

Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej

Wstęp

Od kilkudziesięciu lat w ekonomii rozwija się dynamicznie kierunek zwany nową ekonomią instytucjonalną (new institutional economics – NIE). Za prekursora tego kierunku i jednego z głównych przedstawicieli uznaje się Ronalda Coasa (Nagroda Nobla w 1991 r.). W 1937 r. w swoim pionierskim artykule „The nature of the firm” Coase postawił pytanie, dlaczego w świecie, w którym według teorii neoklasycznej działalność ekonomiczna jest koordynowana przez mechanizm cenowy, powstało przedsiębiorstwo, jakie są powody jego istnienia, co limituje jego wielkość [Coase 1993, s. 20]. Problem poruszony przez autora stał się inspiracją dla innych ekonomistów, którzy w swych pracach rozwijają i wzbogacają ten kierunek myśli ekonomicznej zarówno od strony teoretycznej, jak i empirycznej.

Celem opracowania jest przybliżenie czytelnikom nowej ekonomii instytucjonalnej jako stosunkowo nowego, a w Polsce jeszcze mało znanego, nurtu teorii ekonomii, jej podstaw metodologicznych oraz jej spojrzenia na teorię i praktykę funkcjonowania przedsiębiorstw¹.

W pierwszej części opracowania stosunkowo obszernie zostały omówione podstawowe pojęcia oraz założenia metodologiczne nowej ekonomii instytucjonalnej. Następnie zaprezentowano kilka podstawowych spojrzeń na powstanie przedsiębiorstwa. Trzecią część opracowania poświęcono przeglądowi badań przedsiębiorstw prowadzonych z pozycji nowej ekonomii instytucjonalnej.

¹Jedyną znaczącą pozycją nowej ekonomii instytucjonalnej przetłumaczoną na język polski jest książka Olivera Williamsona „Ekonomiczne instytucje kapitalizmu”. W ostatnich latach ukazało się kilka opracowań o różnym charakterze poświęconych popularyzacji podstawowych założeń nowej ekonomii instytucjonalnej, jak skrypt Uniwersytetu Warszawskiego autorstwa M. Iwanka i J. Wilkina „Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii” czy artykuły w *Ekonomiście* (J. Małyśza i A. Ząbkowicz) oraz *Banku i Kredycie* (C. Mesjasza i J. Kulawika). Podejście nowej ekonomii instytucjonalnej zaczyna też być stosowane w badaniach empirycznych, czego przykładem z sektora agrobiznesu może być praca doktorska D. Mielczarek poświęcona prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.

Opracowanie zakończono podsumowaniem dotyczącym perspektyw zastosowania podejścia tego kierunku ekonomii w badaniach nad przedsiębiorstwem.

Nowa ekonomia instytucjonalna – podstawowe pojęcia, założenia metodologiczne

Nowa ekonomia instytucjonalna w początkowym okresie swego rozwoju dążyła do rozszerzenia skali zastosowania teorii neoklasycznej. Po II wojnie światowej coraz więcej ekonomistów było niezadowolonych i nastawionych krytycznie wobec tradycyjnych (neoklasycznych) modeli produkcji i wymiany [Furuboton, Richter 2003, s. 2]. Olivier Williamson, jeden z czołowych przedstawicieli tego kierunku, upatruje wprost pochodzenia nowej ekonomii instytucjonalnej w dobrej (pozytywnej) krytyce ekonomii ortodoksyjnej [Williamson 2002, s. 600]. Wielu ekonomistów oczekiwało przede wszystkim nowych, bardziej zbliżonych do życia realistycznych założeń. Krytyce poddawano szczególnie założenie o pełnej i bezpłatnej informacji, z której korzystają obie strony wymiany, całkowitej racjonalności podmiotów ekonomicznych oraz uznawanie za nieistotne ram instytucjonalnych, w jakich są zawierane transakcje. Choć pod wieloma względami analiza nowej ekonomii instytucjonalnej jest podobna do analizy neoklasycznej, to charakteryzuje się zupełnie inną perspektywą spojrzenia na zjawiska ekonomiczne. Przede wszystkim w przeciwieństwie do ekonomii neoklasycznej nowa ekonomia instytucjonalna przywiązuje kluczowe znaczenie do instytucji.

Na rolę instytucji w rozwoju gospodarczym zwracali już uwagę w latach dwudziestych XX wieku instytucjonalisci w Stanach Zjednoczonych. Spośród trzech wybitnych instytucjonalistów z tamtego okresu (Thorsteina Veblena, Johna R. Commonsa, Wesleya C. Mitchelala) z punktu widzenia nowej ekonomii instytucjonalnej J.R. Commons był najważniejszy [Furuboton, Richter 2003, s. 34]. W swych pracach Commons postulował, aby podstawową jednostką analizy była transakcja. Wierzył, że instytucje, które rozumiał jako „akcje zbiorowe zmierzające do poddania kontroli działania jednostek”, dają się udoskonalać i eliminują walkę i sprzeczności interesów jednostek, natomiast polityka państwa (najwyższa forma działania zbiorowego) spełnia tę rolę wobec grup społecznych [Górski, Sierpiński 1981, s. 157].

W Europie pewne podobieństwo idei, krytyczne podejście do ekonomii neoklasycznej i zainteresowania badaniami empirycznymi prezentowała niemiecka młodsza szkoła historyczna. Jej liderzy Gustav Schmoller i Max Weber wywarli również znaczny wpływ na rozwój nowego kierunku.

Ekonomia instytucjonalna i nowa ekonomia instytucjonalna zgadzają się co do roli instytucji, różnica polega zaś na tym, że nowa ekonomia instytucjonalna twierdzi ponadto, że są one podatne badaniu/analizie [Williamson 2000, s. 600].

Instytucje

W literaturze nauk społecznych (ekonomii, socjologii) instytucje są definiowane bardzo różnorodnie. Oznaczają sposób myślenia, wierzenia, reguły postępowania, różnorodne organizacje, takie jak państwo, agencje rządowe, szkoły itp. Wśród ekonomistów – nowej ekonomii instytucjonalnej – panuje zgodność co do treści tego pojęcia. Chyba najbardziej popularna i najczęściej cytowana definicja instytucji jest autorstwa noblisty z 1993 r. Douglasa Northa. Według niego, „instytucje to reguły gry w społeczeństwie lub bardziej formalnie są to zaprojektowane przez ludzi ograniczenia, które nadają kształt interakcjom między ludźmi. W konsekwencji tworzą strukturę bodźców w wymianie między ludźmi czy to politycznej, społecznej, czy ekonomicznej. Instytucjonalne reguły mówią, czego nie wolno jednostce i czasami, pod jakimi warunkami może ona podjąć pewne działania” [North 1990, s. 3, 4. Z kolei Ostrom definiuje instytucje jako zestaw działających reguł, które determinują, kto jest uprawniony do podejmowania decyzji w określonych obszarach, jakie działania są dozwolone lub zabronione, jakie zbiory praw są stosowane, jakie procedury muszą być zachowane, jakie informacje muszą być lub nie mogą być dostarczane i jaką zapłatę otrzymują jednostki zależnie od ich działań. Wszystkie reguły zawierają formułę, która zabrania, pozwala lub żąda określonego działania lub efektu [Ostrom 1990, s. 51.

Nowa ekonomia instytucjonalna dąży do wyjaśnienia roli i względnych zalet różnych ekonomicznych instytucji oraz ich trwałości lub zanikania [Currie, Messori 1998, s. 171]. Ważną rolę w tym przypisuje dążeniu społeczeństw do redukcji „kosztów transakcyjnych”. Jak twierdzi North, w ciągu wieków instytucje były projektowane przez ludzi, aby tworzyć porządek i zredukować niepewność w wymianie. Wspólnie z ekonomicznymi ograniczeniami określają one obszar wyboru i dlatego determinują koszty transakcji i produkcji, a przez to zyskowność, wykonalność działań podmiotów angażujących się w ekonomiczną działalność [North 1991, s. 97].

Organizacje

Dla ekonomistów nowej ekonomii instytucjonalnej ogromnie ważne jest dokładne rozróżnienie między instytucjami i organizacjami. Organizacje dostarczają struktury dla stosunków (interakcji) między jednostkami. Są one gru-

pami jednostek zespolonych przez wspólny cel osiągnięcia pożądanego przedmiotu. Jak zauważa North, to, jakie organizacje powstają i jak ewoluują jest w podstawowym stopniu określane przez ramy instytucjonalne i wzajemnie – organizacje wpływają na to, jakiej ewolucji ulegają ramy instytucjonalne [North 1990, s. 5]. Podstawowymi organizacjami dla nowej ekonomii instytucjonalnej są rynek i przedsiębiorstwo.

Koszty transakcyjne

Ekonomia neoklasyczna zakłada brak jakichkolwiek kosztów związanych z dokonywaniem transakcji rynkowych. Jest to założenie, które daleko odbiega od rzeczywistości. Jednak, mimo iż ekonomiści byli od dawna świadomi, że proces transformacji środków produkcji w dobra i usługi (użyteczność) wymaga czegoś więcej niż przetworzenia i transportu, że w mechanizmie wymiany występują pewne zaburzenia, że koszt prowadzenia biznesu występuje i jest dodatni, to przez długi czas koszty transakcyjne nie były przedmiotem analizy [Barzel, Kochin 1992, s. 19]. Po raz pierwszy pojęcie kosztów transakcyjnych pojawiło się w artykule Ronalda Coasa „The nature of the firm”. W artykule tym Coase bezpośrednio wprowadził pojęcie kosztów transakcyjnych i w nich szukał uzasadnienia dla powstania firmy i granic jej rozwoju. Zdefiniował ten koszt jako koszt użycia mechanizmu cenowego. Jako elementy wyróżnił koszty pozyskania odpowiednich (trafnych) informacji o cenach, koszty negocjacji i wypełnienia do końca kontraktu dla każdej transakcji wymiany, jaka ma miejsce na rynku. Każda transakcja, niezależnie jak zorganizowana, pociąga za sobą koszty transakcyjne [Coase 1993, s. 21]. W ślad za Coasem problemem tym zajęli się w latach pięćdziesiątych liczni ekonomiści (Alchian, Simon, Stigler), a ich idee w ostatnim ćwierćwieczu zbliżyły się [Barzel, Kochin 1992, s. 20, 21]. Jedną z najczęściej przytaczanych definicji kosztów transakcyjnych, mającą bardzo ogólny charakter, jest definicja Arrowa, która mówi, że koszty transakcyjne są to koszty prowadzenia systemu ekonomicznego [Arrow 1969, s. 48]. Dla Williamsona koszty transakcyjne związane są z przekraczaniem technologicznie określonego interfejsu². North podkreśla, że koszty informacji są kluczowe dla kosztów transakcyjnych, które według niego składają się z kosztu mierzenia cennych atrybutów przedmiotu wymiany, kosztów ochrony praw, nadzoru wykonania, wymuszenia wykonania kontraktu [North 1990].

²Wyróżnia on koszty transakcyjne *ex ante* i *ex post*. Do pierwszej kategorii zalicza koszty projektowania, negocjowania i zabezpieczenia umowy, do drugiej koszty niedostosowania, re negocjacji, koszty założenia i koszty bieżące związane ze strukturami zarządzania, koszty składowania zabezpieczającego wykonanie zobowiązań [Williamson 1998, s. 33, 35].

Założenia metodologiczne nowej ekonomii instytucjonalnej

Podstawowe założenia metodologiczne nowej ekonomii instytucjonalnej to:

- 1) indywidualizm metodologiczny (methodological individualism);
- 2) ograniczona racjonalność (bounded rationality);
- 3) oportunizm (opportunistic behaviour).

Ad 1. Indywidualizm metodologiczny oznacza, że kluczową postacią w analizie jest jednostka ludzka jako podmiot podejmujący decyzje. Ludzie różnią się między sobą, dlatego zbiory jednostek takich jak państwo, społeczeństwo, firmy itd. nie mogą być traktowane jako kolektywne jednostki, które zachowują się jak indywidualne podmioty. Organizacja jako taka lub kolektywy nie są głównym ogniskiem zainteresowania. Punktem wyjścia i podstawą teorii zjawisk społecznych mają być poglądy i zachowania jednostek [Furubotn, Richter 2003, s. 2].

Ad 2. Jak przestrzega Williamson, ograniczonej racjonalności nie należy interpretować jako nieracjonalności lub irracjonalności jednostek. Jej przyczyną są ograniczone możliwości poznawcze jednostek [Williamson 1998, s. 58]. Konsekwencją tego założenia jest to, że złożone kontrakty są nieuniknienie niekompletne.

Ad. 3. Oportunizm to przebiegłe dążenie do realizacji własnego interesu. Oportunizm odnosi się do niepełnego lub zniekształconego ujawnienia informacji, zwłaszcza do świadomie podejmowanych wysiłków, by wprowadzić w błąd, zniekształcić, zataić, zaciemnić lub pogmatwać sprawy w inny sposób [Williamson 1998, s. 60]. Jego skrajnymi formami są kłamstwo, kradzież i oszustwo.

Kontrakt jako podstawowa jednostka badawcza

Podstawową jednostką analizy nowej ekonomii instytucjonalnej jest transakcja. Każda transakcja jest swoistego rodzaju kontraktem, który może mieć charakter formalny lub nieformalny (implicite contracts), ekonomiczny bądź polityczny. Nowa ekonomia instytucjonalna stoi na stanowisku, że każdy problem można pośrednio lub bezpośrednio przedstawić jako kontrakt i analizować przez pryzmat kosztów transakcyjnych. Ekonomiczne i polityczne transakcje są charakteryzowane przez trzy cechy: niepewność, częstotliwość, specyfikę nakładów [Williamson 1993, s. 93]. Kompozycja tych trzech cech decyduje o tym, czy transakcje są zawierane na rynku, czy w ramach bardziej złożonych formalnych organizacji. Z kolei Milgrom i Robertson uważają, że pierwszoplanowe w kontrakcie są koszty negocjacji [Milgrom, Robertson 1990]. Demsetz podnosi problem określenia praw własności w kontraktowaniu [Demsetz 1967, s. 348].

Przedsiębiorstwo jako przedmiot badań nowej ekonomii instytucjonalnej

Analiza przedsiębiorstwa przez nową ekonomię instytucjonalną jest często prowadzona na tle jego ujęcia przez ekonomię neoklasyczną.

Przedsiębiorstwo w ekonomii neoklasycznej

Przedsiębiorstwo w ekonomii neoklasycznej jest czymś, co jest dane, po prostu istnieje i nie jest ważne, jak doszło do jego powstania. Jednym z podstawowych zarzutów ekonomistów nowej ekonomii instytucjonalnej wobec ekonomii neoklasycznej jest traktowanie przedsiębiorstwa jako „czarnej skrzynki”. Określenie to oznacza, że analiza zachowania się przedsiębiorstwa ogranicza się do analizy relacji nakładu i efektu w postaci produktu. Ceny czynników produkcji (rynek) i technologia (proporcje połączenia czynników wytwórczych) decydują o optymalnej wielkości jednostki produkcyjnej, a tą jednostką jest firma. Przedsiębiorstwo zostało sprowadzone do funkcji produkcji, a to, co dzieje się wewnątrz przedsiębiorstwa, np. zagadnienia związane z zatrudnieniem, struktura biurokratyczna, sposób ustalania cen, kwestia własności kapitału i zarządzania, relacje z otoczeniem, tj. innymi przedsiębiorstwami, nie jest przedmiotem zainteresowań ekonomistów tego kierunku. Problem zarządzania nie może powstać, jeżeli jest tylko jedna osoba, która jest jednocześnie właścicielem i zarządzającym. Teoria przedsiębiorstwa zakładała pośrednio że właściciel i zarządzający to ta sama osoba, pośrednio, ponieważ teoria w ogóle nie zajmowała się problemami, które mogły powstać z różnicy interesów właściciela i menedżera. Kontrola nad przedsiębiorstwem zawsze była doskonała [Demsetz 2002, s. 657].

Przedsiębiorstwo według nowej ekonomii instytucjonalnej

W przeciwieństwie do podejścia neoklasycznego, nowa ekonomia instytucjonalna uważa, że przedsiębiorstwo jest organizacją, której istnienie i cechy muszą być wyjaśnione. Pierwszy na ten problem zwrócił uwagę Coase, który we wspomnianym artykule „The nature of the firm” zajął się przyczynami powstania i granicami rozwoju przedsiębiorstwa. Za główną przyczynę powstania przedsiębiorstwa uznał istnienie kosztu użycia mechanizmu cenowego (kosztów transakcyjnych). Według niego, powstanie firmy pozwala na redukcję tego kosztu, gdyż cała seria kontraktów rynkowych, jaka byłaby konieczna w ra-

mach mechanizmu cenowego, zostaje w przedsiębiorstwie zastąpiona jednym, w którym są określone tylko granice siły (władzy) przedsiębiorcy [Coase 1993, s. 21].

Teorią przedsiębiorstwa opartą na idei kosztów transakcyjnych zajęli się kilkadziesiąt lat później inni naukowcy. Na początku lat siedemdziesiątych Alchian i Demsetz zwrócili uwagę, że dla zrozumienia istnienia przedsiębiorstw istotne mogą być nie różnice w kosztach transakcyjnych, których istnienia i znaczenia nie negowali, lecz problem mierzenia produktywności nakładów i mierzenie (kontrola) wynagrodzenia tych czynników [Alchian, Demsetz 1972, s. 778] w sytuacji występowania zjawiska celowego uchylania się pracowników od ich obowiązków (*shirking*). Według nich, przedsiębiorstwo istnieje, bo koszt centralnego zarządzania zespołem nakładów jest względnie niższy od kosztów mierzenia przyrostu efektów uzyskiwanych przez poszczególnych członków zespołu (właściciele czynników wytwórczych – *przypis autora*) [Alchian, Demsetz 1972, s. 786]. Z kolei Klein, Crawford i Alchian, Riordan i Williamson zwrócili uwagę na inny aspekt, jaki daje powstanie przedsiębiorstwa, mianowicie na to, że pionowa integracja redukuje wagę (uciążliwość) oportunistyzmu w sytuacji, gdy strony kontraktu dokonują specyficznych inwestycji, tj. takich, które mają większe zastosowanie wewnątrz relacji niż na zewnątrz. W takich przypadkach może dojść do podziału nadwyżki nieproporcjonalnie do początkowych nakładów. W związku z tym korzyścią integracji jest to, że możliwości zachowań oportunistycznych mogą być zredukowane [Demsetz 1993, s. 168]. Ten kierunek analizy przedsiębiorstwa rozwinął Williamson, który badał, jakie muszą być spełnione warunki, aby transakcje rynkowe zostały zastąpione transakcjami wewnątrz organizacji opartymi na mechanizmie hierarchii. Dla niego decydującym czynnikiem z trzech (wymienionych już) charakteryzujących transakcję jest specyficzność nakładów. W przypadku braku specyficzności nakładów, zarówno przy ich dużej, jak i niskiej częstotliwości, transakcje organizowane są w ramach rynku, w przypadku specyfiki nakładów w warunkach niepewności, transakcje organizowane są w ramach przedsiębiorstwa. Oprócz tych dwóch organizacji istnieje wiele rozwiązań pośrednich [Williamson 1998, s. 90]. Podstawowym instrumentem, za pomocą którego w przedsiębiorstwie dokonuje się koordynacja (dostosowanie współpracy) jest zarządzanie (polecenie służbowe). Instrument ten nie jest dostępny rynkowi [Williamson 1994, s. 324].

Na inne niż wymienione powyżej czynniki, które wpływają na to, czy relacje rynkowe zostaną zastąpione zintegrowaną wewnętrzną organizacją zwracają uwagę Milgrom i Roberts. Według nich, po pierwsze, decydującym kosztem związanym z wykorzystaniem rynku, a nie bardziej złożonej formalnej organizacji (przedsiębiorstwa – *przypis autora*) są koszty negocjacji krótkoter-

minowych kontraktów (bargaining costs) między niezależnymi ekonomicznie podmiotami. Argumentują, że jeżeli te koszty są odpowiednio wysokie, to niezależnie od tego, czy występują specyficzne nakłady, czy nie występują, potencjalne oszczędności będą realizowane w ramach scentralizowanej organizacji, która może szybko rozstrzygać potencjalne kosztowne spory między niezależnymi jednostkami (agentami). Po drugie, bardzo istotne są pewne koszty związane ze scentralizowanym modelem, właściwym przedsiębiorstwom, podejmowania decyzji. Szczególnie istotne są koszty wpływu (influence costs), związane z dążeniem jednostek w ramach organizacji do osiągnięcia prywatnych korzyści i dążeniem przedsiębiorstw, aby kontrolować takie zachowania i zapobiegać im [Milgrom, Roberts 1990 s. 58]. W ramach tych kosztów autorzy wymieniają koszty związane z: 1) tendencją władzy do nadmiernej interwencji, bo, po pierwsze, jest to jej praca, a po drugie – władza może mieć w tym osobisty, inny od celów organizacji, interes, 2) wzrostem czasu poświęcanego na wywieranie wpływu i odpowiednią do tego redukcją produktywności; 3) obniżeniem efektów podejmowanych decyzji z powodu zniekształceń informacji związanych z wywieraniem wpływu; 4) ze stratami efektywności, ponieważ organizacja musi dostosować swoją strukturę i politykę do kontrolowania tych zachowań i ich kosztów [Milgrom, Roberts 1990, s. 58].

Simon krytycznie odnosi się do podejścia nowej ekonomii instytucjonalnej stosowanego przez jej różne nurty do wyjaśnienia istnienia organizacji, w tym i przedsiębiorstw. Podkreśla, że znaczna część aktywności systemu ekonomicznego ma miejsce w ramach firmy i nie polega na transakcjach. Według niego, system pozostaje prawie w równowadze (obojętności) między użyciem transakcji rynkowych lub relacji opartych na władzy, w związku z tym analiza prowadzona w kategoriach kosztów transakcyjnych, oportunistycznych, asymetrii informacyjnej lub agencji jest niekompletna, bo ignoruje kluczowe mechanizmy organizacji, jak władza, identyfikacja czy koordynacja [Simon 1991, s. 42].

Zastosowanie podejścia nowej ekonomii instytucjonalnej w badaniu przedsiębiorstw

Od lat siedemdziesiątych wielu ekonomistów podjęło próby zastosowania perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej do empirycznych badań zagadnień związanych z formą aktywności gospodarczej i jej uwarunkowaniami.

Jest kilka szczególnie istotnych obszarów zainteresowań. Jednym z najwcześniejszych były procesy integracji w gospodarce USA. Badania w tym zakresie z pozycji nowej ekonomii instytucjonalnej, akcentujące rolę kosztów

transakcyjnych jako bodźca do integracji, w latach osiemdziesiątych XX wieku były intensywnie prowadzone przez S. Mastena, T. Palaya, P. Joskova, J. Stuckeya, K. Monteverde, D. Teece [Williamson 1998, s. 113].

Inny obszar zagadnień to skutki rozdzielenia własności od zarządzania. Analizy w tym zakresie są prowadzone głównie przez ekonomistów z nurtu teoria agencji. Jej wybitnymi przedstawicielami są M. Jensen i W. Meckling.

Perspektywicznym obszarem badań, szczególnie istotnym w krajach transformujących swe gospodarki, są badania kosztów zgodnego z prawem prowadzenia działalności gospodarczej (przedsiębiorstwa), w porównaniu z prowadzeniem działalności nieformalnej. Badania takie zostały przeprowadzone w latach osiemdziesiątych w Peru przez H. de Soto [Wang 2003, s. 6].

Badań wymagają również koszty założenia działalności gospodarczej w sensie uciążliwości praw i regulacji, takich jak rejestracja, zezwolenia, koncesje, regulacje sprzedaży, dzierżawy czy inne, które zniechęcają do podejmowania działalności gospodarczej i są przyczyną działania w szarej strefie. Wyniki analizy znajdują się w pracach Johnsona, Kaufmana Shleifera, Hosha, Balcerowicza [Wang 2003, s. 6]. Na szczególną uwagę zasługuje porównawcza analiza regulacji rozpoczęcia działalności gospodarczej w 75 krajach, która została przeprowadzona przez S. Djankova, R. La Porta, F. Lopeza-de-Silanesa, A. Shleifera [Benham A., Benham L. 2001, s. 8].

Podsumowanie

Nowa ekonomia instytucjonalna, w tym i jej teoria przedsiębiorstwa, nie jest jeszcze ostatecznie ukształtowana. Liczne wieloaspektowe badania empiryczne prowadzone przez ekonomistów w wielu krajach pozwalają na zgromadzenie materiału empirycznego, pozwalającego lepiej odpowiedzieć na podstawowe pytanie, dlaczego firmy istnieją i jakie są granice ich rozwoju. Wydaje się, że szeroka perspektywa badawcza oferowana przez nową ekonomię instytucjonalną jest godna uwagi i zastosowania do badań procesów integracji w warunkach polskiej gospodarki.

Literatura

- ALCHIAN A., DEMSETZ H., 1972: Production, information costs, and economic organization, *The American Economic Review*, Volume 62, Issue 5.
- ARROW K.J., 1969: The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation. [in:] *The Analysis and Evaluation of*

- Public Expenditure: the PBB-System. Joint Economic Committee, 91st Cong. 1st sess. Vol 1. Washington.
- BARZEL Y., KOCHIN L., 1992: Ronald Coase on the Nature of Social Cost as a Key to the Problem of the Firm, *Scandinavian Journal of Economics* 94 (1).
- BENHAM A., BENHAM L., 2001: The cost of exchange, The Ronald Coase Institute and Washington University St. Louis.
- CURRIE M., MESSORI M., 1998: New Institutional and New Keynesian Economics. [in:] R. Arena and C Longhi (eds.): *Market and Organization*, Berlin, Springer.
- COASE R. 1993: The Nature of the firm, przedruk w *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*, O. Williamson i S.G. Winter (eds.), Oxford University Press, New York Oxford.
- DEMSETZ H., 1967: Toward a Theory of Property Rights, *American Economic Review*, vol. 57, issue 2, Papers and proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association (May 1967).
- DEMSETZ H., 1993: *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*, O. Williamson, S.G. Winter (eds.), Oxford University Press, New York Oxford.
- FURUBOTON E.G., RICHTER R., 2003: *Institutions and Economic Theory*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, Michigan.
- GÓRSKI J., SIERPIŃSKI W., 1981: *Historia powszechnej myśli ekonomicznej 1870–1950*, PWN, Warszawa.
- MILGROM P., ROBERTS J., 1990: Bargaining costs, Influence costs, and the organization of economic activity, w J. Alt i K. Shepse (eds.): *Perspectives on Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH D.C., 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- NORTH D.C., 1991: Institutions, *The Journal of Economic Perspectives*, Volume 5, Issue 1 Winter 1991.
- OSTROM E., 1990: *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press.
- SIMON H.A., 1991: Organisations and Markets, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 5, number 2.
- WANG N., 2003: Measuring transaction cost: an incomplete survey (referat zaprezentowany na konferencji zorganizowanej przez Instytut Ronalda Coasa w dniach 21–23 luty 2003 r. w Chicago, poświęconej kosztom transakcyjnym).
- WILLIAMSON O.E., 1994: Visible and invisible governance, *The American Economic Review*, Volume 84, Issue 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association.
- WILLIAMSON O.E., 1998: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- WILLIAMSON O.E., 2000: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII September.

The Firm – the New Institutional Approach

Abstract

The aim of the paper is to review the main concepts of firm which are done by relatively new branch of economic theory – new institutional economics. In the paper the main methodological assumptions and terms of new institutional economics are presented to help the readers to understand the ideas connected with firm. The main concepts of firm were presented in the evolutionary way. What's more some areas of application new institutional economics approach to the firm were described.