

Anna Ząbkowicz<sup>1</sup>

## 2. Koordynacja interesów gospodarczych w strukturach państwa

### Streszczenie

Artykuł ma na celu syntetyczne ujęcie dorobku nowej ekonomii instytucjonalnej, a następnie próbuje zastosować to podejście badawcze do analizy skuteczności polityki fiskalnej i w szczególności - efektywności pomocy publicznej udzielonej w niektórych najwyżej rozwiniętych krajach w czasie recesji, która nastąpiła po kryzysie zaufania na rynkach finansowych w 2008 roku. W rezultacie perspektywę badawczą określają pojęcia *governance* (rozwiązywanie konfliktów w ramach gospodarującej organizacji) i *government* (koordynacja interesów gospodarczych w strukturach państwa). Wywód prowadzi do następujących wniosków. Po pierwsze, analizy ekonomiczne powinny w większym stopniu uwzględniać zagadnienia koordynacji w organizacyjnych ramach korporacji (*governance*) ze względu na szczególne właściwości i aspekty zachowań wielkich wielopodmiotowych organizacji gospodarczych oraz ze względu na społeczne następstwa funkcjonowania tego typu firm w gospodarce. Po drugie, objęcie perspektywą badawczą sfery wzajemnych oddziaływań między przedstawicielami gospodarki i państwa, czyli koordynacji interesów gospodarczych w strukturach państwa (*government*), uwidacznia kwestie redystrybucji funduszy i tym samym pomaga lepiej objaśnić efekty polityki gospodarczej.

**Słowa kluczowe:** governance – nowa ekonomia instytucjonalna – ład gospodarczy - polityka fiskalna

### Public governance and economic interests

#### Abstract

The paper presents new institutional economics in a compact form and attempts to apply this approach to evaluation of fiscal policy, in particular of intervention that had been undertaken in some developed economies in the face of post-2008 recession. Structuring was accomplished with help of two basic concepts, namely *governance*, meant as managing economic conflicts within organization (firm), as well as *government*, meant as coordination of interests in the framework of the state (polity).

---

<sup>1</sup> Autorka jest pracownikiem Uniwersytetu Jagiellońskiego.

The paper concludes with double finding. Firstly, economic analysis should deal to more extent with coordination within and among corporations (governance) due to specific characteristics of these actors and due to their significance in contemporary economy. Secondly, introducing into analysis a coordination of interests in the framework of the state (i.e. government-business relations) has some explanatory power regarding policy results since it reveals redistribution of funds.

**Keywords:** governance – new institutional economics – institutional order – fiscal policy

## Wprowadzenie

Abstrakcyjne myślenie, określane jako ekonomia, zostało wystawione na kolejną próbę przez kryzys, który ujawnił się w 2008 roku<sup>2</sup>. W tych okolicznościach niniejsze opracowanie podejmuje próbę mocy objaśniającej podejścia instytucjonalistycznego. Na kanwie pewnych niezupełnie rozpoznanych zjawisk, które od 2008 roku świadczą o międzynarodowym kryzysie finansowym, próbuje pokazać, jak może ono pomóc w wyjaśnieniu nieskuteczności fiskalnych pakietów ratunkowych.

W tak szczupłej publikacji odpowiedź jest formułowana z konieczności w ograniczonym zakresie; fragmenty teorii, które szczególnie inspirują do pewnych interpretacji, zostały jedynie zaakcentowane. Część pierwsza zakreśla (wcale nie oczywiste) granice ekonomii instytucjonalnej, wskazuje na pojęcie *governance*, to jest na organizacyjne formy koordynacji, jako istotny wyróżnik tej dziedziny i wprowadza pokrewne pojęcie *government*. Część druga zwraca uwagę, że neutralizowanie konfliktów w ramach firmy w ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej (*governance structure*) przypomina metody współczesnej korporacji. Część trzecia kładzie nacisk na to, że nowa ekonomia instytucjonalna, najczęściej kojarzona jedynie z teorią firmy O. Williamsona, ma na uwadze również koordynację interesów gospodarczych w strukturach państwa (*government*) i że stanowi to kolejne przybliżenie abstrakcyjnej dziedziny wiedzy do realiów gospodarczych.

Na takim teoretycznym ujęciu gospodarki opiera się ostatnia, najobszerniejsza część. Z zarysowanej perspektywy podejmuje ona autorską próbę wyjaśnienia, dlaczego tak niska jest skuteczność polityki fiskalnej w amortyzowaniu następstw trwającego kryzysu

---

<sup>2</sup> Jako przykład przywołać można głośne w 2009 roku 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 łam udzielił między innymi „Ekonomista” i „Studia Ekonomiczne”.

finansowego. Próba ta pokazuje, dlaczego pożądane jest objęcie perspektywą badawczą sfery wzajemnych oddziaływań między przedstawicielami gospodarki i państwa, czyli koordynacji interesów gospodarczych w strukturach politycznych. Uwzględnienie tego aspektu aktualnej interwencji fiskalnej, jakim jest pomoc państwa dla korporacji z wybranych branż, pomaga zrozumieć przebieg aktualnego kryzysu.

## 1. Firma i jej otoczenie – ujęcie instytucjonalne

Jedna z prób zakreślenia granic instytucjonalizmu w ekonomii wskazuje na stosunkowo spójną grupę koncepcji, którą można określić mianem nowej ekonomii instytucjonalnej oraz na splot wątków, które można zbiorczo określić nazwą „instytucjonalna analiza procesu gospodarczego” [Ząbkowicz 2003]. W najogólniejszym zarysie chodzi o to, że pierwsza grupa koncepcji modyfikuje niektóre założenia i rozwija niektóre pojęcia ekonomii neoklasycznej. Ze względu na to wyraźne odniesienie, jest ona bliska głównemu nurtowi współczesnej ekonomii<sup>3</sup>. Grupa druga składa się z historyzujących i socjologizujących koncepcji, czerpiących między innymi z tradycyjnego instytucjonalizmu. Instytucje pojmują jako dominujące w danym czasie sposoby myślenia<sup>4</sup>. Różnice w położeniu akcentu względem pierwszego podejścia dobrze oddaje określenie ekonomii instytucjonalnej przez Thorsteina Veblena jako teorii wzrostu kulturowego, zdeteminowanego przez interes gospodarczy. W odniesieniu do tej „wiązki” teorii nazwa „instytucjonalna analiza procesu gospodarczego” wydaje mi się o tyle bardziej adekwatna niż określenia „stara” czy „historyczna” ekonomia instytucjonalna, że łączy tradycyjny instytucjonalizm (np. T. Veblena) z bardziej współczesnym dorobkiem (np. F.A. Hayeka).

Przesłanka podejścia instytucjonalistycznego mówi, że instytucje mają znaczenie, gdyż organizują działania jednostek, porządkują świat międzyludzkich stosunków i czynią go przewidywalnym - a przez to produktywnym. Na tym fundamencie powstała nie tylko teoria firmy Oliviera Williamsona. Założenie okazało się także przydatne do wyjaśnienia logiki publicznego wyboru i do objaśniania ewolucji rynku i państwa w ramach nowej historii gospodarczej. Teoria publicznego wyboru i nowa historia

---

<sup>3</sup> Nie znaczy to, że główny nurt ekonomii jest tożsamy ze szkołą neoklasyczną. David Colander sporządził interesujące zestawienie, porównując siedem atrybutów historycznej szkoły neoklasycznej oraz idee podzielane przez dominującą część współczesnych ekonomistów. Okazuje się, że większość tych atrybutów została albo porzucona, albo zmodyfikowana [Colander 2000, s. 134-136].

<sup>4</sup> Szeroki przegląd definicji instytucji, proponowanych przez nauki socjologii i ekonomii, zawiera między innymi książka Janiny Godłów-Legiędź [Godłów-Legiędź 2010, s. 65-70].

gospodarcza, tak samo jak wspomniana teoria firmy, wykorzystują kluczowe pojęcie kosztów transakcji, teorię praw własności i teorię kontraktu do analizy instytucjonalnych ram działalności gospodarczej. W tym sensie można mówić o pro-gramie badawczym, dość często opatrywanym zbiorczą nazwą nowej ekonomii instytucjonalnej. Założenie ograniczonej racjonalności oraz wspólny aparat pojęciowy upoważniają do objęcia tak różnych teorii jednym mianem [Ząbkowicz 2003].

Wspólny kierunek poszukiwań prowadzi do struktur organizacyjnych i reguł gry w gospodarce, które decydują o kosztach i korzyściach wiążących się z zawieraniem kontraktów. Ścisłej mówiąc, centralnym problemem omawianego programu badawczego jest obniżenie kosztów transakcji za pomocą struktur zarządzania i struktur państwa. Olivier E. Williamson [1998] sposobu na uniknięcie skutków braku kompletnych kontraktów upatruje w układach powiązań między firmami lub w sieci zależności wewnątrz danej firmy. Douglas 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 rozstrzygnięciu sporów. Ojcowie szkoły publicznego wyboru, James M. Buchanan i Gordon Tullock [1997] zaś wskazują na specyficzne koszty transakcji związane z prowadzeniem „wymiany na rynku politycznym”<sup>5</sup>. Pod tym terminem kryje się koordynacja interesów w strukturach politycznych.

Ekonomia kosztów transakcji w zaprezentowanym wyżej ujęciu oferuje różnorodność perspektyw. Z jednej strony najczęściej kojarzona z tym określeniem teoria inspirowana pracami Williamsona wyjaśnia w eleganckiej intelektualnie formie koordynację w ramach firmy. Z kolei nowa historia gospodarcza Northa i szkoły publicznego wyboru w ujęciu Buchanana i Tullocka oferują analizę szerokiego otoczenia społeczno-gospodarczego firmy, w którym wiodącą rolę odgrywa rząd. W odniesieniu do koordynacji na szczeblu firmy przyjęło się określenie *governance*. Przez analogię,

---

<sup>5</sup> W tym ujęciu koszty „wymiany” politycznej, wynikają z dyskryminujących reguł, narzucanych przez państwo w związku z ekspansją sektora publicznego. Działalność grup nacisku, która ma na celu zmniejszenie kosztów ograniczeń (instytucji) formalnych, sama w sobie jednak pobudza nowe koszty tego samego pochodzenia. Im więcej grup zabiegających o polityczne poparcie, tym więcej politycznych decyzji dyskryminujących pozostałych. Wreszcie, kiedy podstawowe zorganizowane grupy interesu uznają, że koszty tej ciągłej walki są nadmierne, dochodzi do nowego „konstytucyjnego kontraktu”, czyli zmiany konstytucyjnych reguł, która obniży z czasem koszty dyskryminacyjnego ustawodawstwa dla wszystkich grup [Buchanan, Tullock 1997, s.286-287, s.291].

koordynację w strukturach państwa (za pomocą organów porządku i wymiaru sprawiedliwości, dzięki politycznym instytucjom mediacji, itp.) proponuję określać za pomocą terminu *government*. Spoiwem bloku teorii, określanych jako nowa ekonomia instytucjonalna, jest - obok kosztów transakcyjnych – pojęcie *governance*, dla którego najlepszym polskim odpowiednikiem wydaje się termin ‘organizacyjne formy koordynacji’.

## 2. Neutralizowanie konfliktów w ramach gospodarującej organizacji

Teoria kosztów transakcji poprzestaje na właściwym ekonomii polu rachunku kosztów i korzyści. Prawdopodobnie dzięki temu teoria firmy Williamsona została zaakceptowana jako część głównego nurtu ekonomii i obecnie wchodzi do programów akademickich. Niemniej, przywoływane ujęcie wprowadza podmiot wyraźnie różny od obrazu „klasycznego” przedsiębiorstwa wpojonego za pomocą edukacji ekonomicznej<sup>6</sup>.

Instytucjonalna teoria firmy stawia istotne pytania o racje bytu firmy i mówi o dość abstrakcyjnej „wertikalnie zintegrowanej organizacji”. Oferuje argumenty odnośnie do kosztów i korzyści, jakie przynosi zorganizowanie transakcji w jej ramach. Wertykalna integracja wyspecjalizowanych czynności w ramach organizacji pozwala na uniknięcie kosztów spowodowanych oportunistycznymi zachowaniami kontrahentów. Niektóre z kosztów transakcji mogą zostać obniżone dzięki harmonizacji interesów i dzięki efektywnemu, konsekwentnemu procesowi decyzyjnemu w ramach firmy [Williamson 1975]. Oprócz zmniejszenia kosztów transakcji racją istnienia firmy są także korzyści z zarządzania wiedzą (*knowledge governance*). Szczególną korzyść komparatywną daje ukryta wiedza subiektywna (*tacit knowledge*), czyli „specjalny rodzaj wymiany informacji, który generuje większą wiedzę niż ‘suma’ wiedzy indywidualnych uczestników [wymiany]” [Richard Langlois, cyt. za Hardt 2009, s.42]. Archetyp (*the archetypal problem*) wertykalnej integracji służy w ekonomii kosztów transakcyjnych jako punkt wyjścia badań stosunków przemysłowych. Tym samym w zakres jej zainteresowań włączone zostały między innymi następujące problemy: firmy dominujące i oligopol, współczesna korporacja w jej różnych postaciach (konglomerat, firma międzynarodowa, firma wieloodziałowa, typ *keiretsu*), korporacyjna strategia i kontrola (*corporate governance*) [Williamson 1998, s. 44-45]. Ujęcie firmy przez

---

<sup>6</sup> W tradycyjnym ujęciu przedsiębiorca jest właścicielem wkładu (w formie pieniężnej, w naturze lub w pracy) i zarazem - jednoosobowym źródłem decyzji strategicznych i większości decyzji operacyjnych w przedsiębiorstwie. Jego działanie, zgodnie z mikroekonomiczną teorią, jest ukierunkowane na maksymalizację zysku.

pryzmat kosztów transakcyjnych rozważa inne okoliczności niż pozostałe teorie firmy, które rozwinęły się w odniesieniu do neoklasycznej ekonomii (na przykład menedżerskie teorie firmy i teoria agencji) [Gorynia, Kowalski 2009]. Niemniej, w opinii Williamsona, teorie te nie wykluczają się nawzajem.

W referowanym tu ujęciu chodzi o porządek działań w sytuacji obiecującej osiągnięcie wzajemnych korzyści. Nawiązanie współpracy niesie jednak ze sobą również potencjalne konflikty. Organizacyjne struktury służą jako środek ich neutralizacji. Tak rozumiane sposoby koordynacji ludzkich działań w języku Williamsona określane są jako *governance* [Williamson 1998, s.37]. Ogólniej rzecz ujmując, *governance structure* to taka struktura zarządzania która „narzuca porządek, minimalizuje konflikt i zapewnia wzajemne korzyści” [Williamson 2011]. Firma jest jedną z takich struktur.

Istnieją różne formy koordynacji czynności w celach ekonomicznych. Williamson jako przykłady innych niż firma sposobów wymienia koordynację przez rynek (*market governance*), transakcje hybrydowe (*hybrid contracting*) i biurokratyczne zarządzanie sektorem publicznym (*public bureau*) [Williamson 1998, s.37]. Ponad to, pojęcie „wertykalnie zintegrowanej organizacji” zainspirowało badania nad sieciową formą organizacji<sup>7</sup>. Przeciwwstawiana jest ona hierarchicznym, biurokratycznym strukturom w ramach firm, a także kontraktowym więziom między nimi [Kranton, Meinhart 2000]. Ten rodzaj koordynacji ma bowiem charakter organiczny i nieformalny. Wydaje się, że ów nurt badań znajduje swój odpowiednik w modelu biznesowym, praktykowanym przez ponadnarodowe korporacje. Dzięki rozwojowi komunikacji i transportu ich produkty w coraz większym stopniu są wytwarzane w oparciu o sieci dostawców, którzy tradycyjnie specjalizują się w realizacji specyficznych zamówień danego wytwórcy (ewentualnie wąskiego kręgu odbiorców). Proces produkcji i zamówień staje się mniej zintegrowany niż był dotąd w hierarchicznych ramach firmy (na przykład amerykańskiej) czy dzięki tradycyjnym więziom biznesowym (*relational contracting*), spajającym japońskie keiretsu [Aoki 2001, s. 370]

W sumie, ekonomia kosztów transakcyjnych wskazuje pole badawcze, jakim jest rozwiązywanie problemów w ramach organizacji. Istotę stanowi koordynacja osiągnięta w pewnej strukturze, *governance structure*. Takie podejście pozwala na podjęcie

---

<sup>7</sup> Tzw. networks forms of organization Oprócz tego w literaturze można spotkać określenia “network organization”, “interfirm networks”, “organization networks”, “flexible specialization”, “network-centric organisation” and “quasi-firms”. Znaczący wkład w “literaturę sieci” wniosła Rachel E. Kranton.

nowych zagadnień, związanych między innymi z funkcjonowaniem korporacji i z praktykowanym przez nie modelem biznesu.

Niektóre starsze koncepcje ekonomii instytucjonalnej w polu zainteresowania również stawiają podobne organizacje gospodarcze o charakterze korporacji, lecz – w innej perspektywie. Na płaszczyźnie teorii Thorsteina Veblena i Josepha Schumpetera kontrast z tradycyjnym obrazem przedsiębiorstwa w mikroekonomii zdaje się wypadać znacznie ostrzej niż w wyżej zarysowanym ujęciu. Według T. Veblena [1958] miejsce inicjatywnego przedsiębiorcy zajęła korporacyjna biurokracja. J. Schumpeter zaś pisał w latach 40. i 50. o „wyparowaniu substancji własności”, o eliminacji przedsiębiorstw należących do innowacyjnych kapitalistów i o zastępowaniu ich przez wielkie zbiurokratyzowane organizacje, zarządzane przez nieskłonnych do podejmowania ryzyka, „przezornych” menedżerów, gdzie własność jest anonimowa [Schumpeter 1995].

### 3. Koordynacja interesów w strukturach politycznych

O ile teoria Williamsona mówi o podmiotach przypominających korporacje, to inne nurty analizy instytucjonalnej<sup>8</sup> analizują te aspekty, które składają się na większą niż firma całość, które tworzą jej środowisko oraz instytucjonalne ramy jej działalności. Między innymi dzięki nim powstaje wyobrażenie, jak różne są społeczne systemy gospodarowania, które wykształciły się w kapitalizmie. Tym, co wydaje się łączyć najwybitniejszych przedstawicieli wspomnianych nurtów, a także - „quasi-instytucjonalistę” J.K. Galbraitha, jest dezagregacja państwa i ujęcie stosunków państwo-rynek zgoła inaczej niż czyni to teoria ekonomii głównego nurtu. Państwo postrzegane jest jako struktury polityczne i reguły prawne.

Teoria wyboru publicznego rozszerza pojęcie i dobrodziejstwa wymiany w tradycyjnym ekonomicznym ujęciu (czyli na rynku dóbr i usług) na sferę publiczną, to jest uwzględnia, że rozwój wymiany o charakterze gospodarczym wymaga również dóbr publicznych, które oferowane są i zdobywane na rynku politycznym [zob. Wilkin 2005]. Mówiąc inaczej, racjonalna jednostka szuka sposobów obniżenia kosztów transakcji nie tylko na tradycyjnym rynku ekonomistów i nie tylko w ramach firmy. W swojej wymianie przedmiotem specyficznego „kontraktu” są reguły gry, a konkretnie - wprowadzenie nowych lub modyfikacje starych przepisów prawnych,

---

<sup>8</sup> Wymienić tu należy wspomnianą szkołę wyboru publicznego i nową historię gospodarczą, studia instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu (Varieties of Capitalism), a także niektórych ekonomistów zaliczanych do szkoły austriackiej.

dzięki którym możliwy staje się nowy podział dochodu (*rent seeking*) lub ochrona uzyskanych w przeszłości przywilejów (*vested interests*). Koszty nierozłącznie związane z prowadzeniem wymiany na rynku politycznym są szczególnymi kosztami transakcji [Buchanan, Tullock 1997, s.304-305]. Źródłem korzyści zaś jest nie wkład ekonomiczny (jak w tradycyjnej ekonomii) lecz układ polityczny.

Analogicznie, według nowej historii gospodarczej dobrobyt społeczeństw zależy między innymi od zachowań „politycznego przedsiębiorcy” a sfera mediacji i negocjacji, określana jako *polity*, tworzy pomost między aktywnymi gospodarczo podmiotami i państwem [North 1990]. Koordynacja interesów w strukturach państwa daje wynik w postaci reguł, sankcjonowanych przez władzę polityczną. Nieprzejrzystość lub brak określenia praw własności, niekompletność kontraktów oraz wysokie koszty egzekwowania umów mają negatywne skutki dla awansu gospodarczego społeczeństw. Podstawowe znaczenie w skutecznym egzekwowania kontraktów D.C. North przypisuje stronie trzeciej, czyli państwu z jego instytucjonalnymi strukturami (policja, sądownictwo i in.).

Koordynacja interesów gospodarczych w strukturach państwa odbywa się w określonych organizacyjnych ramach (komisje parlamentu, rady przy ministerstwach, zrzeszenia biznesu itp.) i przyczynia się do tworzenia szeroko rozumianej polityki ekonomicznej. To tę strefę określam w niniejszym artykule mianem *government* zgodnie z szerokim znaczeniem tego angielskiego słowa<sup>9</sup>. Jak widać chodzi o zjawisko ogólniejsze i bardziej skomplikowane niż aktywność samego rządu, skonkretyzowana w jego programach gospodarczych.

W tym nurcie myśli ekonomicznej porządek gospodarczy i polityka gospodarcza postrzegane są jako wynik harmonizacji lub ścierania się racji zarówno reprezentantów państwa jak i przedstawicieli firm. Przy tym gospodarka rynkowa i państwo mają osobowość w tym sensie, że tę pierwszą reprezentują często zarządy wielkich prywatnych organizacji gospodarczych lub ich stowarzyszeń, natomiast państwo jest reprezentowane przez polityków w parlamencie i w rządzie, biurokratów, i in. Zabieganie o wpływy przez obie te grupy podmiotów wcale nie musi mieć antagonistycznego charakteru. Wręcz przeciwnie, omawiane koncepcje kładą nacisk na to, że tak rozumiane państwo z tak rozumianym rynkiem na ogół „dogaduje się”, gdyż często interesy są wspólne.

W opisanym wyżej sposób państwo zostaje włączone do analizy, ale nie jako „czarna skrzynka” makroekonomii, lecz jako struktury organizacyjne, związani z nimi ludzie

---

<sup>9</sup> Termin *government* w języku angielskim w szerokim sensie staje się bliskoznaczny politycznej funkcji tworzenia polityki ekonomicznej [Webster 1986, vol. I, s.982c].



i właściwe im zasady koordynacji. Reprezentanci państwa porozumiewają się z grupami nacisku, w szczególności z tymi, które reprezentują prywatne organizacje gospodarcze<sup>10</sup>. Prawidłowość tę obserwuje się nawet w państwach dyktatorskich [zob. Silva 1996]. *Government* w tym kontekście to nie jest niedostępny ośrodek strategiczny, lecz struktury oraz procedury decyzyjne, w których udział biorą między innymi przedstawiciele gospodarki. Otwarcie „czarnej skrzynki” w celu zbadania mechanizmu w środku wzbogaca analizy polityki gospodarczej, podobnie jak uznanie neoklasycznej wizji firmy za nieadekwatną przyniosło bogatsze paradygmaty i modele, oparte na koncepcji kosztów transakcyjnych [A.Dixit cyt. Williamson 1998, s.45]

Efektym wymiany racji i preferencji są reguły, które modyfikują porządek ekonomiczny. Reguły prawne (w tym – konstytucyjne) oraz instytucje polityczne stanowią 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 ładu gospodarczego.

Z zarysowanej perspektywy firma jest widziana jako organizacyjne ramy umożliwiające łagodzenie konfliktów oraz ograniczanie kosztów transakcyjnych, przy czym przedmiot analizy nosi znamiona korporacji funkcjonujących w realnej gospodarce. Jest to bowiem organizacja zintegrowana pionowo, zaangażowana jednocześnie w sieciowe formy koordynacji. Porządek gospodarczy i polityka gospodarcza postrzegane są jako wynik harmonizacji lub ścierania się racji wielkich prywatnych organizacji gospodarczych lub ich stowarzyszeń oraz reprezentantów państwa w strukturach politycznych. Oznacza to zdecydowane rozszerzenie zakresu badań poza granice tzw. racjonalności ekonomicznej, bowiem tym samym przyjmuje się, że oprócz kalkulacji kosztów i korzyści we własnym interesie reguły gry określa polityka i przyjęta w społeczeństwie hierarchia wartości.

#### 4. Przykład możliwości eksplanacyjnych ujęcia teoretycznego

Z takich pozycji poznawczych podjęta zostanie próba interpretacji nieskuteczności pewnych przejawów interwencji w czasie obecnego kryzysu. Próbę tę od innych znanych mi odróżnia to, że koncentruje ona uwagę na najwyższym szczeblu procesów gospodarowania (*government*), czyli na stosunkach między władzą polityczną i repre-

---

<sup>10</sup> Oprócz grup powiązanych kapitałowo lub biznesowo i stowarzyszeń biznesu na rynku politycznym działają korporacje w szerokim sensie, a więc – wielopodmiotowe organizacje takie jak centrale związków zawodowych i korporacje profesjonalistów (notariuszy, lekarzy i in.). W tym opracowaniu interesują nas jednak wielkie organizacje, nastawione na osiągnięcie korzyści ekonomicznych, lub ich reprezentacje.

zentantami najpotężniejszych firm. Ogranicza się ona do (nie)skuteczności polityki makroekonomicznej. Nie polega na analizie konkretnych regulacji, form kontraktowania itp. Poprzestaje na prezentowanym wcześniej ogólnym ujęciu, które pozwala uwzględnić podmioty o charakterze korporacji, a także oddziaływanie pomiędzy różnymi szczeblami gospodarowania.

Analiza w tej sekcji nawiązuje do zamykającej sekcję 2 konstatacji, że instytucjonalne podejście pozwala na podjęcie nowych zagadnień, związanych z funkcjonowaniem korporacji i z praktykowanym przez nie modelem biznesu. Punktem wyjścia jest obserwacja, że wielkie firmy, którym korporacyjna struktura pozwoliła urosnąć do potężnych rozmiarów, cechują specjalne metody działania w społecznym otoczeniu.

Wcześniej stwierdziliśmy, że ekonomia Williamsona nawiązuje do autentycznego fenomenu gospodarczego, jakim są wielkie, biurokratycznie zorganizowane przedsiębiorstwa. Wiele z nich to konglomeraty przemysłowo-finansowo-handlowe, gdzie firmy z różnych branż i sektorów łączą się ze względów funkcjonalnych czy strategicznych. Część z nich przez własność kapitału akcyjnego wiąże wiele przedsiębiorstw, z których każde ma osobowość prawną i formę spółki, w jedną wielopodmiotową jednostkę. 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 stosunkowo duże rozmiary. Roczne obroty niektórych z nich są porównywalne z PKB słabiej rozwiniętych lub mniejszych krajów.

Tego typu wielkie organizacje gospodarcze kierują się względami innymi niż „klasyczne” przedsiębiorstwo. Menedżerów i specjalistów, którzy nimi zarządzają, interesuje nie tyle maksymalizacja zysku co na przykład stabilizacja dochodu na określonym poziomie. Literatura, która rozwinęła się na ten temat w latach 40. i 50. stworzyła podwaliny pod ekonomiczne teorie firmy, takie jak behawioralna teoria firmy, menedżerskie teorie firmy, teoria agencji, teoria kosztów transakcyjnych.<sup>11</sup> Wskazują one, że motywy przedsiębiorczych zachowań mogą być różne [Noga 1996]. W największym skrócie można je scharakteryzować jako dążenie do zabezpieczenia się przed konsekwencjami niedoskonałej informacji i przetrwanie. Przedmiotem

---

<sup>11</sup> Krótkie omówienie dyskusji z lat 40. i 50. i odesłania do literatury można znaleźć w Hardt [2009, s.33]. Ta sama dyskusja dała impuls do rozwoju teorii organizacji i zarządzania. Dogłębną informację na temat współczesnych ekonomicznych teorii firmy można znaleźć w książce T. Gruszeckiego [2002].

szczególnej uwagi są koszty powodowane z jednej strony oportunistycznym kontrahentów, z drugiej strony – pokusą nadużycia przez insiderów (menedżerów i pracowników).

Wspomniane koncepcje wzbogacają charakterystykę prywatnej organizacji gospodarczej. Zdają się jednak nie doceniać znaczenia jej rozmiarów oraz konsekwencji, jakie ten atrybut może mieć dla stosunków firmy z otoczeniem społecznym. Tę kwestię wyjaśnię na przykładzie strategii konkurencyjnej. Metody zdobywania przewagi konkurencyjnej przez korporacje dosadnie opisał w swoich książkach John K. Galbraith [1967, 1973, 2005], określany przez niektórych ze względu na unikalność perspektywy badawczej jako quasi-instytucjonalista [Landreth, Colander 1998]. Siła ekonomiczna korporacji zapewnia im pozycję uprzywilejowaną względem małych i średnich przedsiębiorstw, względem indywidualnych klientów i niekiedy także względem państwa. Dzięki niej korzystają z renty ekonomicznej jako *price-makers*. Mianowicie, nierówna siła przetargowa między korporacją i jej kontrahentami z sektora rynkowego może być wykorzystana do zaniżania cen produktów i usług świadczonych przez małych dostawców oraz do windowania cen produktów i usług firm o dużym udziale w rynku. Ponadto, potężne spółki są w stanie kreować popyt konsumencki za pomocą reklamy i marketingu – a nie tylko dostosowywać się do niego. I wreszcie, korporacje czerpią rentę polityczną, wykorzystując względy polityków i biurokratów państwowych bądź przy zamówieniach rządowych, bądź przy okazji wprowadzania nowych reguł prawnych. Jak dość dawno zauważył J.K. Galbraith [1979, s.234]: „Produkcja jest wielka niekoniecznie wtedy, gdy duże są potrzeby; może być wielka, gdy istnieją duże umiejętności sterowania zachowaniem indywidualnego konsumenta lub zdobywania symbiotycznego udziału w kontroli publicznych zakupów dóbr i usług – wszystko to w interesie biurokratycznego wzrostu.”

Ujęcie Galbraitha wychodzi poza zagadnienia koordynacji w ramach firmy z perspektywy kosztów i zysków. Korporacja jest postrzegana ze względu na swą siłę ekonomiczną, co lokuje ją w kontekście stosunków władzy. Jest to kontekst, którego znaczenie w nowej ekonomii instytucjonalnej potwierdza też dorobek Northa i Buchanana, o czym była mowa w sekcji 1. Dla niniejszych rozważań najważniejszy jest wniosek, że istotną rolę w opisanym modelu biznesowym pełni aktywność firm na ponad-korporacyjnym szczeblu, ściślej - koordynacja interesów w strukturach politycznych, omówiona w sekcji 3. Innymi słowy, ważną jego częścią jest interakcja z przedstawicielami państwa, to jest z politykami i biurokratami, na przykład przy okazji zamówień rządowych lub w trakcie lobbowania na rzecz określonych reguł prawnych. Instytucjonalne struktury służące interakcji państwa z grupami interesu mogą przynosić różne efekty dla społecznego dobrobytu [Olson 1982, 1997].

Kolejny krok wymaga zwrócenia uwagi na to, że firmy, które mieszczą się w tej perspektywie, to między innymi podmioty obracające wyłącznie aktywami finansowymi. Wydaje się bowiem, że w ekonomii termin „korporacje” kojarzy się przede wszystkim z działalnością produkcyjną. Tak przynajmniej było w latach powojennych, poprzedzających deindustrializację w najwyżej rozwiniętych gospodarkach rynkowych, do których odnosi się przywołany wyżej J.K. Galbraith. Tymczasem nie tylko wielcy producenci lecz również wielkie banki (uniwersalne i inwestycyjne) oraz potężne firmy zarządzające funduszami inwestycyjnymi mają często formę korporacyjną.

Istnieją przesłanki, aby sądzić, że interwencja wielu rządów najwyżej rozwiniętych gospodarek w obliczu zjawisk kryzysowych okazała się nieskuteczna, gdyż koncentrowała się na pomocy tym właśnie podmiotom. Obserwując obecny kryzys z tej perspektywy, można stwierdzić, że ujawnił on specjalne stosunki między władzami politycznymi i najznacześniejszymi graczami rynków finansowych. W czasie recesji, która nastąpiła po kryzysie zaufania na rynkach finansowych w 2008 roku, pomoc publiczna w niektórych najwyżej rozwiniętych gospodarkach osiągnęła bezprecedensowe rozmiary. Banki centralne zdają się działać, jakby już zapomniały o restrykcyjnej polityce monetarnej, i organizują pomoc ze środków fiskalnych na rzecz grup, od których jakoby zależy ożywienie gospodarek po spadkach w latach 2008-2009. Przykład, który dały władze USA, sprawił, że w kilku najwyżej rozwiniętych gospodarkach wartość ratunkowych programów finansowych i fiskalnych urosła do kilku lub kilkudziesięciu procent PKB [Khatiwada 2009, s.22, fig.12]. Interwencji towarzyszy bezprecedensowy wzrost deficytów budżetowych, których średni poziom w krajach G-20 między 2008 i 2009 rokiem wzrósł skokowo z około 4% PKB do około 9% PKB. Mimo to oznaki ożywienia gospodarczego są słabe [OECD 2011]. Dlaczego obserwowana obecnie interwencja, na którą zdecydowało się wiele państw najwyżej rozwiniętych krajów w obliczu zjawisk kryzysowych, ujawniających się od roku 2007, przyniosła rozczarowujące rezultaty w sensie pobudzenia wzrostu gospodarczego?

Można postawić pytanie, czy przyczyny niskiej efektywności mobilizacji środków fiskalnych nie leżą między innymi w tym, jak zostały one podzielone. Niektóre dane skłaniają do uważniejszego przyjrzenia się strukturze wydatków w ramach finansowych i fiskalnych pakietów ratunkowych. Pakiety finansowe, chociaż polegają na zakupach akcji banków ze środków budżetowych w celu ich dokapitalizowania, bądź na gwarancjach rządowych dla pożyczek międzybankowych, z rachunkowego punktu

widzenia nie liczą się jako koszty fiskalne i nie wpływają na deficyt budżetowy<sup>12</sup>. Niemniej, brane są tu pod uwagę, gdyż potencjalnie tworzą obciążenie fiskalne w tym sensie, że w przyszłości mogą zwiększyć publiczne zadłużenie (dług ukryty). Nie kwestionowanym beneficjentem tej pomocy jest sektor bankowy. W przypadku Wielkiej Brytanii wartość środków stanowiących tego typu pomoc sięgnęła w 2008 rekordowych 28.6% PKB [OECD 2011]. W Stanach Zjednoczonych w ramach programu z 2008 roku Troubled Assets Recovery Program (TARP) na ratowanie banków przeznaczono 700 miliardów dolarów i wydano 350 miliardów dolarów [Amadeo 2011]. Zastrzyki kapitałowe w dwóch trzecich zaabsorbowało pięć największych banków amerykańskich, które miały największe aktywa, najniższe wskaźniki adekwatności kapitałowej i najznaczniejsze straty [The Economist, October 3rd 2009].

Rozmiary „czysto” fiskalnych wydatków stymulacyjnych były z reguły mniejsze, a ich przeznaczenie było różne w zależności od kraju [Khatiwada 2009]. Pozostajemy przy najbardziej spektakularnym przypadku Stanów Zjednoczonych, gdzie podział wyglądał następująco [Khatiwada 2009, A.11]. Z 767 miliardów dolarów, przeznaczonych na pobudzenie amerykańskiej gospodarki w latach 2009 i 2010 (American Recovery and Reinvestment Act) 250 miliardów dolarów zostało przeznaczone dla stanów i osób fizycznych, w tym 106 miliardów dolarów dla osób bezrobotnych i o niskich dochodach. Natomiast większość miała zasilić budżety przedsiębiorstw i gospodarstw domowych (w formie ulg podatkowych) oraz pobudzić inwestycje infrastrukturalne. Taki podział zdaje się wskazywać na to, że pomoc była kierowana przede wszystkim do biznesu, natomiast stosunkowo mało środków trafiło do samorządów terytorialnych i osób biednych, czyli do tych segmentów, które cechuje najwyższa skłonność do wydawania swoich dochodów.

W przypadku Stanów Zjednoczonych zatem największymi beneficjentami pomocy są banki i biznes. Przykład tego kraju sugeruje, że interwencja za pomocą środków fiskalnych koncentruje się na ratowaniu przed załamaniem zaledwie paru sektorów gospodarki uznanych za ważne. W USA po 2007 roku uprzywilejowuje ona banki, firmy

---

<sup>12</sup> Z księgowego punktu widzenia finansowe pakiety ratunkowe mogą nie mieć żadnego wpływu na bieżące zadłużenie i deficyt budżetowy. Jeżeli zastrzyki kapitału traktować jako finansowe transakcje, w wyniku których rząd otrzymuje w zamian aktywa finansowe o wartości odpowiadającej zapłacie, to nie mają one wpływu na bilans. Co więcej, mogą stać się faktycznym źródłem zarobku, kiedy rynek powróci do normalności. Kupowanie wątpliwych aktywów może przynieść zysk, jeśli rządowi uda się sprzedać je po wyższej cenie. Z kolei gwarancje pożyczkowe nie są właściwie kosztem fiskalnym, gdyż mogą nigdy nie zostać wyegzekwowane. [Khatiwada 2009, s.22].

infrastrukturalne i – w znacznie mniejszym stopniu – niektórych wielkich producentów samochodów. Warto podkreślić, że zarówno w bankowości jak w przemyśle samochodowym funkcjonują firmy o największych rozmiarach, o charakterze korporacji wielonarodowych i ponadnarodowych. Ponadto, sektor finansowy i przemysł motoryzacyjny w Stanach Zjednoczonych łączą wyjątkowo ściśle więzi z politykami u władzy [Galbraith 1979, Ingham 2011, Kowalik 2005]. Wielomiliardowe subsydia w różnej postaci ze strony państwa na rzecz wielkich korporacji od szeregu lat krytykuje między innymi Joseph Stiglitz, który nazywa ten układ „Corporate Welfarism American Style” [Stiglitz 2010, s. 171]. W czasie kryzysu owe subsydia, jego zdaniem, zostały rozdęte na niespotykaną skalę.

Należałoby zbadać, czy takie ukierunkowanie pomocy znajduje potwierdzenie również w podziale środków „ratunkowych” w innych znaczących gospodarkach. Nie podejmując tego wyzwania tutaj, należy jednak wyjaśnić, do czego prowadzi obrany kierunek myślenia. Tego typu „adresowane” wydatki z rządowego budżetu pomagają wprawdzie przetrwać kryzys potężnym prywatnym organizacjom gospodarczym „blisko rządu” i powstrzymują spadek zatrudnienia, jednak częściowo finansują inwestycje niepotrzebne<sup>13</sup>. Natomiast z powodu uprzywilejowania wielkich banków i niektórych firm w podziale środków stosunkowo mała część interwencyjnych wydatków publicznych może mieć wpływ na decyzje tych, którzy przyrost dochodu muszą wydatkować niemal w całości, czyli gospodarstw domowych o stosunkowo niskich dochodach i beneficjentów transferów socjalnych.

## Zakończenie

Pragnę zaznaczyć, że powyższy sposób rozumowania, zaznaczony na końcu tak krótkiej formy wypowiedzi, służyć ma jedynie zaznaczeniu otwartych kierunków badań oraz inspiracji do stawiania nowych hipotez. Sugerowana tutaj przyczyna widocznej nieefektywności polityki pobudzania popytu za pomocą środków fiskalnych z pewnością musi być skonfrontowana z innymi próbami interpretacji i z wynikami badań.

W związku z niską skutecznością polityki fiskalnej w amortyzowaniu następstw trwającego kryzysu finansowego toczy się obecnie interesująca i żywa dyskusja. Jest to

---

<sup>13</sup> Na przykład w Japonii specjalne stosunki między bankami, branżą budowlaną i politykami od lat 90. znajdują odbicie w ogromnych programach robót publicznych „w kraju, który miał już wszystkie mosty, drogi i tamy, jakie były mu rzeczywiście potrzebne.” [Emmot 2009, s.100]. Jest to przykład politycznych donacji, które mają na celu lokalne korzyści i zarazem mogą przysporzyć politycznego kapitału (tzw *pork barrel*). Zob. the Economist April 12th 2008, September 6th 2008, October 24 2009.

temat sam w sobie, tu jednak spróbuję odwołać się tylko do wybranych znanych analiz, aby lepiej zarysować interpretację wynikającą z instytucjonalistycznego podejścia. W swoim monumentalnym studium Reinhart i Rogoff [2009] przeprowadzili empiryczną analizę danych dla wielu krajów w dalekiej i bliższej przeszłości w celu określenia związków między podstawowymi zjawiskami makroekonomicznymi. Między innymi sformułowali wnioski odnoszące się do deficytu budżetowego i długu publicznego w kontekście wzrostu gospodarki. Autorzy zjawisko pogłębiania deficytu w czasie kryzysu (nie wyłączając aktualnego) wiążą przede wszystkim z kurczeniem się przychodów budżetu rządu. Rosnące deficyty budżetowe niezmiennie prowadzą do akumulacji długu publicznego, jednak związek między tymi zjawiskami fiskalnymi a wzrostem gospodarki jest słaby. Nasila się (w negatywnym sensie, tzn. w sensie spadku tempa wzrostu gospodarczego) dopiero kiedy dług przekracza 90% PKB.

Richard Koo, stosunkowo często przywoływany ze względu na swoją oryginalną interpretację współczesnych recesji (*balance sheet recession*), próbuje zdiagnozować aktualny kryzys, również opierając się na analizie makroekonomicznych wskaźników. Zgodnie z jego diagnozą [Koo 2011], wzrost deficytów sektora publicznego w niektórych najwyżej rozwiniętych krajach europejskich nie stymuluje wzrostu gospodarki, gdyż okazuje się zbyt mały względem wzrostu skłonności sektora prywatnego do oszczędzania. Koo bierze pod uwagę nie tylko finansowy deficyt sektora finansów publicznych (*general government*); pokazuje także jak zmieniał się bilans sektora prywatnego i dezagreguje go na przepływy finansowe firm oraz gospodarstw domowych. Dokumentuje tezę, że w wielu krajach Europy firmy i gospodarstwa domowe starają się zmniejszyć długi i zwiększyć oszczędności w dążeniu do poprawy własnych bilansów<sup>14</sup>. Z jego danych wynika, że oszczędzają firmy i oszczędzają gospodarstwa domowe, jednak oszczędności firm rosną wyraźnie szybciej. To przede wszystkim ten segment wstrzymuje się od wydatków. Ponad to, wzrost oszczędności sektora prywatnego od 2009 roku jest tak szybki, że nawet spektakularny wzrost fiskalnych deficytów po upadku Lehman Brothers nie jest w stanie ich wchłonąć. Odniesienie do siebie sald przepływów finansowych w sektorze publicznym i w sektorze prywatnym, jak to czyni Koo, rzuca nowe światło na politykę deficytu budżetowego obecnie. Jej zastosowanie w celu stymulacji wzrostu polega, jak wiadomo, na założeniu, że zwiększony deficyt budżetowy z nadatkiem zrekompensuje ograniczenie wydatków sektora prywatnego.

---

<sup>14</sup> W tym sensie sytuacja odpowiada sytuacji, utrzymującej się w Japonii od początku lat 90. [Koo 2008]

Niniejsza próba nie tyle polega na porównaniach ilościowych, jak cytowane analizy, co na pewnych atrybutach koordynacji w gospodarce na różnych szczeblach. Przy tym posuwa się dalej w dezagregacji i zarazem korzysta z holistycznej wizji porządku gospodarczego. Mianowicie, w ramach sektora przedsiębiorstw wyodrębnia firmy o charakterze korporacji. Jednak nie poprzestaje na analizie specyfiki tej kategorii podmiotów gospodarczych. Bierze pod uwagę właściwe tej kategorii sposoby koordynacji z perspektywy ładu gospodarczego, konkretnie pod kątem znaczenia stosunków z państwem. Badanie takich zjawisk, jak zabieganie o zamówienia publiczne czy lobbying w strukturach państwa na rzecz zmian bądź utrzymania reguł gry, może prowadzić do innych hipotez niż te, które nasuwają wspomniane wcześniej analizy. W przypadku Stanów Zjednoczonych szczególnie stosunki między potężnymi firmami i rządową administracją w strukturach *government* przyczyniły się do tego, że większość wydatków rządowych została skierowana pośrednio i bezpośrednio do banków i wielkich firm o strukturze korporacji kosztem tych podmiotów, które przyrost dochodu wydatkują niemal w całości i bez wielkiej zwłoki. Ponieważ banki i korporacje w obliczu kryzysu zaufania okazały przedłużającą się wstrzeźliwość, wydatki te w dużej mierze nie trafiły do gospodarki w postaci kredytu czy inwestycji, lecz posłużyły do poprawy bilansów.

Podsumowując, analizy ekonomiczne powinny w większym stopniu uwzględniać zagadnienia koordynacji w organizacyjnych ramach korporacji ze względu na szczególne właściwości i aspekty zachowań wielkich wielopodmiotowych organizacji gospodarczych oraz na ekonomiczne znaczenie funkcjonowania tego typu firm w gospodarce. Fenomen korporacji powinien być rozważany nie tylko pod kątem kosztów i korzyści z prowadzonych przez nie transakcji, lecz także w sensie roli, jaką wielopodmiotowe prywatne organizacje gospodarcze i finansowe odgrywają w porządku gospodarczym i w społeczeństwie. Opisy korporacji w literaturze ekonomicznej często dotyczą formy prawnej [Wiankowski i in. 2002] i podkreślają rozmiary aktywności gospodarczej tych organizacji [Zorska 2007]. Jednak stosunkowo niewielu autorów posuwa się w charakterystyce dalej, analizując wzorem Johna K. Galbraitha ich społeczno-ekonomiczne cele oraz metody działania i poszukiwania renty, które zdają się dotyczyć istoty fenomenu.

Po drugie, objęcie perspektywą badawczą sfery wzajemnych oddziaływań między przedstawicielami gospodarki i państwa, czyli koordynacji interesów gospodarczych w strukturach państwa, pomaga lepiej objaśnić skuteczność polityki gospodarczej. Teorie firmy nie odzęgają się od stosunków władzy wewnątrz korporacji. Jednak nawet w pracach Williamsona brak przełożenia między strategią hierarchicznej organizacji



gospodarczej („*strategic management*”) i decyzjami w strukturach biurokracji publicznej („*public bureau*”) (Williamson 1998). Koordynacja na niższym i na wyższym szczeblu nie powinna być rozpatrywana rozłącznie. Merytorycznych podstaw do formułowania takich postulatów dostarcza znajomość spektrum teorii znanych jako ekonomia instytucjonalna.

## Bibliografia

- Aoki M., *Towards a Comparative Institutional Analysis*, The MIT Press, Cambridge Ma., London 2001.
- Amadeo K., *What Exactly Was the Bank Bailout Bill?*,  
[http://useconomy.about.com/od/criticalissues/a/govt\\_bailout.htm](http://useconomy.about.com/od/criticalissues/a/govt_bailout.htm)
- Buchanan J.M., Tullock G., *The Calculus of Consent*. Logical Foundations of Constitutional Democracy, Ann Arbor, The University of Michigan Press, 1997.
- Colander D.C., *The Death of Neoclassical Economics*,” *Journal of the History of Economic Thought*” 2000, vol. 22, no. 2.
- Emmot B., *Rivals. How the Power Struggle Between China, India and Japan will Shape Our Next Decade*, Penguin Books, London 2009.
- Galbraith J.K., *Gospodarka niewinnego oszustwa*, MT Biznes, Warszawa 2005.
- Galbraith J.K., *Spółczeństwo dobrobytu - państwo przemysłowe*. PIW, Warszawa 1973.
- Galbraith, J.K., *Ekonomia a cele społeczne*, PWN, 1979 (*Economics and Public Purpose*, 1973).
- Godłów-Legiędź J., *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi*, Beck, Warszawa 2010.
- Gorynia M., Kowalski T., *Nauki ekonomiczne a kryzys gospodarczy*, „*Studia Ekonomiczne*” (LXII-LXIII) 2009, nr 3-4.
- Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hardt Ł., *The history of transaction cost economics and its recent developments*, “*Erasmus Journal for Philosophy and Economics*” 2009, vol. 2, Issue 1, Summer.
- Ingham G. 2011, *Kapitalizm*, Wydawnicwo Sic!, Warszawa (oryginalnie *Capitalism*, Polity Press, Cambridge 2009).
- Kamiński A.Z., *Monopol i konkurencja. Socjologiczna analiza instytucji polityczno-gospodarczych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1984.
- Khatiwada S., *Stimulus Packages to Counter Global Economic Crisis:A review*, (International Labour Organization, International Institute for Labour Studies, Discussion Paper DP/196/2009);  
<http://www.ilo.org/public/english/bureau/inst/publications/discussion/dp19609.pdf>

- Koo R., *The Holy Grail of Macroeconomics. Lessons from Japan's Great Recession*, John Wiley@Sons (Asia) Pte.Ltd., Singapore 2008.
- Koo R.C., *Learning wrong lessons from the crisis in Greece*, May 20, 2011, BWpaper\_Koo\_052411, s3.amazonaws.com/zanran.../2512617019.pdf
- Kowalik T., *Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005.
- Kranton R. E., Minehart D. F., *Networks versus Vertical Integration*, "RAND Journal of Economics", vol. 31, no. 3, Autumn 2000.
- Landreth H., Colander D. C., *Historia myśli ekonomicznej*, przekład A. Szeworski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Noga A., *Cele przedsiębiorstwa. Kontrowersje teoretyczne*. Konferencja naukowa nt: Cele przedsiębiorstw we współczesnej teorii ekonomii, PTE, Warszawa 18.10.1996
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990.
- OECD Economic Outlook 90 database, 2011, [www.oecd.org/dataoecd/47/23/49113623.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/47/23/49113623.pdf)
- Olson Jr., M., *The Rise and Decline of Nations*, New Haven and London: Yale University Press 1982.
- Olson M., *The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development* w: Clague, Ch., (ed.), 1997, *Institutions and Economic Development. Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*, Baltimore and London: the John Hopkins University Press 1997.
- Przybyciński T., *Konkurencja i ład rynkowy – przyczynek do teorii i polityki konkurencji*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2005.
- Reinhart C. and Rogoff K., *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press 2009.
- Schumpeter J., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Warszawa 1995.
- Silva E., *The State and Capital in Chile: Business Elites, Technocrats, and Market Economics*, Oxford: Westview Press 1996.
- Stiglitz J. E., *Freefall. Jazda bez trzymanki*, PTE, Warszawa 2010.
- Veblen T., *The Theory of Business Enterprise, the New American Library*, New York 1958.
- Webster's Third New International Dictionary, vol. I, Encyklopaedia Britannica, Inc., Chicago 1986.

- Wiankowski S., Z.Bogusławski, J.Borzęcki, D.Korona, *Grupy kapitałowe w Unii Europejskiej i w Polsce. Rozwiązania prawne, organizacja i zarządzanie*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „Orgmasz”, Warszawa, grudzień 2002.
- Wilkin J., *Teoria wyboru publicznego – homo oeconomicus w sferze polityki*, w: *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, red. Wilkin J., Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Williamson O.E., *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, New York 1975.
- Williamson O.E., *Wścibskość popłaca*, rozmowa Gazety Wyborczej, „Gazeta Wyborcza”, 21.02.2011.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, WN PWN, Warszawa 1998, (oryginalnie *The Economic Institutions of Capitalism, Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press 1985).
- Williamson, O.E., *Transaction cost economic: how it works; where it is headed*, „De Economist” 1998, no. 146, (1).
- Ząbkowicz A., *Funkcjonowanie korporacji i analizy ekonomiczne*, „Ekonomista” 2009, nr 4.
- Ząbkowicz A., *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 6.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.