

ELEMENTY TEORII ROZWOJU GOSPODARCZEGO W NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ. TEORETYCZNA ANALIZA PROBLEMU

Michał Adam Leśniewski*

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na rolę i znaczenie instytucji w ekonomii. Artykuł koncentruje swoją uwagę na neoklasycznych modelach wzrostu a nowej ekonomii instytucjonalnej oraz nawiązuje do przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej. Artykuł porusza problem zerowych kosztów transakcji w powiązaniu z podziałem pracy. Niniejsze opracowanie ma na celu holistyczne spojrzenie na problem teorii rozwoju gospodarczego w nowej ekonomii instytucjonalnej.

Słowa kluczowe:

Nowa Ekonomia Instytucjonalna, modele wzrostu, instytucje.

ABSTRACT

This article aims to highlight the role and importance of institutions in economics. Article focuses its attention on neoclassical growth models and the new institutional economics and refers to the representatives of the new institutional economics. The article discusses the problem of zero transaction costs in conjunction with the division of labor. This study aims at a holistic approach to the problem of the theory of economic development in the new institutional economics.

Key words:

New Institutional Economics, growth models, institutions

WPROWADZENIE

Zjawiska wzrostowe i stagnacyjne w gospodarkach wysoko rozwiniętych mają niezwykle złożony charakter. Dużym uproszczeniem byłoby ujmowanie tych zjawisk

* Michał Adam Leśniewski, dr. adiunkt w Instytucie Zarządzania Uniwersytetu Humanistyczno-Przyrodniczego Jana Kochanowskiego w Kielcach, Prezes Zarządu Oddziału Kieleckiego Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa, Polska.

wyłącznie jako efektu niewłaściwej polityki makroekonomicznej, wynikającego zarówno z monetarystycznego jak i keynesowskiego podejścia do polityki fiskalnej i monetarnej, albo traktowania jedynie jako następstwa szoków popytowych czy podażowych, zgodnie z podejściem właściwym dla teorii realnego cyklu koniunkturalnego. Teoretycznie bardziej zasadny wydaje się postulat identyfikacji istoty i źródeł omawianych zjawisk wzrostowych i stagnacyjnych w oparciu o dorobek wielu konkurujących ze sobą teorii i modeli. Należą do nich m.in.:

1. Teorie trwałego rozwoju **sustainable development**, jako akcentującą ekologiczne uwarunkowania wzrostu gospodarczego oraz zwracającą uwagę na współzależność celów ekonomicznych, społecznych,
2. Teorie tzw. długiej fali, jako poszukujące długookresowych współzależności między dynamizmem innowacyjnym a wzrostem gospodarczym,
3. Nowa ekonomia instytucjonalna w sensie zwrócenia uwagi na znaczenie szerokiego rozumienia instytucji w tym praw własności oraz kosztów,
4. Transakcyjnych dla polityki wzrostu gospodarczego; nowa ekonomia polityczna jako identyfikująca ekonomiczne i społeczne mechanizmy leżące u podstaw kształtowanie się i akceptacji konkretnych rozwiązań w politykach ekonomicznych- makroekonomicznych i sektorowych oraz regulacji publicznej w gospodarce rynkowej¹.

1. NEOKLASYCZNE MODELE WZROSTU A NOWA EKONOMIA INSTYTUCJONALNA

Narzędzia neoklasycznej ekonomii empirycznej nie są wystarczające, by optymalnie wyjaśnić **podstawowe zagadnienia wzrostu**. Różnice w wynikach gospodarek w długim okresie oraz luka rozwojowa między bogatymi i biednymi społeczeństwami to wciąż aktualne problemy. Neoklasyczne teorie wzrostu rozwijane po II wojnie światowej praktycznie pozostawiły te pytania bez odpowiedzi. Wskazuje na to między innymi Douglas C. North².

Tradycyjne teorie rozwijane przez m.in. przez Roberta Solowa wskazują, że długookresowy wzrost jest określany wyłącznie przez postęp techniczny i przyrost ludności³. Teorie te poprzestały na konstatacji, że kraje słabiej rozwinięte w większości przypadków nie doganiają krajów rozwiniętych, bo w tych ostatnich dopływ nowych technologii i zapewnia wysokie stopy zwrotu. Nie wyjaśniają jednak przyczyn takiego stanu.

Nowe neoklasyczne modele wzrostu, których rozwój umożliwiły przede wszystkim prace Paula Romera i Roberta Lucasa, uwzględniają jeszcze jeden ważny czynnik wzrostu. Jest nim kapitał ludzki. Ekonomiści ci nierównomierność rozwoju różnych krajów i regionów wiążą z różnicami w wyjściowym poziomie akumulacji fizycznego i ludzkiego kapitału, które są pogłębiane przez zjawisko rosnących przychodów z

¹ J. Jagas, *Nowa ekonomia instytucjonalna a polska transformacja* [w:] *Polska w gospodarce światowej. Szanse i zagrożenia rozwoju*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich., PTE, Warszawa 2007, (Materiały z płyty CD), s. 624.

² D. C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990.

³ R. Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, "Quarterly Journal of Economics" 1956, No. 70, s. 65-94.

kapitału ludzkiego⁴. Teorie te przyjmują, że istnieje jakiś układ bodźców tłumaczący większą i mniejszą skłonność do przewyższania barier wzrostu dzięki inwestycjom w technologie i wiedzę⁵.

We współczesnym świecie, gdzie luka rozwojowa między krajami zaawansowanymi i zacofanymi cały czas się pogłębia, pozostawienie pytania, „dlaczego tak jest?” bez odpowiedzi przez neoklasyczne teorie wzrostu świadczy o tym, że nie są one w stanie przybliżyć nas do rozwiązania tego problemu. Przyczyn takiego stanu D. C. North upatruje w braku zrozumienia przez zachodnich ekonomistów znaczenia instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju rynku. Ekonomiści z krajów zaawansowanych przyjmują założenie występowania analogicznych warunków do tych, jakie są w ich krajach. Tymczasem każde społeczeństwo ma właściwe sobie instytucje, które nie są neutralne z punktu widzenia alokacji zasobów.

Wyniki gospodarek różnią się w długim okresie, ponieważ w tych krajach, które rozwijały się najszybciej, ramy instytucjonalne stwarzały bodźce do efektywnej działalności organizacji. North podaje też przykłady instytucjonalnych instrumentów, zwiększających mobilność kapitału (na przykład weksel), obniżających koszt informacji (na przykład cenniki) i rozkładających ryzyko (na przykład ubezpieczenia), a pojawiających się w różnym czasie i rozwiniętych w różnym zakresie w poszczególnych gospodarkach rynkowych. Do sukcesu przyczyniają się także nieformalne zasady i wartości.

Zmiana punktu odniesienia polega na przyjęciu przez badaczy - takich jak D. C. North - założenia, że instytucje wpływają na wyniki gospodarcze oraz na zróżnicowanie gospodarek w skali przestrzennej i czasowej. Instytucje to reguły gry w społeczeństwie, lub ujmując to inaczej - przyjęte przez ludzi ograniczenia, które kształtują ich wzajemne stosunki. Godne uwagi z punktu widzenia ekonomistów są zatem „mechanizmy” rynkowe (na przykład zachowania pod wpływem cen, którymi zajmuje się ekonomia neoklasyczna), ale także – reguły ustalane przez ludzi. Nie można też ignorować faktu, że jednostki motywowane w swych działaniach własnym, indywidualnym interesem, działają w grupach, jeśli tylko ustalą, że ich interesy są wspólne. Powstają wówczas organizacje. Instytucje i organizacje, czyli ramy i formy zbiorowego działania mają znaczenie, ponieważ ograniczają niepewność w procesach gospodarowania i tym samym pozwalają zmniejszyć koszty (w szczególności koszty transakcji).

Nowa Ekonomia Instytucjonalna, głównym przedmiotem analiz czyni kategorię „instytucji”⁶. Nowa ekonomia instytucjonalna oferując **konceptję kosztów transakcji** nakierowaną na zrozumienie aktywności firm, grup interesów oraz ewolucji gospodarek i społeczeństw, stanowi współcześnie najpoważniejsze teoretyczne wyzwanie dla neoklasycznej wizji gospodarki. Wzgląd na instytucje i organizacje wiąże się z rozluźnieniem najbardziej ograniczającego aksjomatu ekonomii neoklasycznej. Ludzie, ustanawiając samoograniczenia, czyli instytucje i działając

⁴ G. S. Becker, K. M. Murphy, R. Tamura, *Human Capital, Fertility, and Economic Growth*, “Journal of Political Economy” 1990, vol.98, No. 5.

⁵ R. E. Lucas, *On the Mechanics of Economic Development*, “Journal of Monetary Economics” 1988, No. 22, s. 3-42; P. M. Romer, *Increasing Returns and Long-Run Growth*, “The Journal of Political Economy” 1986, No. 94, s. 1002-1037.

⁶ Z. Staniek, *Czynnik instytucjonalny w różnych nurtach teorii ekonomii*, „Kwartalnik historii myśli ekonomicznej” 2006, nr 2-3, s. 5.

zbiorowo w organizacjach, starają się postępować racjonalnie, przy czym racjonalność ich zachowań jest ograniczona. Społeczne środowisko, w którym funkcjonują jednostki, nie jest absolutnie przejrzyste jak to jest określane w neoklasycznych teoriach ekonomicznych. Ludzie nie mają dostępu do wszystkich potrzebnych i ważnych informacji lub mają dostęp nierówny, dlatego ich decyzje nie są optymalne.

Instytucjonalne podejście odważniej niż empiryczna orientacja w ekonomii neoklasycznej uchyla założenie ekonomicznej racjonalności, zgodnie z poglądem, że jeśli ono jest bezkrytycznie przyjmowane, to nie daje szans rozwiązania problemów społecznych, ponieważ uniemożliwia głębsze zrozumienie procesów podejmowania decyzji. Przesłanka, że liczą się instytucje, ma też inne istotne konsekwencje. Można powiedzieć w dużym uproszczeniu, że instytucje są wymyślane przez ludzi. Z kolei usankcjonowane lub zinternalizowane reguły służą kształtowaniu ludzkich zachowań. Oddziaływanie instytucji i ich twórców jest zatem obustronne. Uwzględnienie instytucji kieruje tym samym badania na **otoczenie społeczne** człowieka, czyli na obszary, na które neoklasyczna ekonomia z założenia nie wkracza, ograniczając swoje zainteresowania do zachowań jednostki nastawionych na maksymalną użyteczność. Zgodnie z tą konwencją, mikroekonomia patrzy przez pryzmat prywatnego interesu indywidualnego człowieka, makroekonomia zaś traktuje o środowisku jego działania bardzo oszczędnie, sprowadzając je w zasadzie do bliżej nieokreślonego „państwa”. Tymczasem wybory dokonywane przez każdego z nas, w tym decyzje ekonomiczne, zależą w dużym stopniu – zgodnie z powszechnym doświadczeniem – od czynników pochodzących z otoczenia. W firmie na indywidualne zachowania mają wpływ reguły danej organizacji. W gospodarce narodowej podmioty gospodarcze w różny sposób dostosowują się do warunków narzucanych przez władzę polityczną. Problemy władzy i podziału dochodu poza przedsiębiorstwem, w tym – prawa własności i egzekwowanie kontraktów, tworzą ważny kontekst działalności podmiotów ekonomicznych. Znaczenie ma również szeroko pojmowane otoczenie – środowisko kulturowe człowieka. W zachowaniach ludzi odgrywają rolę reguły zarówno usankcjonowane prawem (na przykład prawem kontraktowym) jak zwyczajem czy konwencją. Aktywnością ludzi kieruje nie tylko interes własny, lecz także uczucia i stosowność, czyli przekonania o tym, co słuszne lub właściwe. Według Northa przekonania odgrywają ogromną rolę w tłumaczeniu problemów rozwoju. Wszystkie wymienione czynniki ludzkich decyzji przez neoklasycznego ekonomistę musiałyby być zaklasyfikowane jako „pozaekonomiczne”⁷.

2. PRZEDSTAWICIELE NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

Warto przypomnieć, że już w czasach Adama Smitha ekonomiści dostrzegali znaczenie instytucji w gospodarce. Przedstawiciele francuskiego i szkockiego oświecenia określali rynek jako społeczną instytucję, która składa się z reguł wolnej wymiany. W latach późniejszych tj. od przełomu XIX i XX wieku do lat 30-tych, instytucjoniści odegrali szczególnie istotną rolę w ekonomii ze względu na zaangażowanie w zmiany polityczne i gospodarcze Stanów Zjednoczonych. Trzy

⁷ A. Ząbkowicz, *Instytucjonalne uwarunkowania decyzji w gospodarce: przypadek korporacji* [w:] *Polska w gospodarce światowej. Szanse i zagrożenia rozwoju*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich., PTE, Warszawa 2007, (Materiały z płyty CD), s. 2057-2060.

centralne postacie reprezentujące instytucjonalistów wczesnych lat XX wieku to: Thorstein Veblena, Wesley C. Mitchell i John R. Commons⁸. Położyli oni podstawy pod szkołę myślenia istniejącą po dzień dzisiejszy⁹. Oczywiście, nie sposób pominąć współczesnych neoinstytucjonalistów w kształtowaniu się współczesnej myśli instytucjonalnej a zwłaszcza: Gunnara Myrdala, Johna K. Galbraitha i Roberta L. Heilbronera. Niektórzy do tego grona zaliczają również Josepha Schumpetera.

G. Myrdal stwierdza, iż radykalne zmiany społeczne są w stanie odmienić losy najbiedniejszych. Podstawowym elementem reformy powinna być zmiana funkcji państwa, które powinno stać po stronie ubogich. Sądzi on również, że współczesna gospodarka na tyle różni się od tradycyjnej, że trudno już mówić o wolnym rynku, skoro występują na nim tak silne organizacje, jak monopole czy związki zawodowe. Inna jest również rola państwa, które coraz silniej angażuje się w kierowanie procesami gospodarczymi.

J. K. Galbraith jest krytykiem obecnego modelu państwa przemysłowego. Społeczeństwo współczesne akceptuje system przemysłowy wskutek dominowania postawy, która Galbraith określa mądrością obiegową. Zdaniem J.K. Galbraitha (podobnie jak G. Myrdala) system współczesny jest daleki od gospodarki wolnorynkowej. Można w nim wyróżnić dwie grupy przedsiębiorstw: drobne przedsiębiorstwa, określane przez niego jako „system rynkowy”, oraz korporacje określane jako „systemy planujące”. Wskutek dominującej pozycji korporacji dochodzi do pozbawienia konsumentów i drobnych producentów suwerenności oraz do narzucania systemu wartości całemu społeczeństwu. Działalność korporacji wspiera państwo, które akceptując rolę produkcji, zaniedbuje sferę usług publicznych. Jednakże, jak stwierdza J. K. Galbraith, „korporacja nie służy już jakemukolwiek celowi społecznemu”. Co więcej, to właśnie korporacje doprowadziły do ukształtowania się mentalności konsumpcyjnej, według której miarą człowieka są posiadane dobra materialnie.

R. L. Heilbroner z kolei poświęcił wiele miejsca krytyce cywilizacji przemysłowej. Wątki poruszone przez G. Myrdala i J. K. Galbraitha odnaleźć można również i u niego. Dostrzega on liczne problemy, z którymi współczesny kapitalizm nie potrafi sobie poradzić. Zalicza do nich: ubóstwo, inflację, bezrobocie, spadek wydajności pracy, chwiejność systemu finansowego. Nie mogą one być zlikwidowane za pomocą mechanizmów samoregulujących, a jedynie w wyniku działalności państwa. Jednakże problemy te są mniej istotne wobec zagrożeń cywilizacyjnych. R. L. Heilbroner wymienia trzy typy problemów: aktualne przestępstwa, kryzys zaufania do rządu itp.; postaw brak bezpieczeństwa, brak perspektyw itp.; oraz cywilizacyjne¹⁰.

Odnosząc się do okresu XX w. warto też zaznaczyć, że koncepcja determinizmu sytuacyjnego Karla Poppera wpłynęła na upowszechnienie tej metody zarówno wśród badaczy z kręgu ekonomii standardowej, jak i nowej ekonomii instytucjonalnej. Wprowadzenie instytucji jako przedmiotu badań w krąg założeń i metod ekonomii

⁸ M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994, s. 710-712.

⁹ H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 1998, s. 564-565.

¹⁰ J. Jagas, *op. cit.*, s. 616- 620.

standardowej nie było więc łatwe, ze względu na umocowanie w teorii i empirii w socjologii czy teorii prawa¹¹.

Powstanie subdyscypliny ekonomii, nowego instytucjonalizmu, było wynikiem zwrócenia uwagi na fakt, że zasady i normy stanowią podstawowy element racjonalnych działań ekonomicznych. Twórcy tego kierunku to: Douglas C. North, Oliver F. Williamson i Robert W. Fogiel.

Według D. C. Northa **instytucja** jest normą albo zasadą, formalną bądź nieformalną, która rządzi ludzkimi interakcjami społecznymi. D. C. North odrzuca generalne dla ekonomii neoklasycznej założenie o doskonałej informacji i pełnej racjonalności podmiotów gospodarczych, twierdząc, że z im bardziej złożoną rzeczywistość mamy do czynienia tym bardziej niepewne są warunki naszych działań.

Teoria kosztów transakcyjnych wywodzi się od Rolanda Coase'a i O. F. Williamsona zwraca uwagę na instytucjonalne uwarunkowania efektywności mechanizmu rynkowego¹². O. F. Williamson koszty transakcyjne wywodzi z tarcia mechanicznego. Ekonomicznym odpowiednikiem tarcia jest koszt transakcyjny: czy strony wymiany współdziałają harmonijnie, czy też występują ciągłe nieporozumienia i konflikty prowadzące do opóźnień, załamania i innych zakłóceń. Takie sformułowanie transakcji pozwala koszty funkcjonowania firm utożsamić z kosztami transakcyjnymi i identyfikować je z technicznym podziałem pracy A. Smitha.

Wielkość kosztów w transakcyjnych funkcjonowania przedsiębiorstwa jest pochodną sposobu podziału pracy¹³. D. C. North twierdzi, że koszty transakcyjne są zwykle dodatnie a model neoklasyczny nie radzi sobie, bowiem jego system ekonomiczny nie jest kształtowany przez spontaniczne mechanizmy rynkowe - powstają monopole, kontrakty są niepełne, a informacja nie jest doskonała. W innym miejscu D. C. North szacuje, że koszty transakcyjne stale rosną: w 1970 roku stanowiły około 45% PKB a sto lat wcześniej około 25% i dalej zauważa, że ochrona praw jest bardzo kosztowna, wbrew temu, co sugeruje ekonomia neoklasyczna, które to koszty redukuje zwykle do kosztów produkcji¹⁴.

3. ZEROWE KOSZTY TRANSAKCJI A PODZIAŁ PRACY

R. Coase, jeden z twórców nowej ekonomii instytucjonalnej zauważył, że ekonomiczna teoria wyboru wykluczyła z badań realnych ludzi, przedsiębiorstwa i rynki. W ujęciu ortodoksyjnych ekonomistów, konsument nie jest istotą ludzką, lecz „logicznym układem preferencji”. Firma natomiast sprowadzona została do analizy krzywych popytu i podaży. Ogólnie rzecz ujmując można stwierdzić, że dążenie do uściślenia ekonomii spowodowało usunięcie z obszaru zainteresowania ekonomii

¹¹ B. Klimczak, *Nieoczekiwany dar wolności* [w:] *Polska w gospodarce światowej. Szanse i zagrożenia rozwoju*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich., PTE, Warszawa 2007, (Materiały z płyty CD), s. 788.

¹² R. H. Coase, *The Problem of Social Cost*, „Journal of Law and Economics” 1960, vol. 3, No. 1; O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu: firmy, rynki relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa 1998.

¹³ Ł. Hardt, *Integracja a koszty transakcyjne nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2005, nr 1-2, s. 5.

¹⁴ J. Jagas, *op. cit.*, s. 617- 618.

ortodoksyjnej społecznej formy gospodarowania, czyli tych kwestii, które są konsekwencją podziału pracy, dotyczą współdziałania ludzi i ich systemów wartości.

Szczególne zasługi w obszarze przywracania ekonomii głównego nurtu smithowskiego tematu podziału pracy położył R. Coase posługując się **konceptcją zerowego świata transakcji**. Idea kosztów transakcji i teoremat Coase'a wpłynęły znacząco na współczesną myśl ekonomiczną. To przede wszystkim dzięki zainteresowaniu, jakie wzbudziły idee Coase'a, podjęto problemy koordynacji działań gospodarczych, czyli przedmiotem analiz stała się społeczna strona produkcji. Zwrócenie uwagi na koszty transakcji było równoznaczne z koniecznością podjęcia analizy porównawczej alternatywnych mechanizmów alokacji zasobów i ich instytucjonalnych uwarunkowań. Poprzez koncepcję kosztów transakcji, najważniejszą ideę nowej ekonomii instytucjonalnej, Coase, a w ślad za nim North pokazał, że sukces ekonomiczny zależy nie tylko od postępu technologicznego, ale w nie mniejszym stopniu od zdolności społeczeństwa do wykorzystywania istniejących technologii. Coase akcentował rolę prawa w procesie doskonalenia warunków wymiany, North natomiast rozszerzył swą analizę zdolności społeczeństw do wykorzystania technologii na sferę kultury, ideologii, polityki. Występowanie kosztów transakcji traktowane jest często jako skutek niedoskonałej informacji i odpowiednio, świat zerowych kosztów transakcji przedstawiany jest jako świat z doskonałą informacją.

Śledząc logiczne następstwa założenia doskonałej informacji można dojść do wniosku, że w takim społeczeństwie (z doskonałą informacją) nie ma rynków, cen i pieniądza. Traci zatem swe funkcje i uzasadnienie mechanizm rynkowy zaś pojawia się świat centralnego planowania.

Idee Coase'a i różnice między podejściem neoklasycznym a instytucjonalnym można ukazać na przykładzie podziału pracy. Jeżeli bowiem koszty transakcji są kosztami kooperacji, to jest oczywiste, że kosztów takich nie ma, jeżeli nie ma podziału pracy, a ich znaczenie rośnie w miarę wzrostu stopnia podziału pracy. Wówczas świat zerowych kosztów transakcji jawi się jako „wyspa Robinsona”. Uwzględnienie obu kryteriów – doskonałości informacji i podziału pracy – ujawnia także, że rzeczywisty świat jest światem pozytywnych kosztów transakcji i występuje w różnych formach gospodarki rynkowej albo w formie realnego socjalizmu (rys. 1).

		+	-
Podział pracy	+	Zerowe koszty transakcji Idealny system centralnego planowania	Dodatknie koszty transakcji Gospodarka rynkowa i realny socjalizm
	.	Zerowe koszty transakcji Idealna wyspa Robinsona	Zerowe koszty transakcji Wyspa Robinsona
		Doskonała informacja	

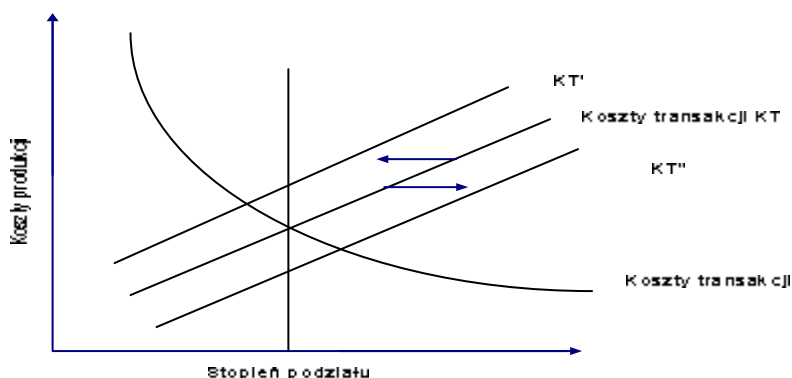
Rysunek 1. Zależność świata zerowych kosztów transakcji od doskonałości informacji i podziału pracy

Źródło: J. Godłów-Legiędź, *O potrzebie edukacji historycznej w świetle rozwoju myśli ekonomicznej XX wieku* [w:] *Polska w gospodarce światowej. Szanse i zagrożenia rozwoju*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich., PTE, Warszawa 2007, (Materiały z płyty CD), s. 502.

Dzięki uwzględnieniu podziału pracy w analizie kosztów transakcji unikamy również błędnego wniosku, że im niższe koszty transakcji, tym bardziej zbliżamy się do optimum ekonomicznego. Często wyprowadzany z teorematu Coase'a wniosek, że im niższe koszty transakcji, tym efektywniejsza alokacja zasobów nie jest słuszny, ponieważ koszty te zależą nie tylko od jakości instytucji, ale także od zakresu podziału pracy. Wzrost stopnia podziału pracy generalnie związany jest ze zmniejszaniem kosztów transformacji, ale pociąga za sobą wzrost ilości transakcji, powodując tym samym wzrost kosztów transakcji. Na gruncie ekonomii kosztów transakcji można jedynie stwierdzić, że **przy określonym stopniu podziału pracy**, alokacja zasobów jest tym efektywniejsza, im efektywniejsze są instytucje, sprawniejsza kooperacja, a tym samym niższe koszty transakcji.

Jak wykazał D. C. North rozwój gospodarczy związany jest ze wzrostem udziału kosztów transakcji w globalnym produkcie społecznym, na który składają się koszty transformacji czynników produkcji w produkty finalne i koszty transakcji. Wobec niepodważalnego znaczenia podziału pracy w doskonaleniu warunków ludzkiego bytu założenie bezwzględnej minimalizacji kosztów transakcji jest równie nierealne, jak świat zerowych kosztów transakcji. Zasadniczy kierunek wpływu podziału pracy na koszty transformacji i koszty transakcji przedstawia rysunek 2.

Rysunek 2. Zależność kosztów transformacji i kosztów transakcji od podziału pracy i jakości instytucji



Rysunek 2. Zależność kosztów transformacji i kosztów transakcji od podziału pracy i jakości instytucji

Źródło: J. Godłów-Legiędź, *O potrzebie edukacji historycznej w świetle rozwoju myśli ekonomicznej XX wieku* [w:] *Polska w gospodarce światowej. Szanse i zagrożenia rozwoju*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich., PTE, Warszawa 2007, (Materiały z płyty CD), s. 503.

Punkt przecięcia krzywej malejącej w miarę wzrostu podziału pracy kosztów transformacji i rosnącej krzywej kosztów transakcji przedstawia stan gospodarki, w której udział kosztów w transakcji w ogólnych kosztach produkcji osiągnął 50%. Koszty transakcji rosną w miarę wzrostu podziału pracy, ale w zależności od jakości instytucji (zarówno formalnych jak i nieformalnych) transakcje przy tym samym stopniu podziału pracy mogą absorbować różne ilości zasobów. Krzywa KT'' obrazuje

gospodarce, w której wyższa jakość instytucji zapewnia lepszą koordynację działań i niższe koszty transakcji. Przesunięcie krzywej KT do KT' obrazuje wyższy poziom kosztów transakcji przy każdym poziomie podziału pracy, co jest konsekwencją mniej efektywnych instytucji i w efekcie gorszej kooperacji. Wyraźne powiązanie idei kosztów transakcji z podziałem pracy ujawnia się to, że problemy ekonomiczne powstają nie tylko w konsekwencji walki z naturą, ale są także konsekwencją podziału pracy. Ekonomia kosztów transakcji oznacza zatem powrót do Smithowskiego ujęcia ekonomii jako nauki o bogactwie uzależnionym od pogłębiania podziału pracy. Nie jest przypadkiem, że jedne z najgłębszych interpretacji Smithowskich idei podziału pracy i interesu osobistego wyszły spod pióra Ronalda Coase'a¹⁵.

PODSUMOWANIE

Ekonomia instytucjonalna jest nowym spojrzeniem na rozwój społeczno-gospodarczy. Ekonomia ta aktywnie wpływa na kształtowanie zrównoważonego rozwoju, będącego nowym wyzwaniem dla gospodarek globalnych. Ekonomia instytucjonalna i zrównoważony rozwój wpisują się w warunki współczesnego świata, gdzie mamy do czynienia z sytuacjami kryzysowymi. Rozwój ekonomii instytucjonalnej ma tworzyć dogodne warunki do równowagi między: społeczeństwem, gospodarką i środowiskiem naturalnym. Nowa Ekonomia Instytucjonalna nie ma jednolitego charakteru, w jej ramach funkcjonują także takie podejścia jak na przykład teoria agencji. Gdyby spróbować w jednym zdaniu ująć sens nowej ekonomii instytucjonalnej, to można by je sformułować w następujący sposób: instytucje mają istotne znaczenie dla gospodarki określając reguły transakcji gospodarczych, rozumianych jako wymiana uprawnień właścicielskich, dokonywana w zależności od wysokości kosztów transakcyjnych na rynku bądź w ramach struktury hierarchicznej.

BIBLIOGRAFIA

1. Becker G. S., Murphy K. M., Tamura R., *Human Capital, Fertility, and Economic Growth*, "Journal of Political Economy" 1990, vol.98, No. 5.
2. Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994.
3. Coase R. H., *Essays on Economics and Economists*, The University of Chicago Press, Chicago and London 1995.
4. Coase R. H., *The Problem of Social Cost*, „Journal of Law and Economics” 1960, vol. 3, No. 1.
5. Godłów-Legiędź J., *O potrzebie edukacji historycznej w świetle rozwoju myśli ekonomicznej XX wieku* [w:] *Polska w gospodarce światowej. Szanse i*

¹⁵ R. H. Coase, *Essays on Economics and Economists*, The University of Chicago Press, Chicago and London 1995, s. 75 – 116, za: J. Godłów-Legiędź, *O potrzebie edukacji historycznej w świetle rozwoju myśli ekonomicznej XX wieku* [w:] VIII Kongres Ekonomistów Polskich. *Polska w gospodarce światowej. Szanse i zagrożenia rozwoju*, PTE, Warszawa 2007, (Materiały z płyty CD), s. 501-503.

- zagrożenia rozwoju*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich., PTE, Warszawa 2007, (Materiały z płyty CD).
6. Hardt Ł., *Integracja a koszty transakcyjne nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2005, nr 1-2.
 7. Jagas J., *Nowa ekonomia instytucjonalna a polska transformacja* [w:] *Polska w gospodarce światowej. Szanse i zagrożenia rozwoju*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich., PTE, Warszawa 2007, (Materiały z płyty CD).
 8. Klimczak B., *Nieoczekiwany dar wolności* [w:] *Polska w gospodarce światowej. Szanse i zagrożenia rozwoju*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich., PTE, Warszawa 2007, (Materiały z płyty CD).
 9. Landreth H., Colander D. C., *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 1998.
 10. Lucas R. E., *On the Mechanics of Economic Development*, “Journal of Monetary Economics” 1988, No. 22.
 11. North D. C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990.
 12. Romer P. M., *Increasing Returns and Long-Run Growth*, “The Journal of Political Economy” 1986, No. 94.
 13. Solow R., *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, “Quarterly Journal of Economics” 1956, No. 70.
 14. Staniek Z., *Czynnik instytucjonalny w różnych nurtach teorii ekonomii*, „Kwartalnik historii myśli ekonomicznej” 2006, nr 2-3.
 15. Williamson O. E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu: firmy, rynki relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa 1998
 16. Ząbkowicz A., *Instytucjonalne uwarunkowania decyzji w gospodarce: przypadek korporacji* [w:] *Polska w gospodarce światowej. Szanse i zagrożenia rozwoju*, VIII Kongres Ekonomistów Polskich., PTE, Warszawa 2007, (Materiały z płyty CD).

Článok recenzoval:
doc. Ing. Ladislav Novák, PhD.