczych. W praktyce dominuje jednak heterogeniczność podmiotów gospodarczych, co utrudnia procesy modelowania teoretycznego. Modele uwzględniające heterogeniczność podmiotów są wysoce skomplikowane i wymagają zaawansowanej aparatury matematycznej. Stanowi to wyzwanie tak dla ekonomii instytucjonalnej jak i całej teorii ekonomii.

Przy definiowaniu instytucji należy uwzględnić trzy istotne elementy: 1) są one określane przez jednostki, podmioty traktowane jako członkowie społeczeństwa, 2) stanowią one uwarunkowania, ograniczenia zachowań i 3) kształtują zachowania poprzez określanie bodźców [1, s.207]. Przeistoczenie się norm społecznych w bodźce i motywacje działania poszczególnych podmiotów wymaga ich internalizacji przez jednostki i grupy.

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na kwestie wzajemnych relacji ekonomii instytucjonalnej i ekonomii głównego nurtu z wykorzystaniem różnych koncepcji człowieka gospodarującego. Kwestia ta ma znaczenie teoretyczne związane z rozwojem teorii ekonomii oraz praktyczne związane z wpływem instytucji na procesy gospodarowania. Procesy te dokonują się zawsze w konkretnych warunkach czasu i miejsca, przy funkcjonowaniu danych systemów instytucjonalnych. W prezentowanym artykule pokazano możliwe sposoby ujęć analiz instytucjonalnych w teorii ekonomii.

PODSTAWOWE KONCEPCJE CZŁOWIEKA GOSPODARUJĄCEGO

Większość zawieranych kontraktów w gospodarce to kontrakty niekompletne. Dla realizacji tych kontraktów istotne są normy społeczne typu: wzajemne zaufanie, uczciwość, rzetelna praca, dotrzymywanie obietnic czy niechęć wobec postaw gapowicza. Normy społeczne kształtują się w dłuższym horyzoncie czasowym. Wśród tych norm podstawowe znaczenie ma oparcie działalności na określonej koncepcji „człowieka gospodarującego”. Realizacja tej koncepcji tworzy jedną z podstawowych norm społecznych.

„Stary instytucjonalizm” (T. Veblen, J.R. Commons) krytycznie odnosił się do dominującej w teorii ekonomii koncepcji „*homo oeconomicus*” – różnie rozumianej wśród ekonomistów głównego nurtu [18].

Wyróżnić tu zwłaszcza należy poglądy A. Smitha odnośnie moralności i etyki gospodarowania. Rynek był w jego koncepcjach również traktowany jako „miejsce wzajemnej pomocy”, gdzie obok rywalizacji występuje wartość „poczucia solidarności”. Jednostki i podmioty gospodarce cechuje ograniczona racjonalność postępowania. Przedstawiciele różnych nurtów ekonomii instytucjonalnej również wskazywali na ograniczenia tej koncepcji wynikające głównie z: asymetrii i niepełnej informacji, ograniczeń wiedzy, oportunistycznych zachowań podmiotów gospodarczych, psychologicznych motywów gospodarowania czy zjawisk ryzyka i niepewności behawioralnej.

Przedmiotem analiz teorii ekonomii w ujęciu instytucjonalnym jest „gospodarujące społeczeństwo rynkowe”, zawsze w konkretnych warunkach miejsca i czasu. W tym też kontekście należy postrzegać różne wizje człowieka gospodarującego. W poszczególnych nurtach ekonomii mamy do czynienia z innym podejściem antropologicznym do roli człowieka w gospodarowaniu. Istotne są tu nie tylko interesy ekonomiczne, lecz również instynkty czy uczucia, emocje. Przyjęcie określonej koncepcji człowieka gospodarującego ma istotny wpływ na wybór typu i form prowadzonej polityki społeczno-gospodarczej [16]. Wiąże się z określaniem strategii gospodarowania przedsiębiorstw – traktowanych jako systemy społeczne. Wpływa także na wybór określonych rozwiązań instytucjonalnych.

Ekonomiczne koncepcje człowieka są w dużym stopniu uproszczone w wyniku abstrakcyjnej analizy skomplikowanych zjawisk społeczno-gospodarczych i wymogów metodologicznych modelowania. Zawierają one podstawowe cechy zachowań ludzi w procesach gospodarowania oraz nabyte doświadczenia. Istotne znaczenie mają tu uwarunkowania historyczno-kulturowe. Wpływ wywierają także dominujące w teorii paradygmaty naukowe, znajdujące swoją egzemplifikację w powszechnie stosowanych modelach ekonomicznych.

Paradygmat ekonomii klasyczno-neoklasycznej opiera się na koncepcji człowieka ekonomicznego – *homo oeconomicus*, która zakłada określoną racjonalność postępowania. Pełna racjonalność to istota hipotezy racjonalnych oczekiwań R. Lucasa. Podmioty podejmują decyzje przy wykorzystaniu wszelkich dostępnych informacji, w tym informacji o potencjalnych skutkach podejmowanych działań. Przewidywania przyszłości są tożsame z wynikami matematycznych modeli prognostycznych. Brak tu ograniczeń informacyjnych czy asymetrii informacji. Podmioty znając skutki decyzji polityki gospodarczej państwa czynią tą politykę nieskuteczną. Polityka powinna głównie ograniczać się do wypracowania stałych reguł gospodarowania charakteryzujących się powszechnym zaufaniem podmiotów gospodarczych.

Ekonomia klasyczna opisuje gospodarkę jako samoczynny mechanizm dążący do równowagi gospodarczej i pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych oraz zasobów, oparty na racjonalności działaniu jednostek i podmiotów. Gospodarowanie opiera się na założeniu efektywnych

alokacji w drodze transakcji rynkowych. Transakcje koordynowane są przez mechanizm „niewidzialnej ręki rynku”. Dominują przy tym założenia doskonałej konkurencji. Działanie tych mechanizmów prowadzi do efektywnej alokacji zasobów – określanej często terminem „efektywności alokacyjnej Pareto”.

Termin ten oznacza sytuację, w której polepszenie czyjeś położenia, nie może być osiągnięte kosztem pogorszenia sytuacji innych podmiotów. Koncepcja efektywności Pareto ma charakter indywidualistyczny. Nie ma tu miejsca na ingerencję państwa, w tym zwłaszcza na redystrybucyjną rolę państwa. „Optymalność paretowska” ma przy tym wymiar krótkookresowy, gdyż w dłuższym horyzoncie czasu pogłębiające się nierówności społeczne mogą negatywnie rzutować na efektywność alokacji zasobów. Tego typu efektywność jest też koncepcją statycznej efektywności odpowiadającej modelowi wolnej konkurencji bez możliwej dynamiki innowacyjnej.

W ekonomii tej dominujące też jest przekonanie, iż siły rynkowe automatycznie doprowadzają gospodarkę do równowagi zarówno po szokach popytowych jak i podaźowych. Duże zaburzenia prowadzą gospodarkę do nowych stanów stacjonarnych. Rynki samoistnie powodują odchodzenie gospodarki od nieoptymalnych rozwiązań do rozwiązań efektywnych i jednocześnie zapewniających równowagę w gospodarce czy to w ujęciu „walrasowskim” czy „marshallowskim”.

W „ujęciu marshallowskim” równowaga to stan, gdy siły działające na system znoszą się. W tym sensie równowaga jest rozumiana jako pewien stan równowagi sił. Jest to tym bardziej realne im większa jest homogeniczność podmiotów i wspólnie podzielane wartości. Sytuacja ta prowadzi jednak do jej petryfikacji i braku potrzeby niezbędnych zmian, co może mieć miejsce w warunkach nierównowagi. Taki stan stacjonarny powtarza się niezmiennie w czasie aż do pojawienia się jakiegoś zaburzenia czy zakłócenia, które znów siły rynkowe w pewnym czasie przywrócą na „ścieżkę równowagową”. Fluktuacje gospodarcze dokonują się wokół bliżej nieokreślonych „stanów naturalnej równowagi”.

Ekonomia neoklasyczna głównie koncentruje się na mikroekonomicznej analizie gospodarowania wykorzystując narzędzia analizy marginalnej. Człowiek dąży tu do maksymalizacji korzyści w warunkach ograniczonej środków. Jednym z podstawowych celów czy motywów postępowania jest zaspakajanie potrzeb konsumpcyjnych. Ważnym motywem postępowania jest optymalizacja relacji korzyści i kosztów. Ma to miejsce zawsze i wszędzie, prawa i prawidłowości ekonomiczne są uniwersalne – niezależne od poziomu rozwoju i przedmiotu analiz. Mechanizmy gospodarowania nie są przy tym uwarunkowane historycznie i geograficznie.

Podstawą koncepcji człowieka w tych nurtach ekonomii są poglądy A. Smitha. Wychodzi on z indywidualistycznej i racjonalistycznej natury człowieka. Autor ten podkreśla, iż własny interes prywatny skłania jednostki i podmioty do współpracy i nawiązywania kontaktów społecznych. Interes ten „nakazuje” uwzględniać interesy innych dla osiągnięcia własnych, prywatnych korzyści. Korzyści te to stałe pomnażanie bogactwa, majątku, poprawa swego położenia. Ważnym motywem postępowania jest zaspakajanie ambicji w warunkach przestrzegania norm moralnych. Istotne są tu koncepcje

„współodczuwania” i „bezstronnego obserwatora”, gdzie podkreśla się rolę ocen moralnych dominujących w społeczeństwie.

Gra rynkowa przynosi korzyści jednostkom jak i społeczeństwu jako całości. Dążenie do osiągania osobistych celów jest obowiązkiem każdej jednostki. Sprzyja to wzrostowi skłonności do oszczędzania. Im większe znaczenie nagromadzonego kapitału w stosunku do uzyskiwanych dochodów tym większa przedsiębiorczość i racjonalność postępowania. Wynika to z natury człowieka dążącego do stałej poprawy własnego losu. Istotne są także psychologiczne cechy człowieka. Różnice między osobami to wynik wychowania, edukacji i uzyskiwanych doświadczeń. Realizacja prywatnych interesów w ich wzajemnym powiązaniu przyczynia się jednocześnie do realizacji interesu publicznego.

Różni przedstawiciele tej ekonomii akcentują określone kwestie jak np. Say (twórca prawa, iż każda podaż tworzy swój własny popyt) podkreśla rolę niedostatecznej wiedzy, tak dla jednostek jak i dla różnych zbiorowości. Brak wiedzy stanowi podstawową przyczynę niepowodzeń, w tym niskiej moralności. Jest przyczyną popularności poglądów o charakterze populistycznym. Harmonizacja interesów wymaga ich „rozumienia”. Istotna jest tu rola państwa jako ważnej instytucji – organizacji, zwłaszcza w edukacji i stanowieniu dobrego prawa.

J. S. Mili zwraca uwagę na rolę własności i procesy „uspołeczniania indywidualizmu”. Wskazana jest także aktywna rola państwa w dostarczaniu dóbr publicznych, co wymaga „chęci” czy rozumienia konieczności płacenia podatków przez indywidualne podmioty.

Potrzeba dostarczania dóbr publicznych przez państwo warunkuje obywatelom dostęp do nich i możliwość ograniczania tą drogą pewnych nierówności społecznych. Teoria J. S. Milla to próba połączenia leseferyzmu z ograniczoną interwencją państwa, gdzie interwencjonizm traktowany jest zawsze jako odstępstwo od obowiązującej zasady *laissez faire*.

Zgodnie z teorią leseferyzmu nieregulowane rynki, gwarantując podmiotom i jednostkom swobodę, wolność gospodarczą i wyzwalając konkurencję, prowadzą do efektywnej alokacji zasobów i wzrostu dobrobytu społecznego [10, s.91]. W ekonomii neoklasycznej interwencja państwa stwarza jednak sytuacje niezaradności, braku inicjatywy i niechęci do ryzyka oraz powoduje oczekiwania stałej pomocy państwa bez względu na własną aktywność. W myśl tych poglądów państwo nie powinno mieć charakteru opiekuńczego.

W monetarystycznej (przy uwzględnieniu różnic w ramach monetaryzmu) koncepcji człowieka szczególną uwagę zwraca się na kwestie wolności ekonomicznej i moralności gospodarowania. Sprzyja temu odpowiednio regulowany mechanizm rynkowy. Koncepcje człowieka gospodarującego są zbliżone do koncepcji w ekonomii neoklasycznej. W gospodarowaniu istotna jest skłonność do oszczędzania i inwestowania. Sprzyja temu koncepcja rozwijania indywidualnej inicjatywności i przedsiębiorczości, polegania na własnych siłach.

Podkreśla się także aktywną rolę pieniądza w krótkim okresie (neutralność pieniądza w długim okresie) i jego wykorzystywania w działaniach gospodarczych. Określa się to jako mechanizm transmisyjny polityki monetarnej. W polityce

państwa dominować powinna polityka monetarna jako bardziej skuteczna i mniej narażona na oddziaływania różnych grup interesu. Nie należy jednak „naprawiać” gospodarki poprzez politykę zbyt dużej podaży pieniądza czy wpływanie na zmiany stóp procentowych.

W ekonomii keynesowskiej, post czy neokeynesowskiej do podstawowych cech natury ludzkiej zalicza się chęć bogacenia i „odpowiednia” konsumpcja. Konsumpcja zależy głównie od dochodów, w tym zysków. Oszczędzanie i inwestycje mają większe znaczenie po przekroczeniu pewnego poziomu dobrobytu indywidualnego. Inwestycje są zależne od prywatnych ocen jednostek, które to oceny mogą być błędne. Potoczne wartościowanie (np. oceny wartości aktywów) oparte jest często na psychice, niekoniecznie popartej wiedzą. Tego rodzaju oceny mogą się zmieniać pod wpływem tak czynników istotnych jak i nieistotnych. Rynki nie zapewniają automatycznej równowagi. Potrzebne są działania państwa, podejmującego racjonalne decyzje. Racjonalność ta ma jednak charakter ograniczony – związany ze zjawiskami „government failures”.

J. M. Keynes zwraca dużą uwagę na rolę instynktów w społecznym procesie gospodarowania. Autor ten pisze o „instynkcie zwierzęcym” w podejmowaniu decyzji, zwłaszcza decyzji inwestycyjnych. Instynkt ten jest silniejszy i szerszy niż racjonalne dążenie do zysku. Przedsiębiorcy w dużym stopniu pragną realizować swe ambicje i pomysły gospodarcze niejako niezależnie od wielkości zysków, co nie pomniejsza ich roli w rozwoju i funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Dają jednak o sobie znać inne motywy gospodarowania. Pasja tworzenia przejawia się np. w postawach przedsiębiorczości. Postawy te mają miejsce w warunkach zmiennych nastrojów optymizmu i pesymizmu, niekiedy nieuzasadnionych faktami z gospodarki. Psychologiczne aspekty gospodarowania mogą odgrywać ważną rolę w kształtowaniu koniunktury gospodarczej.

Ekonomia instytucjonalna (różne jej nurty) preferuje wzięcie człowieka przedsiębiorczego uwikłanego w splót powiązań społeczno-instytucjonalnych, zawierającego różnego rodzaju umowy i kontrakty w ramach ograniczonej racjonalności (postępowanie rutynowe) i oportunistycznego zachowań partnerów gospodarczych. Przedsiębiorczość wymaga zarówno racjonalizmu jak i „emocjonalnej wyobraźni”. Przy wyborze celów gospodarowania ważne jest uwzględnianie istniejących ograniczeń informacyjnych. W zawieranych kontraktach stosowane mogą być dwie strategie: strategia wzajemnościowa wet za wet w sytuacji dominacji zachowań niekooperacyjnych lub strategii współpracy i kooperacji - co pozwala osiągać dodatkowe korzyści w postaci nadwyżki kooperacyjnej. Służy temu zasada wzajemności realizowana w ramach zmieniających się instytucji.

Każda zmiana instytucji prowadzi też do wyboru danej równowagi Nasha. Pod pojęciem tym należy rozumieć sytuację, w której strategii poszczególnych graczy są optymalne przyjmując dokonane wybory innych za ustalone i stabilne. Występuje wzajemna zgodność optymalnych strategii. Równowaga Nasha nie musi być efektywna w rozumieniu efektywności Pareto. W równowadze Nasha podmioty postępują w najlepszy możliwy sposób, co niekoniecznie oznacza optimum wszystkich podmiotów, całego społeczeństwa. Zmiana strategii danego podmiotu nie prowadzi do wyższych wypłat bez jednoczesnej zmiany strategii

pozostałych graczy. W równowadze Nasha żaden z graczy nie ma motywacji do zmiany strategii biorąc pod uwagę przewidywane strategie pozostałych graczy. Na danym rynku mamy do czynienia z równowagą Nasha, gdy oczekiwania podmiotów znajdują potwierdzenie w praktyce. Pomiędzy oczekiwaniami różnych podmiotów występują interakcje stanowiące swoistego rodzaju „równowagę oczekiwań”, jako elementu ogólnej równowagi instytucjonalnej.

Prowadzenie gier między podmiotami wymaga kształtowania określonych wartości prezentowanych przez graczy. Zaufanie i oczekiwania są kluczowym elementem decydującym o tym, w której równowadze znajdzie się system ekonomiczny. Dotyczy to zwłaszcza zaufania ogólnego dotyczącego „optymistycznych oczekiwań” postępowania jednych podmiotów wobec drugich. Różne nurty ekonomii instytucjonalnej stopniowo wypracowywały koncepcję „*homo reciprocans*” opierającej się na zasadach: racjonalnego altruizmu i wzajemności. Zasady te można inaczej wyrazić w formułach „prawa w zamian za obowiązki” jak i „zasilki w zamian za pracę”. Koncepcja ta oznacza jednostkę nastawioną jednocześnie na rywalizację i kooperację przy zachowaniu różnorodności postaw i przekonań.

W działalności gospodarczej człowieka ważne są także różnego rodzaju instynkty: ... „rodzicielski, dobrej roboty, bezinteresownej ciekawości i zachłanności, a także instynkt samozachowawczy oraz instynkt rywalizacji” [16, s.111]. Instynkt rodzicielski to praca dla utrzymania rodziny, instynkt dobrej roboty to praca społecznie użyteczna i prywatnie dochodowa, zaś bezinteresowna ciekawość to pragnienie poznawania rzeczywistości. Instynkt zachłanności to egoistyczne chęci realizacji osobistych korzyści, głównie korzyści majątkowo-dochodowych. Instynkt samozachowawczy to umiejętność sprostania nowym wyzwaniom, szansom i zagrożeniom życia społeczno-gospodarczego. Wreszcie instynkt rywalizacji to pragnienie bycia „liderem majątkowym”. Kombinacje tych instynktów są podstawą różnicowania jednostek i ich pozycji społecznej. Racjonalność postępowania jednostek jest tym większa, im silniejsze są instynkty dobrej roboty.

W ekonomii instytucjonalnej występuje także określenie *homo contractor* [11, s.24-26]. Na podejmowane decyzje wpływ wywierają nie tyle zasady racjonalnego wyboru, co obowiązujące normy, nawyki i zwyczaje kształtujące się w zbiorowości jednostek. Zachowania jednostek nie są w pełni „autonomiczne”, uwarunkowane są one również oddziaływaniem struktur zewnętrznych. Jednostki podporządkowane normom społecznym (stanowiące swoistego rodzaju nakaz) starają się być dobrze ocenianymi przez innych. To stanowi istotny motyw gospodarowania. Rodzi to także skłonność do stadnych zachowań podmiotów, co np. ma często miejsce na rynkach finansowych.

J.R. Commons pisze o tzw. „równowadze zarządzanej”, gdzie mechanizmy rynkowe korygowane są różnego rodzaju narzędziami regulacji. Regulacje te powinny i mogą mieć charakter „prorynkowy” np. odpowiednie regulacje prawne dotyczące sposobu zawierania kontraktów czy właściwie określone prawa własności. Zmiany instytucjonalne służące realizacji celów gospodarowania zachowują jednocześnie elementy trwałej komplementarności, która pozwala zachować równowagę instytucjonalną, czemu też sprzyjają zjawiska inercji instytucjonalnej.

Przyjmując oczekiwania ograniczonej racjonalności zachowań konkurentów gospodarczych, dane podmioty dokonując optymalnych wyborów osiągają stan wzajemnego zrównowżenia. Im mniej racjonalne zachowania tym trudniej o trafne wybory. Optymalność wyborów dotyczy maksymalizacji własnych korzyści niezależnie od decyzji pozostałych podmiotów. Wybory te uwzględniają istniejące reguły gry. Dla zrozumienia strategii postępowania potrzebna jest znajomość norm społecznych i zwyczajów. W oczekiwaniach podmiotów gospodarczych ważne miejsce zajmują oczekiwania co do stabilności i zmienności wszystkich typów instytucji. Pomocne są tu nabywane doświadczenia z funkcjonowania w ramach danych reguł. Postępowanie najlepsze z możliwych danego podmiotu to w dużym stopniu efekt uczenia się z obserwacji postępowania innych.

W ekonomii instytucjonalnej podkreśla się także rolę człowieka jako „*homo sociologicus*”, kierujące się różnymi motywami niekoniecznie związanymi z racjonalnością ekonomiczną. Jego motywami wynikają też z doświadczeń uzyskiwanych w funkcjonowaniu w danym otoczeniu, przy uwzględnieniu różnego rodzaju interesów. Istnieje też interesująca propozycja „*homo agens-institutionalis*” [5, s.316-350]. Człowiek w myśl tej koncepcji to jednostka dokonująca wyborów w ramach stworzonych przez siebie (i inne jednostki) instytucji. Człowiek „jako działający podmiot jest społecznie zakorzeniony”. Społeczne relacje między jednostkami regulowane są przez różnego rodzaju instytucje, czego opis znajduje wyraz w poszczególnych nurtach ekonomii instytucjonalnej.

ZRÓŻNICOWANIE EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

W ramach ekonomii instytucjonalnej relatywnie największy dorobek naukowy charakteryzuje nową ekonomię instytucjonalną. Nawiązuje ona do tradycyjnego instytucjonalizmu amerykańskiego w tym sensie, iż podkreśla rolę instytucji dla formułowania celów gospodarczych różnych podmiotów i ich realizację w konkretnych warunkach gospodarowania. Podstawową różnicą między tradycyjną ekonomią instytucjonalną a nową ekonomią instytucjonalną jest rozłożenie akcentów między uwypuklaniem „*market failures*” a „*government failures*” oraz stosunek do ekonomii neoklasycznej - w wielu nurtach nowej ekonomii instytucjonalnej ma miejsce wkomponowywanie instytucji do istniejących modeli o rodowodzie neoklasycznym. Modele uzupełniane o czynniki instytucjonalne stają się jednocześnie mniej abstrakcyjne.

Nowa ekonomia instytucjonalna w swym rozwoju wyodrębniła dwa ogólne kierunki badań, jeden rozwijający tradycyjny instytucjonalizm – nowy instytucjonalizm, drugi łączący podejście instytucjonalne z ekonomią neoklasyczną – neoklasyczna ekonomia instytucjonalna (neoinstytucjonalizm). Związki z ekonomią neoklasyczną są przy tym zróżnicowane w poszczególnych nurtach neoinstytucjonalizmu. Nadal dyskusyjna jest spójność teoretyczna w ramach tych nurtów [14].

W wielu nurtach ekonomii instytucjonalnej podkreśla się metodologiczne znaczenie nie tyle i nie tylko analiz przyczynowo-skutkowych, co analiz substancjalnych (jedność analiz

gospodarki, społeczeństwa, kultury, polityki), analiz funkcjonalnych (relacje całości i części) i analiz intencjonalnych (motywy wytyczania celów) [11, s.18]. Różne nurty tej ekonomii podkreślają znaczenie realności przyjmowanych założeń badawczych oraz wymóg praktycznej użyteczności konstruowanych modeli. Przeciwnie są lub krytyczne wobec nadmiernej formalizacji w rozważaniach ekonomicznych i jednostronnemu preferowaniu podejścia abstrakcyjno-dedukcyjnego. Przywiązują też dużą wagę do badań empirycznych i korzystania z dorobku innych nauk społecznych.

Różnice o charakterze szczegółowym w ramach tych nurtów są umowne, porządkują one jednak nadal występujące podziały w ramach ekonomii instytucjonalnej. Do nowego instytucjonalizmu zaliczyć można cztery grupy teorii: teorie o charakterze historyczno-ewolucyjnym (teoria D. Northa, ekonomia instytucjonalno-ewolucyjna np. G. M. Hodgson, teorie zmian instytucjonalnych np. koncepcja przyspieszonego uprzemysłowienia R. Nurkse czy koncepcja reform społecznych G. Myrdala); teorie interesów ekonomicznych (teoria interesu publicznego, teoria pogoni za rentą, teoria demokracji Downsa, teoria grup interesu Olsona, teoria biurokracji Niskanena); teorie podejmowania decyzji kolektywnych (teoria wyboru społecznego-ekonomia dobrobytu, teoria wyboru publicznego, nowa makroekonomia polityczna, ekonomia konstytucjonalna, teorie *governance* – dobrego rządzenia); teorie regulacji (pozytywno-normatywna teoria regulacji, ekonomiczna teoria regulacji, teoria przechwyce-

nia). Neoinstytucjonalizm zawiera zaś takie teorie jak: teoria praw własności i inne teorie własnościowe (np. teoria wspólnych zasobów *common pool resources* E. Ostrom), teoria kontraktów, teorie przedsiębiorstwa uwypuklające znaczenie instytucji (kontraktualna, behawioralna, menedżerska, instytucjonalna teoria przedsiębiorstwa), teoria kosztów transakcyjnych, teoria agencji (w tym model pryncypała-agenta), teoria *corporate governance* (w tym koncepcja interesariuszy) czy ekonomiczna analiza prawa.

Przedmiotem badań obu kierunków nowej ekonomii instytucjonalnej jest zależność rezultatów gospodarczych od instytucjonalnych warunków zachowań i otoczenia instytucjonalnego. Podkreśla się jednocześnie znaczenie empirycznej falsyfikacji dla potwierdzenia słuszności głoszonych poglądów ekonomicznych. Główny nacisk położony jest na mechanizmach adaptacji, a nie na problemach efektywnej alokacji zasobów i zagadnień optymalizacji [15]. Wiąże się z tym problem wzajemnych proporcji oczekiwań adaptacyjnych i racjonalnych jednostek, podmiotów.

W neoinstytucjonalizmie uwypukla się potrzebę modelowania na wzór modeli neoklasycznych czy keynesowskich, zaś w nowym instytucjonalizmie podkreśla się głównie znaczenie ewolucyjnego charakteru rozwoju społeczno-gospodarczego. Występują też dwa ujęcia jednostki: jedno to ujęcie jednostek jako przedsiębiorców (ekonomia neoinstytucjonalna) kierujących się własnym interesem ekonomicznym – maksymalizacją zysków, drugie to traktowanie jednostek jako podmiotów godzących interesy indywidualne z interesami wspólnymi zbiorowości (nowy instytucjonalizm). Dla neoinstytucjonalizmu punktem wyjścia są interesy jednostek, dla nowego instytucjonalizmu równie ważne są interesy zbiorowości (grup, społeczeństwa). W obu

nurtach rozpatruje się różne związki i relacje interesu częściowego i publicznego.

W neoinstytucjonalizmie w dążeniu do maksymalizacji korzyści należy także uwzględnić czynniki ograniczające tradycyjne rozumienie racjonalności zachowania. Dotyczy to głównie asymetrii informacji, efektów zewnętrznych, roli czynnika emocji w gospodarowaniu, praktyk monopolistycznych i innych zjawisk „*market failures*”. W nowym instytucjonalizmie podkreśla się szczególną rolę grup interesu i wykorzystywaniu przez nie siły ekonomicznej i politycznej.

Różnice dotyczą także egzogeniczności lub endogeniczności zmian instytucjonalnych. W neoklasycznym ujęciu zmiany te są zewnętrzne wobec systemu ekonomicznego. W instytucjonalnym ujęciu neoklasycznym szczególne znaczenie przywiązuje się do rozwiązań prawno-organizacyjnych w ramach przedsiębiorstw czy państwa, zaś w ujęciu historyczno-socjologizującym nowego instytucjonalizmu do otoczenia instytucjonalnego podmiotów gospodarczych i wzajemnego oddziaływania instytucji otoczenia i danego podmiotu.

W nowej ekonomii instytucjonalnej (głównie w nowym instytucjonalizmie) podkreśla się znaczenie stabilności działań zrutynizowanych i adaptacyjności rozwiązań instytucjonalnych sprawdzonych w przeszłości. Ważna jest przy tym kwestia komplementarności rozwiązań instytucjonalnych. W nowym instytucjonalizmie często nawiązuje się do dorobku socjologii ekonomicznej. Stwarza to lepsze perspektywy w wyjaśnianiu faktycznych zachowań podmiotów w procesie gospodarowania i formułowania zaleceń dla praktyki gospodarczej – tak na poziomie makro, mezo jak i mikro.

Instytucje w gospodarce cechuje jednocześnie inercyjność i zmienność. Upadek jednych i powstanie nowych instytucji jest wynikiem swoistego doboru naturalnego, co podkreśla ekonomia instytucjonalno-ewolucyjna. Przesłanką zmian instytucjonalnych jest proces poszukiwań rozwiązań lepszych od dotychczasowych. Poszukiwania te dokonują się przy wykorzystaniu nabytych doświadczeń, poziomu kapitału społecznego oraz uwarunkowań strukturalnych. Zmiany instytucjonalne nie mogą abstrahować od powiązań komplementarno-systemowych. Skuteczne instytucje znajdują szersze zastosowanie w gospodarce, co znajduje wyraz w zmianie reguł funkcjonowania jak i w zmianach panujących zwyczajów czy motywów zachowań w gospodarce. Dominuje tu podejście całościowe, holistyczne. Podstawową kwestią staje się analiza procesu ewolucji społecznej w określonym kontekście kulturowym.

Wiele nurtów nowej ekonomii instytucjonalnej wskazuje na rozumienie efektywności ekonomicznej jak efektywności adaptacyjnej, nie zaś alokacyjnej. Miarą efektywności stosowanych rozwiązań instytucjonalnych jest zdolność do adaptacji nowych zjawisk, np. postępu technicznego czy rozpowszechniania wiedzy. Na nieodwracalność zmian w czasie i krytykę dominacji „równowagowych ujęć” zwraca uwagę ekonomia ewolucyjna (R. Nelson, S. Winter). Autorzy ci odwołują się głównie do teorii innowacji J. Schumpetera oraz teorii ewolucji Darwina. W myśl tej teorii prawa ekonomii to przejaw ogólnych praw przyrody.

Zmiany instytucjonalne kształtują sposób ewolucji społeczeństw w czasie i stanowią istotę zmian historycznych.

W sytuacjach „przewidywalnych zmian” rośnie rola oczekiwań adaptacyjnych. Zmiany instytucjonalne wiążą się z rozpowszechnianiem innowacji. Ten nurt ekonomii zwraca uwagę na rolę konkurencji technologicznej i planowany rozwój firmy. W nowym instytucjonalizmie dużo miejsca poświęca się koncepcji ścieżki rozwojowej i zależności od niej (*path dependence*).

W ekonomii konstytucjonalnej z kolei (np. prace J. Buchananana) zakłada się wprost proporcjonalną zależność między wzrostem gospodarczym (położenie ścieżki wzrostu produktu) a systemem instytucjonalnym. Najwyżej położona jest ścieżka przy konstytucjonalnym przyznaniu równych praw dla wszystkich. Ma o to dbać państwo poprzez kształtowanie odpowiedniego systemu prawnego, dostępu do niego i przestrzegania praworządności. Państwo jako instytucja – organizacja dba o realizację interesu ogółu społeczeństwa - wzrost gospodarczy ma służyć wzrostowi dobrobytu społecznego.

Wyjaśnianie zachowań całego układu społeczno-gospodarczego wymaga jednoczesnych analiz jednostek, grup i ogółu zbiorowości. Uwzględnić tu należy efekty synergiczne. G. M. Hodgson postuluje powrót do tradycyjnego instytucjonalizmu, zwłaszcza do T. Yeblena (twórcy, wraz z J.R. Commonssem, amerykańskiego instytucjonalizmu) i jego idei ewolucji systemów społeczno-ekonomicznych czy teorii instynktów [6]. Postulowana wizja instytucjonalizmu ma się opierać na współzależności jednostek i otoczenia instytucjonalnego przy zachowaniu ontologicznej odrębności jednostek i struktur. Instytucje (w tym instytucje-organizacje) tworzone są w wyniku społecznych interakcji; jednocześnie struktury instytucjonalne wpływają na jednostki i ich preferencje. Instytucje stanowią pewien typ struktury społecznej.

Procesy wymiany dóbr na rynku odbywają się w ramach instytucji rynkowych. G.M. Hodgson postuluje siedem zasad – wytycznych nowego instytucjonalizmu: zasadę zderzenia zjawisk, emergentyzm, myślenie w kategoriach populacji, doktrynę ciągłości, zakumulowane przyczyny, ewolucję zjawisk i zgodność między naukami [7]. Istotna rola w gospodarowaniu przypisana jest kształtowaniu nawyków i ich znaczeniu w zinternalizowaniu różnego rodzaju bodźców ekonomicznych. Nawyki stanowią podstawę utrzymywania i zmieniania instytucji nieformalnych i formalnych, które to instytucje sprzyjają z kolei kształtowaniu nawyków. Należy przy tym odróżniać instytucje samopodtrzymujące się i współzależne od instytucji wymagających przymusu państwowego.

W porównaniu do przedstawicieli tradycyjnego instytucjonalizmu i nowego instytucjonalizmu neoinstytucjonalności nie przykładają takiej wagi do analiz historycznych, gotowi są akceptować ponadczasowe i uniwersalne modele ekonomiczne. Na ogół też przyjmowane jest założenie, iż zachowania zbiorowości i grup da się wyjaśnić na podstawie zachowań jednostek. W sposobie analizy dominuje podejście statyczne, choć niekiedy zwraca się uwagę na dynamikę i ewolucję w gospodarce. Instytucje traktowane są jako rodzaj koniecznych ograniczeń swobody działalności gospodarczej i jako czynnik wpływający na poziom kosztów transakcyjnych.

Duży wpływ na procesy syntezy instytucjonalnej i tworzenie ekonomii instytucjonalnej wywiera D. North. Sposób

analizy instytucjonalnej tego autora (niekiedy zaliczanej do nowej historii gospodarczej) wskazuje na jego związki z tradycyjnym instytucjonalizmem, choć sam autor zalicza siebie do neoklasycznej ekonomii instytucjonalnej. Korzysta on z metodologii ekonomii neoklasycznej z jednoczesnym wskazaniem na ograniczoność zasad racjonalnego gospodarowania. Nie aprobuje także uniwersalności i ponadczasowości modeli gospodarowania. W praktyce mamy do czynienia z różnymi modelami gospodarki rynkowej i modelami systemu instytucjonalnego. Poglądy D. Northa stanowią podstawę dla późniejszych analiz porównawczych systemów instytucjonalnych.

Według D. Northa to instytucje nieformalne odgrywają główną rolę w zmianach instytucjonalnych. Autor ten podkreśla równocześnie dominację ewolucyjnego charakteru zmian instytucjonalnych przy możliwości ich „historycznego przyspieszenia”. Dla tego autora instytucje to reguły gry, zaś organizacje to gracze w ramach tych reguł. Instytucje formalne mają za zadanie stabilizację warunków konkurencji i współdziałania podmiotów gospodarczych. Podlegają one jednak oddziaływaniu różnych grup interesu, co nie sprzyja powyższej stabilizacji. Powinny być zatem wspomagane przez instytucje nieformalne o charakterze norm sankcjonujących – sankcje zewnętrznych lub/i presji społecznej. W teorii D. Northa zmiany instytucji nieformalnych dokonują się wolniej niż formalnych, co osłabia skuteczność bieżących zmian instytucjonalnych. Zakres stosowania norm i reguł zależy od zgodności charakteru reguł z dominującym w społeczeństwie systemem wartości.

Inni autorzy jak np. O. E. Williamson dużo miejsca poświęcają organizacjom jako elementom systemu instytucjonalnego, zwracając szczególną uwagę na rynki, państwo i przedsiębiorstwa [21, s.29]. Autor ten rozwija teorię kontraktów i kosztów transakcyjnych zwracając szczególną uwagę na specyficzność aktywów, niepewność i częstotliwość zawieranych kontraktów. Dużą wagę przywiązuje do kontraktów opierających się na długoterminowych relacjach. Zawieraniu tych kontraktów sprzyjają określone normy społeczne.

E. Ostrom rozpatruje z kolei instytucje jako zasady czy praktyczne reguły pozwalające lub zakazujące określone zachowania jednostek czy podmiotów gospodarczych funkcjonujących w szeroko rozumianym otoczeniu. Reguły te dotyczą: wskazania podmiotów uprawnionych do podejmowania decyzji w danej sferze czy obszarze gospodarowania, wskazania decyzji i działań dozwolonych i niedozwolonych, określenia niezbędnych i przestrzeganych procedur, podziału informacji na jawne i utajnione oraz przypisanie danych wypłat różnym działaniom jednostek i podmiotów [12].

Autorka ta wprowadza także pojęcia poziomu konstytucyjnego i operacyjnego hierarchizacji instytucji. Charakter rozwiązań konstytucyjnych tworzy ramy regulacji zachowań podmiotów w bieżących kontaktach i kontraktach. W systemach instytucjonalnych występuje zjawisko hierarchizacji systemu instytucji tj. instytucje jednego poziomu tworzą ramy, uwarunkowania dla instytucji innego poziomu np. normy społeczne poziomu otoczenia społecznego dla norm prawnych poziomu otoczenia instytucjonalnego.

W literaturze z zakresu historii myśli ekonomicznej zwraca się uwagę na kierunki badawcze zaliczane do teorii

zmian instytucjonalnych [2]. Do tych teorii zalicza się np. koncepcję przyspieszonego uprzemysłowienia R. Nurkse oraz koncepcję reform społecznych G. Myrdala. W obydwu koncepcjach podkreśla się aktywną rolę państwa, które poprzez przymusowe oszczędności tworzy kapitał w krajach zacofanych (R. Nurkse) oraz jest głównym organizatorem reform zapewniających rozwój edukacji i wzrost wiedzy (G. Myrdal). Zmiany instytucjonalne są wynikiem publicznych porozumień zainteresowanych podmiotów. G. Myrdal podkreśla także znaczenie instytucjonalnych zmian systemowych w sferze społecznej. Zmiany te powinny także dotyczyć sfery zachowań i obyczajów.

G. Myrdal przedstawia także koncepcję „słabego” czy „miękkiego” państwa. Wyraża się to w takich zjawiskach jak: niski poziom dyscypliny społecznej, niedostatki ustawodawstwa, korupcja, nieprzestrzeganie prawa, dominacja interesów partykularnych małych grup i jednostek, prymat władzy politycznej, niska efektywność wykorzystania funduszy publicznych, niekompetencja urzędników itd.

Przejawem „miękkiego państwa” jest także wzrost grupy biurokracji. Teoria biurokracji W. A. Niskanena analizuje relacje biurokratów z politykami, o charakterze monopolu dwustronnego z wykorzystaniem zjawisk agencji w warunkach przewagi informacyjnej biurokratów. Pojawia się tu kwestia efektywnej regulacji państwowej.

Efektywne państwo to państwo skutecznej regulacji. Różne są także teoretyczne przesłanki regulacji. Z przesłanek tych wynikają proporcje regulacji/deregulacji w różnych obszarach gospodarowania. Ważne tu są motywacje podejmowania działań regulacyjnych: kierowanie się maksymalizacją poparcia wyborczego (ekonomiczna teoria regulacji), interesami grup interesu (teoria przechwycenia) lub maksymalizacją dobrobytu społecznego (pozytywno-normatywna teoria regulacji).

Interesująca jest także koncepcja technostruktury J. K. Galbraitha. K. Galbraith krytycznie odnosił się do systemu instytucjonalnego rozwiniętej gospodarki rynkowej, gdzie duże korporacje ograniczają suwerenność konsumenta. Był on zwolennikiem silnego sektora publicznego i interwencji państwa w ramach logiki rynkowego systemu gospodarowania. Stworzył także teorię technostruktury nawiązując do myśli J. Schumpetera. Techno struktura to grupy zarządzające dużymi korporacjami i podejmujące najważniejsze decyzje gospodarcze.

W tym nurcie rozważań można też nawiązać do poglądów ekonomistów, nie zaliczanych do nurtu instytucjonalnego, takich jak np. F. Von Hayek czy J. Schumpeter. W pracach F. Hayeka pojawiają się koncepcje formalnego porządku instytucjonalnego – zasady rządów prawa czy wizja spontanicznego porządku. J. Schumpeter zwraca uwagę na dynamikę gospodarczą i rolę uzdolnionych jednostek, w tym przedsiębiorców. Podkreśla rolę monopolu w badaniach naukowych, innowacji procesu produkcyjnego czy innowacji produktu. Jest autorem koncepcji twórczej destrukcji. Koncepcja ta zakłada potrzebę stałego zastępowania „złych” rozwiązań dobrymi, tworzenia nowych bardziej efektywnych podmiotów gospodarczych.

To, co łączy tych myślicieli to „dynamiczne ujęcie oraz zainteresowanie współzależnościami w procesie wzrostu gospodarki i jego fluktuacjami. Zainteresowania te

uzasadniają określenie tych nurtów wspólną nazwą „instytucjonalna ekonomia procesu gospodarczego” [22, s. 801].

Tworzenie nowych instytucji odbywa się zarówno w oparciu o posiadaną wiedzę jak i intuicyjne metody prób i błędów. Zmiany te uwidaczniają się zwłaszcza w takim przypisaniu praw własności, które umożliwiają przyswajanie korzyści przez twórców postępu technicznego. Tempo zmian techniczno-technologicznych jest funkcją praw własności określających bodźce ekonomiczne. Szczególnie podkreśla to teoria praw własności i inne teorie własnościowe. Teoria praw własności wskazuje na bezpośredni związek efektywności gospodarowania z przypisaniem wiązki praw własności danemu podmiotowi - głównie osobie fizycznej dysponującej przedmiotem własności.

Istotnym postulatem badawczym w nowej ekonomii instytucjonalnej jest potrzeba wypracowania kompleksowej teorii przedsiębiorstwa, wykorzystującej dorobek wielu nauk społecznych - nie tylko teorii ekonomii. Przedsiębiorstwo nie jest tylko funkcją produkcji. Przedsiębiorstwo jako instytucja – organizacja stanowi złożony system społeczny o zróżnicowanych interesach wewnętrznych i funkcjonujący w ramach podmiotów otoczenia instytucjonalnego. Tu też pojawia się problem relacji akcjonariusze a interesariusze. Sukcesy ekonomiczne przedsiębiorstw w dużym stopniu zależą od efektywności systemu nadzoru korporacyjnego. Podstawy teoretyczne dla praktycznych problemów tego nadzoru znaleźć można głównie w: teorii agencji oraz teorii władania korporacyjnego (*corporate governance*) i koncepcji interesariuszy (*stakeholders*).

W ekonomii instytucjonalnej ważne miejsce zajmuje analiza interesów ekonomicznych oraz zmian systemu wartości. W wielu sytuacjach daje o sobie znać konflikt między wartościami a interesami. Kwestie te szerzej badane są w ramach teorii interesów ekonomicznych, która wnosi do ekonomii instytucjonalnej tak ważne zagadnienia jak: dialektyka interesu publicznego i cząstkowego czy równowaga koordynacyjna grup interesu. Teorie interesów ekonomicznych i teorie regulacji zwracają uwagę na zjawiska czy praktyki „*rentseeking*” [19].

Grupy interesu odnoszą korzyści o charakterze renty. Renta rozumiana jest przy tym jako dodatkowy zysk z tytułu innych działań niż działania produkcyjne. Podobnie jest z korupcją.

Szerszymi problemami funkcjonowania i rywalizacji różnych grup interesu w społecznym procesie gospodarowania zajmuje się natomiast teoria grup interesu Olsona. Teoria grup interesu M. Olsona wiąże się także z kształtowaniem kapitału społecznego (problem efekt Olsona czy efekt Putnama).

Alokacja zasobów czynników produkcji w gospodarce rynkowej dokonuje się głównie w oparciu o mechanizmy rynkowe. Określona część zasobów produkcyjnych wykorzystywana jest nie poprzez rynek, ale w wyniku decyzji kolektywnych w ramach mechanizmu politycznego i instytucji rynku politycznego. Decyzje kolektywne mają sens wtedy, gdy rynkowy sposób dostarczania dóbr czy usług jest bardziej kosztowny lub w ogóle niemożliwy. Tymi problemami zajmują się teorie podejmowania decyzji kolektywnych –teorie wyboru społecznego i wyboru publicznego. W ich ramach można też wydzielić nową makroekonomię

polityczną, która zajmuje się wyborami struktur instytucjonalnych (a nie wyborami w ramach tych struktur).

Kwestie niekompletności zawieranych kontraktów w gospodarce omawiane są w ramach teorii kontraktów [21, s.43-90]. Można tu także wykorzystać dorobek ekonomicznej analizy prawa („*law and economics*:”) – wyjaśniającej ekonomiczne uwarunkowania i skutki regulacji prawnych. W gospodarowaniu stale należy mieć na względzie koszty transakcyjne, które dotyczą nie tylko zawieranych kontraktów. Te kwestie są przedmiotem rozważań teorii kosztów transakcyjnych. Teoria ta zwraca również uwagę na możliwości obniżania tych kosztów przez działania państwa, głównie w sferze regulacji prawnej. Państwo pełni rolę gwaranta w prawidłowej realizacji kontraktów i roli arbitra w rozstrzygnięciu sporów między stronami kontraktów. Wymaga to wszystko odpowiedniej siły państwa.

Problemy instytucjonalne są również uwzględniane przez inne teorie ekonomii. Analizami wybranych aspektów instytucjonalnych zajmują się również np. takie nurty jak: ekonomia schumpeterowska, szkoła neoaustralijska, ekonomia marksowska, ekonomia rozwoju, analiza porównawcza systemów ekonomicznych, ekonomia eksperymentalna, finanse behawioralne i szereg innych. W coraz też większym stopniu instytucje są uwzględniane w modelach makro i mikro ekonomii głównego nurtu.

NEI A EKONOMIA GŁÓWNEGO NURTU

Teorie ekonomiczne mają w dużym stopniu charakter normatywny: ostatecznym celem dociekań naukowych są rekomendacje odnośnie form, metod i narzędzi prowadzenia skutecznej polityki gospodarczej. Teoria nie tylko ma wyjaśniać procesy i zjawiska zachodzące w rzeczywistości, ale proponować korzystne dla ogółu podmiotów rozwiązania.

Dotyczy to zwłaszcza polityki fiskalnej, monetarnej i dochodowej oraz polityki prorozwojowej – co szczególne znaczenie ma dla krajów o niższym poziomie rozwoju.

W tych ramach istotna jest także polityka instytucjonalna. Ujęcia modelowo-abstrakcyjne, choć potrzebne i rozwijające teorię, w mniejszym stopniu służą praktyce gospodarczej. Modele oparte na reprezentatywnym podmiocie czy agregatach typu keynesowskiego trąca na znaczeniu. Badanie realnych procesów gospodarczych np. kryzysów finansowo-ekonomicznych wymaga interdyscyplinarnego podejścia, uwzględnienia dorobku innych nauk społecznych.

Ekonomia głównego nurtu w małym stopniu uwzględnia kwestie interdyscyplinarności. Pojęcie ekonomii głównego nurtu odnosi się do tych teorii (ekonomia neoklasyczna, monetaryzm, ekonomia keynesowska i różne jej odłamy, teoria realnego cyklu koniunkturalnego itd.), które akceptują paradygmat niezawodności mechanizmu rynkowego (z różnymi ograniczeniami) i znajdują swoje odzwierciedlenie w podręcznikach teorii ekonomii o zasięgu globalnym.

W okresie poszukiwań nowych paradygmatów w teorii ekonomii (okres po ostatnim kryzysie finansowo-gospodarczym) obserwuje się odrodzenie ekonomii keynesowskiej oraz swoisty „powrót do łask” ekonomii instytucjonalnej, która jest jednocześnie silnie wewnętrznie zróżnicowana

[3]. Proces syntezy instytucjonalnej trwa; brak jest nadal ostatecznych uzgodnień metodologicznych różnych nurtów ekonomii instytucjonalnej.

W ekonomii głównego nurtu, zwłaszcza w ekonomii neoklasycznej, ma równocześnie miejsce „obrona dotychczasowych pozycji”. Ekonomia ta, adaptując współczesne osiągnięcia teoretyczne, pozostaje na niezmiennych głównych podstawach metodologicznych. W ekonomii głównego nurtu przeważa indywidualizm metodologiczny tj. założenie o niezależności indywidualnych podmiotów i braku ich wzajemnej zależności. Podmioty funkcjonują niezależnie od siebie. Inaczej mówiąc mamy do czynienia ze strategiczną substytucyjnością. Dominuje koncepcja reprezentatywnego podmiotu. Daje o sobie także znać idea jedynej równowagi jako głównego punktu odniesienia czy atraktora, założenie zerowych kosztów transakcyjnych czy silna wersja hipotezy racjonalnych oczekiwań podmiotów gospodarczych.

W ekonomii głównego nurtu obserwuje się także zjawiska powrotu do „starych teorii” w nowej formie. Cechy złożonych systemów społeczno-ekonomicznych np. gospodarki narodowej są wyjaśniane przez właściwości indywidualnych podmiotów. W ekonomii instytucjonalnej zwraca się zaś uwagę na ograniczenia w tzw. poszukiwaniu mikropodstaw makroekonomii i ograniczoność założenia reprezentatywnego podmiotu. W ramach metodologii reprezentatywnego podmiotu pomija się problemy współdziałania podmiotów i efektywnej kooperacji w warunkach konkurencji rynkowej.

Cechy systemu jako całości nie są prostą sumą cech jego części lecz wynikają również ze sposobu ich złożenia tj. struktury instytucjonalnej. Powoduje to powstawanie nowych cech systemowych. Daje tu o sobie znać zjawisko emergentyzmu instytucji w rozumieniu G.M. Hodgsona. Przykładowo „świadomość społeczna” nie ma odniesienia do konkretnych podmiotów systemu ekonomicznego. Trudno jest określić podmiot będący nośnikiem „świadomości społecznej”.

Wiele instytucji ma charakter makroekonomiczny nie dający się zredukować do ich mikrostruktury. W szerszym kontekście nie tyle należy mówić o mikroekonomicznych podstawach wielkości makroekonomicznych, co o makroekonomicznych uwarunkowaniach funkcjonowania podmiotów w skali mikro. Zjawiska emergentyzmu podważają podstawy teorii równowagi ogólnej. Założenie reprezentatywnego podmiotu to jednoczesne pomijanie zjawisk rosnących przychodów względem skali produkcji i związanego z tym zjawiska równowagi wielopunktowej.

Poszczególne nurty ekonomii instytucjonalnej podkreślają znaczenie praktycznej użyteczności tworzonych modeli teoretycznych. Teoria ekonomii, aby była teoretyczną podstawą polityki gospodarczej powinna swoje rekomendacje w większym niż dotychczas stopniu opierać o prowadzone badania empiryczne. Daje to większe możliwości rekomendacji dla projektowanej czy realizowanej polityki gospodarczej. Podejście historyczno-instytucjonalne było w głównym nurcie ekonomii stopniowo „spsychane na drugi plan” na rzecz ujęć czysto modelowych o dużym stopniu matematycznego sformalizowania i przyjmowania założeń coraz bardziej odległych od zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej.

Ekonomia instytucjonalna zakłada występowanie podmiotów o zróżnicowanych wartościach i preferencjach.

Heterogeniczność podmiotów jest dodatkowym czynnikiem prorozwojowym; stąd dążenie do homogenizacji podmiotów nie jest wskazane. Szczególnie duża heterogeniczność występuje na rynku pracy, gdzie w istocie występują różne rynki pracy często o ograniczonych przepływach zasobów pracy między nimi. Heterogeniczności służy także kompleksowa teoria kapitału, zakładająca łączną analizę kapitału rzeczowego, finansowego, ludzkiego i społecznego. Traktowanie zróżnicowania podmiotów jako trwałej cechy systemów ekonomicznych jest kolejnym argumentem na rzecz rosnącego znaczenia instytucji jako elementu kształtującego ład gospodarczy.

Różnorodność podmiotów gospodarczych powoduje pewien wzrost kosztów transakcyjnych, co może być jednak zawiązką rekompensowane korzyściami różnorodności. Przy zróżnicowaniu podmiotów trudniej o wybór rozwiązań najlepszych, gdyż inne rozwiązania przynoszą różne korzyści poszczególnym aktorom. Im silniejsza polaryzacja podmiotów tym większe znaczenie instytucji, w tym norm i reguł w postaci formalnej i nieformalnej. To także potrzeba większego zakresu skutecznej i efektywnej regulacji w gospodarce. Kwestie regulacji/deregulacji są w większym stopniu wyrazem gry interesów ekonomicznych w relacji państwo - przedsiębiorstwa niż kwestią wyboru ekonomicznego.

W mikroekonomii głównego nurtu przeważa traktowanie przedsiębiorstwa jako funkcji produkcji, gdzie za podstawę rozważań przyjmuje się analizę marginalną z funkcją celu jaką najczęściej jest maksymalizacja ekonomicznego zysku całkowitego brutto. Funkcja ta wynika z analiz struktur rynkowych. Przedsiębiorstwo jest traktowane bardziej w kategoriach techniczno-organizacyjnych niż jako system społeczny czy ogniwo systemu instytucjonalnego. Struktura wewnętrzna przedsiębiorstw i ich związki z otoczeniem instytucjonalnym nie są szczególnym przedmiotem zainteresowań teorii ekonomii. Podobnie dotyczy to zagadnień kontraktów i roli kosztów transakcyjnych.

Teoria ekonomii w istocie preferuje podejście związane z hipotezami pełnej czy ograniczonej racjonalności gospodarowania podmiotów gospodarczych. Ograniczona racjonalność wiąże się tak ze zjawiskami „*market failures*” jak i „*government failures*” oraz ich wzajemnymi proporcjami i odniesieniami. Zjawiska zawodności rynku dla rozważań modelowych ekonomii głównego nurtu mają charakter przypadkowy i egzogeniczny. Z kolei zjawiska niesprawności państwa wynikają nie tyle z przyjęcia określonych rozwiązań, lecz z samego faktu angażowania państwa jako podmiotu gospodarowania. Regulacja, według tych poglądów, na ogół przynosi więcej szkód niż korzyści. Dla ekonomii instytucjonalnej regulacja to ważna i konieczna instytucja formalna.

W głównym nurcie ekonomii nie traktuje się państwa czy regulacji jako istotnego komponenta podstawowych modeli gospodarczych. Rola tych instytucji rośnie w miarę zmiany charakteru konkurencji w warunkach rosnących korzyści skali produkcji i tworzenia warunków dla wzrostu siły kapitałowej przedsiębiorstw. Przykładowo monopol naturalny nie musi się obawiać wejścia innych przedsiębiorstw do opanowanej przez siebie gałęzi. Monopol taki wymaga jednak regulacji państwa w celu jednoczesnej realizacji interesu własnego i określonych stron interesu publicznego. Krytycznej

analizy wymaga założenie ekonomii klasyczno-neoklasycznej o powszechności występowania nierosnących przychodów ze skali w gospodarce.

Teoria głównego nurtu neguje możliwość występowania irracjonalnych zachowań podmiotów czy uwzględniania czynnika emocji w podejmowanych decyzjach. Z badań empirycznych wynika zaś występowanie np. awersji do ryzyka, zmienności preferencji czy przywiązywania zbyt dużej wagi do zdarzeń o niskim prawdopodobieństwie zaistnienia. Dominują także zachowania rutynowe z naśladowaniem podmiotów osiągających sukcesy gospodarcze. Nierzadko podejmowane działania nakierowane są głównie na zabezpieczenie się przed ryzykiem i niepewnością niż podjęcie zachowań optymalizacyjnych. Podmioty podejmują decyzje nie znając wszystkich możliwych ich skutków. Poznanie potencjalnych skutków podjęcia określonych decyzji wiąże się także z dużymi kosztami transakcyjnymi.

W „podręcznikowej” teorii ekonomii racjonalność gospodarowania samoczynnie wymusza mechanizm rynkowy. Rynki są w dłuższym czasie niezawodne. Pomocna jest tu koncepcja „licytatora” i towarzysząca jej procedura „*Jattonnement*” (poszukiwania po omacku). Ta bezpodmiotowa konstrukcja teoretyczna „superarbitra” zakłada doskonałe koordynowanie relacji popytowo-podażowych (aktualnie i w przyszłości), wyznaczanie równowagowych cen transakcji. Odbyna się to w świecie pełnej i darmowej informacji, gdzie nie ma miejsca dla losowej czy behawioralnej niepewności. Licytator stanowi swoistego rodzaju „wzorzec idealnej instytucji” zapewniającej równowagę na wszystkich rynkach.

W ekonomii instytucjonalnej rynki nie są doskonałe i są jednocześnie wysoce zróżnicowane. Zawodność rynku wynika z występowania np. takich zjawisk jak: asymetrii informacji, efektów zewnętrznych, dóbr publicznych, defektów koordynacji i kooperacji, funkcjonowania firm w obszarach rosnących produkcji, występowania kosztów transakcyjnych czy problemów agencji. Dodatkowo można dodać: oportunistyczne zachowania wielu podmiotów gospodarczych, ryzyko behawioralne, uwzględnianie czynnika emocji i psychiki, ergodyczność procesów gospodarczych, ograniczoność wiedzy, presja czasu w podejmowanych decyzjach itd. Efektywne instytucje mogą jedynie ograniczać zakres tych zjawisk w funkcjonowaniu rynków.

Rzeczywista konkurencja rynkowa jest niedoskonała. Na wielu rynkach dominują struktury oligopolistyczne, które wymagają odpowiedniej regulacji państwa, względnie (o co trudniej) regulacji międzynarodowej. Sytuacje oligopolistyczne są wysoce zróżnicowane, co prezentują różnego rodzaju modele oligopolu (np. model Cournota, Stackelberga, Sweezy’ego, Bertranda, modele konkurencji monopolistycznej i wiele innych). Nie ma jednej uniwersalnej teorii oligopolu. Tym co łączy sytuacje oligopolistyczne są współzależności strategiczne firm.

Nie ma rynków bez instytucji. Rynek to instytucja społeczna, instytucja - organizacja a nie tylko „niewidzialna ręka rynku”. Mechanizmy rynkowe realizowane są przez podmioty charakteryzujące się określonymi systemami wartości i nabytymi doświadczeniami (np. nawykami wyniesionymi z innych systemów gospodarowania jak gospodarka centralnie planowana - np. zjawisko zwane „*tragedy of the anti-commons*”, co rodzi dodatkowe problemy.

Według ekonomii głównego nurtu różnego rodzaju szoki są odpowiednie akomodowane do mechanizmów samoregulacji rynkowej. Mechanizmy te w ostateczności są zawsze skuteczne. Nie wyjaśniają one jednak faktycznych zachowań podmiotów na rynkach. Wyrazem takich podejść w teorii może być np. prawo rynków Saya (nurt neoklasyczny) czy zasada neutralności pieniądza Hume’a (nurt keynesowski). W ekonomii neoklasycznej im więcej rynku w gospodarce, a mniej państwa tym lepiej. W ekonomii instytucjonalnej państwo i rynek to dwie komplementarne instytucje – organizacje.

W ostatnich latach podejmowane są próby włączenia do modeli głównego nurtu podejścia instytucjonalnego, czego np. wyrazem mogą być np. prace G. Beckera i R. Posnera [4]. W ujęciu instytucjonalnym konkurencja rynkowa z mechanizmami adaptacyjnymi prowadzi do naturalnej selekcji firm. W wyniku kryzysowych faz cyklu koniunkturalnego pozostają na rynku jedynie efektywne podmioty gospodarcze. Mechanizmy konkurencji rynkowej są ważnym regulatorem działalności gospodarczej, lecz nie jedynym. Ekonomia instytucjonalna zwraca dużą uwagę na czynniki współpracy i kooperacji grup i jednostek, gdzie są potrzebne odpowiednie rozwiązania instytucjonalne. Mamy też zjawiska współpracy konkurentów czyli zjawiska kooperacji, mogące przynieść korzyści w postaci np. dostępu do innowacji czy wykorzystania potencjału badawczego.

Jednym z podstawowych elementów dyskusji i sporów teoretycznych pozostaje zagadnienie „stabilność czy sztywność a elastyczność, giętkość cen”. Od przyjęcia odpowiedniego założenia w tym zakresie zależy logika wywodów w wielu modelach, zwłaszcza modelach makroekonomicznych. Względna stabilizacja cen obniża informacyjne koszty transakcyjne poszukiwań najniższych cen. W sensie teoretycznym można tu wykorzystać model poszukiwań, gdzie długość poszukiwań zależy od kosztu poszukiwań (zróżnicowanie kosztów u różnych nabywców) i rozkładu cen (znanego lub nieznanego). Stabilność ta może jednak powodować chwilowe nierównowagi (zapasy niesprzedanych produktów lub kolejki).

Niestabilność cen uruchamia z kolei procesy poszukiwań na rynku i wzrost kosztów z tym związanych. Producenci dużo wysiłku poświęcają znalezieniu odpowiednich kontrahentów i ustaleniu warunków transakcji. Częste zmiany obowiązujących cenników zwiększają koszty transakcyjne (koszty zmiany karty menu). Konieczne jest także stałe porównywanie zgłaszanych ofert. Im zatem wyższe koszty transakcyjne tym większa niechęć w częstych zmianach cen, co w pewnym stopniu usztywnia ceny i ujemnie wpływa na informacyjną funkcję cen w procesach alokacji. Uwzględnianie zatem kosztów transakcyjnych uzasadnia założenia modeli operujących kategoriami „cen nie w pełni elastycznych”.

Dominująca w ekonomii głównego nurtu ekonomia klasyczno-neoklasyczna w istocie pomija zagadnienie instytucji, uznając je za dane, czyli mające dla systemu gospodarczego charakter egzogeniczny i neutralny. Niekiedy wkomponowuje się elementy instytucjonalne, lecz nie narusza to istoty prowadzonych wywodów. Ekonomia instytucjonalna z kolei podkreśla konieczność odrzucenia założenia o egzogeniczności instytucji. Zdaniem jej przedstawicieli takie

czynniki, jak organizacja produkcji, sposób przypisania praw własności, sposoby zawieranych transakcji, wzajemne usytuowanie państwa i rynku, motywy kooperacji i koordynacji grup i jednostek czy zaufanie między podmiotami, mają coraz większe znaczenie i są istotnym elementem wyborów podmiotów gospodarczych.

Tworzenie instytucji w dużym stopniu ma charakter endogeniczny. Ich powstawanie i rozwój zależą w coraz większym stopniu od potrzeb podmiotów gospodarczych i ich współdziałania; choć ma również miejsce polityka odgórnego kreowania instytucji. Dotyczy to np. stanowienia i dookreślenia praw własności czy prawnych ram zawieranych kontraktów. Instytucje są tworzone zarówno odgórnie jak i od dołu.

Problemy rozwoju i wzrostu gospodarczego były i są przedstawiane jako efekt współdziałania zasobów produkcyjnych, technik i technologii produkcji oraz preferencji podmiotów gospodarczych. Instytucje traktowane są jako elementy dodatkowe o charakterze czysto egzogenicznym [8]. W ekonomii instytucjonalnej instytucje stanowią pośredni czynnik wzrostu gospodarczego mający coraz większy wpływ na bezpośrednie czynniki wzrostu.

W teorii ekonomii analizy modelowe opierają o doświadczenia głównie krajów „bogaty”, wysoko rozwiniętych. W praktyce nie zostały potwierdzone wnioski wynikające np. z teorii wzrostu o konwergencji gospodarek i wyrównywaniu poziomów rozwoju. Co więcej różnice te pogłębiają się i utrwalają. Trwałe różnicowanie poziomów życia poszczególnych społeczeństw w globalnej gospodarce wpływa na takie zjawiska jak np. masowe ruchy migracyjne. Ruchy te we współczesnym świecie to głównie „wyraz marzeń o lepszym życiu” i „ucieczka od wojen, tyranii i wszelkich fanatyzmów”. Powodują one jednak szereg nowych problemów wymagających globalnych rozwiązań.

Problemy nierówności i podziału nie znajdują się w centrum rozważań naukowych. Ekonomia głównego nurtu nie uwzględnia, lub oddziela przyjmując za dane kwestie dotyczące podziału. Podział dochodów sprowadzany jest do podziału wytworzonych produktów z pominięciem kwestii dostępu do czynników produkcji i ich pierwotnej alokacji między grupami społecznymi. Wiąże się z tym kwestia nierówności majątkowych, tak interesująco opisana przez T. Piketty'ego [13]. Ekonomia instytucjonalna zwraca dużą uwagę na problemy społecznej akceptacji nierówności społecznych jako przejawu równowagi instytucjonalnej. Nierówności majątkowo-dochodowe nie powinny trwale wykluczać „przeigranych” w rynkowej konkurencji. Opiekuńczość państwa powinna jednak sprzyjać efektywności ekonomicznej.

Ekonomia instytucjonalna w coraz większym stopniu dopomina się o wkomponowanie jej dorobku do ekonomii głównego nurtu, o ostateczne odrzucenie tezy o neutralności i egzogeniczności instytucji w procesach gospodarowania. Znajduje to częściowy wyraz w adaptowaniu do głównego nurtu poglądów takich teoretyków jak np. R. Coase, D. North czy O.E. Williamson [20]. W nowej ekonomii instytucjonalnej wysuwane są propozycje modyfikacji czy uzupełnień wielu powszechnie znanych i występujących w podręcznikach akademickich modeli tak makro jak i mikroekonomicznych.

Dla ekonomii głównego nurtu przyszłość to współistnienie wielu różnych doktryn i ujęć badawczych. W istocie – mimo różnic – teorie ekonomiczne nawzajem się uzupełniają. Teoria ekonomii ma w dużym stopniu charakter interdyscyplinarny w ramach szeroko rozumianych nauk społecznych. Rację ma A.K. Koźmiński pisząc o większej potrzebie badań empirycznych z wykorzystaniem stale modyfikowanych modeli ekonomicznych [9]. Autor ten zwraca także uwagę na dwa „główne grzechy” ekonomii głównego nurtu tj. uniwersalizm i redukcjonizm.

PODSUMOWANIE

Powyższe wywody pozwalają na sformułowanie kilku wniosków. Zajmowanie się instytucjami stało się „modne”. Istnieje jednak wiele uproszczeń i brak precyzji w omawianiu pojęcia i roli instytucji oraz teorii ekonomicznych z tym związanych. Istniejące pewne zamieszanie teoretyczno-definityjne jest jednak stopniowo przezwyciężane, co pozwala na twórcze rozwijanie modeli ekonomicznych. Trudno o analizy gospodarowania (tak na szczeblu makro jak i mikro) w oderwaniu od kontekstu historyczno-instytucjonalnego.

Modele ekonomiczne z uwzględnieniem czynników instytucjonalnych stają się bliższe praktyce gospodarczej i pełniej wyjaśniają logikę wzajemnych powiązań oraz mechanizmów występujących w systemach ekonomicznych. Dają też większe możliwości w praktycznym wykorzystywaniu wniosków z tych modeli wynikających. Możliwe jest wzbogacanie modeli prezentowanych w podręcznikach teorii ekonomii o czynniki i uwarunkowania instytucjonalne [17, s.276-291].

W skali mikro chodzi o uwzględnianie nowych zjawisk wynikających z postępu technicznego i zmian społecznych. W mikroekonomii czynniki instytucjonalne uwzględniane mogą i powinny być w takich kwestiach jak np.: asymetria informacji, funkcjonowanie przedsiębiorstw w obszarach rosnących korzyści skali produkcji, równowaga wielopunktowa, efekty zewnętrzne, teoremat Coase'a, defekt koordynacji wynikający ze strategicznej komplementarności, problem agencji, czy ekonomia sieci (*network economy*) itd.

W makroekonomii mamy do czynienia z procesami tzw. *consensusu*, w czym istotna jest rola czynników instytucjonalnych. W procesach rozwoju i wzrostu gospodarczego decydujące znaczenie odgrywają czynniki popytowe, zaś dla bieżącego wykorzystywania istniejących zdolności produkcyjnych niezbędny jest odpowiedni poziom popytu. W ekonomii głównego nurtu wskazuje się na inną rolę pieniądza a bezrobociem opisywane poprzez krzywą Phillipsa mają charakter substytucyjny jedynie w krótkim okresie. Wskazuje się także na rosnącą rolę reguł kosztem polityki dyskrecjonalnej tak w polityce monetarnej jak i fiskalnej. Problemy stabilizacji koniunktury rozpatrywane są bardziej w kategoriach teorii gier niż teorii sterowania.

Problemem jest niezakończony proces syntezy instytucjonalnej. Różne nurty ekonomii instytucjonalnej omawiają poszczególne zagadnienia zwracając uwagę na sprzężenia zwrotne w relacji instytucje a rozwój gospodarczy czy funkcjonowanie podmiotów gospodarczych. Szczególnie duże znaczenie ma tu teoria własności, teoria kontraktów i teoria

kosztów transakcyjnych. Relacje praw własności i kosztów transakcyjnych to podstawowe relacje instytucjonalne wpływające na efektywność systemu instytucjonalnego. Teorie te wyjaśniają rolę instytucji formalnych.

Wśród instytucji nieformalnych decydujące jest znaczenie kapitału społecznego, z czym wiąże się koncepcja człowieka gospodarującego. Ekonomia instytucjonalna proponuje koncepcję „*homo contractor*” uzupełnioną koncepcją „*homo agens – institutionalist*”. Koncepcje te były formułowane niejako w opozycji do powszechnie obowiązującej idei „*homo oeconomicus*”.

Większa uwaga poświęcana roli i miejscu instytucji w społecznym procesie gospodarowania wynika zarówno ze względów metodologiczno-teoretycznych jak i użyteczności praktycznej rozwijanych modeli ekonomicznych. Można to takie traktować jako swoisty „powrót do źródeł” tj. do klasyków teorii ekonomii, gdzie analizy systemu ekonomicznego były prowadzone w kontekście historyczno-ewolucyjnym i instytucjonalnym.

LITERATURA

- [1] **ACEMOGLU D., D. LAIBSON, J. LIST. 2016.** *Macroeconomics*. Pearson Education Limited, Edinburgh Gate Harlow Essex England.
- [2] **BARTKOWIAK R. 2013.** *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- [3] **BARTKOWIAK R., Z. STANIEK. 2011.** *Stan gospodarki światowej a rozwój teorii ekonomii*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- [4] **BECKER G., R. POSNER. 2013.** *Nieoczywistości. Ekonomiczna teoria wszystkiego*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- [5] **CHMIELEWSKI P. 2011.** *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- [6] **HODGSON G.M. 1999.** *Evolution and Institutions. On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*. Elgar, Cheltenham.
- [7] **HODGSON G.M. 2004.** *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*. Routledge, London.
- [8] **HOFF K., J.E. STIGLITZ. 2004.** *The Transition Process in Post-Communist Societies: Towards a Political Economy of Property Rights* (in) Bertil Tungodden, Nicholas Stern, and Ivar Kolstad, eds. *Towards pro-poor policies—Aid, institutions, and globalization*. New York: Oxford University Press (for the World Bank).
- [9] **KOŹMIŃSKI A.K. 2016.** *Wyobraźnia ekonomiczna*. Poltex.
- [10] **LANDRETH H., D. C. COLANDER. 2008.** *Historia myśli ekonomicznej*, przekł. A. Szeworski. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- [11] **LISSOWSKA M. 2004.** *Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce*. Warszawa: SGH.
- [12] **OSTROM E. 2005.** *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- [13] **PIKETTY T. 2015.** *Kapitał w XXI wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- [14] **RATAJCZAK M. 2005.** *Instytucjonalizm – wzbogacenie czy alternatywa ekonomii głównego nurtu (w): Ład instytucjonalny w gospodarce* (red. Polaszkievicz B., Boehlke J.). Toruń: Wydaw. Uniwersytetu im. M. Kopernika.
- [15] **RUTHERFORD M. 1996.** *Institutions in Economics: the Old and the New Institutionalism*. Cambridge University Press, Cambridge.
- [16] **SORA M. 2005.** *Koncepcje człowieka gospodarującego w wybranych nurtach ekonomii*. Praca doktorska. Warszawa: SGH.
- [17] **STANIEK Z. 2017.** *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- [18] **STĘPIEŃ B., K. SZARZEĆ. 2007.** *Ewolucja poglądów teorii ekonomii na temat koncepcji człowieka gospodarującego*. *Ekonomista* nr 1.
- [19] **SZTABA S. 2002.** *Mikroekonomiczne uwarunkowania bezrobocia*. Warszawa: SGH.
- [20] **WILKIN J. 2015.** *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- [21] **WILLIAMSON O. E. 1998.** *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu: firmy, rynki, relacje kontraktowe*. Warszawa: PWN.
- [22] **ZĄBKOWICZ A. 2003.** *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*. *Ekonomista* nr 6.