

Katarzyna Murawiak
Uniwersytet Wrocławski

Instytucjonalizm i jego znaczenie w analizie różnorodności form aktywności gospodarczej i zróżnicowania gospodarek kapitalistycznych

JEL Classification: B25, P12, L14, D23, D85

Keywords: institutionalism, institutions, evolution, embeddedness, capitalism, network.

Abstract

Institutionalism and its importance in the analysis of diversity of economic activity and capitalist economy

The literature on economic development pays lot of attention to the success of Asian economies. Much of the interest arises from the awareness that these economies are built on different organizational frameworks than economies from the West countries. At macroeconomic level, conditions in the world market have been identified as factors prompting new types of organizational forms.

Trying to understand complexity of economic activity, some researchers refer to network theory and perspective on capitalism – its social and differentiated character. Such an outlook deviates from the view that sees the “end of history” of western liberal capitalism. Economies, rather than converging, exhibit many varieties of capitalism, with much of the difference arising from the way in which business relates to one another, and from the cultural and institutional context.

Traditionally, economists have tended to exclude social and cultural factors from their analyses. However, the economic process is also a socio-cultural process, and institutions are central to the socio-cultural construction of the economic activity.

This article expands network theory with its macro background, by analyzing the approaches to institutionalism, and claims that form and evolution of the economic landscape cannot be fully understood without giving due attention to the various social institutions, on which economic activity depends, and through which it is being shaped.

1. Wprowadzenie

Wiele uwagi w literaturze ekonomicznej poświęca się analizie ekspansji gospodarek azjatyckich. Dużo z tego zainteresowania wyrosło na gruncie świadomości, że są zbudowane na innych zasadach organizacyjnych niż gospodarki krajów zachodnich. Podejmując próby analizy w tym aspekcie, w literaturze przedmiotu przywołuje się perspektywę podkreślającą społeczny i zróżnicowany charakter kapitalizmu. Ten punkt widzenia różni się od spojrzenia, które głosi „koniec historii” w odniesieniu do wcześniejszej ewolucji systemów ekonomicznych poprzedzających załamanie się byłych gospodarek socjalistycznych Europy Wschodniej i postrzegania dominacji zachodniego liberalnego kapitalizmu. Gospodarki narodowe bardziej wykazują się zróżnicowaniem kapitalizmu, niż upodobniają się do siebie. Zróżnicowanie wynika ze sposobu, w jaki przedsiębiorstwa i branże są z sobą powiązane. Niemniej jednak rozwiązania instytucjonalne, uwarunkowania historyczne oraz kulturowe wskazywane są jako nader istotny element. Zależność między zachowaniem podmiotów gospodarczych a kontekstem, w jakim działają, jest obustronna — podmioty przystosowują działania do swego środowiska, jednocześnie jednak wywierają wpływ na to środowisko.

Współczesne środowisko, w jakim podmioty gospodarują, charakteryzuje się szybkim tempem zmian technologicznych i nasileniem presji konkurencyjnej otoczenia. W tych warunkach przedsiębiorstwo przeważnie nie jest w posiadaniu ani nie jest w stanie samodzielnie wytworzyć kluczowych zasobów, aby sprostać hiperkonkurencji. Dlatego zarówno korporacje transnarodowe, jak i przedsiębiorstwa z sektora małych i średnich, zawierają liczne fuzje, alianse strategiczne, wykorzystują powiązania kooperacyjne w branżach nowoczesnych i tradycyjnych.

W celu wyjaśnienia wskazanych tu tendencji i różnorodności aktywności gospodarczej powszechnie przywołuje się popularne hasło „sieć”, którym objaśnia się zjawiska zachodzące we współczesnej gospodarce. Jednak do dzisiaj nie do końca wiadomo, jak należy je interpretować. Na gruncie mikroekonomii próbuje się je wyjaśniać na styku ekonomii kosztów transakcyjnych (EKT) i zaczerpniętej z socjologii koncepcji „osadzenia”¹. Niemniej ważne jest usytuowanie problematyki współpracy przedsiębiorstw w szerszym kontekście makroekonomicznym, co miałyby istotny wkład w zrozumienie złożoności rzeczywistości gospodarczej i zróżnicowania warunków funkcjonowania przedsiębiorstw we współczesnym kapitalizmie.

Celem artykułu jest przybliżenie rozważań teoretycznych w odniesieniu do przemian praktyki gospodarczej przedsiębiorstw, przy wykorzystaniu dorobku instytucjonalizmu i socjologii, oraz wykazanie, że określony sposób prowadzenia działań

¹ Zob. rozważania na temat problematyki teoretycznej interpretacji sieci w tym kontekście w: K. Murawiak, *Znaczenie teorii sieci w wyjaśnianiu działalności gospodarczej przedsiębiorstw*, [w:] *Nowe idee początku XXI wieku*, red. M. Winiarski, „Prace Młodych Ekonomistów. Problemy Ekonomii, Zarządzania i Marketingu” 1, e-Monografie, Wrocław 2009, s. 9–26.

ności gospodarczej wynika ze specyfiki miejsca (w kontekście kulturowym i społecznym) i czasu (w kontekście historycznym) uwarunkowanych danym kapitalizmem.

2. Perspektywa „osadzenia” — społeczny i kulturowy kontekst aktywności gospodarczej

M. Granovetter w pracy *Economic Action and Social Structure*, przedstawiając tak zwaną perspektywę „osadzenia” (ang. *embeddedness*)², argumentował, że działalność ekonomiczna jest formułowana w międzyosobowych relacjach społecznych i dlatego relacje zarówno w ramach modelu czystego rynku, jak i wewnętrznych hierarchii są nieprawdopodobne do zaobserwowania na arenie gospodarczej — w przeciwieństwie do tego, co mogłoby wynikać z założeń wczesnej koncepcji kosztów transakcyjnych (KT). M. Granovetter podkreślił, że podmioty gospodarcze nie zachowują się lub nie podejmują decyzji w oderwaniu od kontekstu społecznego³. Z tego powodu zwolennicy perspektywy osadzenia skrytykowali ekonomię kosztów transakcyjnych za niedostateczne wnikanie w kontekst społecznego „osadzenia” aktywności gospodarczej, uważając, że działalności tej nie da się zredukować do wyniku kalkulacji kosztów. Autor argumentował, że rozważania ekonomistów nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI) na temat rynku i wewnętrznych hierarchii w kontekście kosztów transakcyjnych pomijają centralną rolę relacji społecznych w kształtowaniu aktywności ekonomicznej.

Przedstawiciele koncepcji osadzenia odnotowali, że pierwotne idee kosztu transakcyjnego zostały opracowane w kontekście praktyki anglosaskiej, co wpłynęło na stworzenie ograniczonego zakresu transakcyjnych opcji w porównaniu z włączeniem do późniejszej analizy praktyki biznesowej innych kultur⁴. Kontrast między porozumieniami biznesowymi stanowiącymi odzwierciedlenie praktyki anglosaskiej a porozumieniami będącymi odbiciem praktyki działalności gospodarczej w innych rejonach świata, wśród innych lokalnych społeczności, zakwestionował metodologię skupiania się na równaniu kosztu transakcyjnego. Zwrócono uwagę na radykalnie inne struktury organizacyjne (w porównaniu do struktur krajów o praktyce anglosaskiej), przede wszystkim w krajach zachodniej Azji. Ekonomiści kosztów transakcyjnych uznali krytykę przedstawicieli koncepcji osadzenia za zasadną i przyznali, że byli w błędzie, zakładając, że środowisko instytucjonalne jest wszędzie takie samo. Ostatecznie dołączyli je do rozważań,

² Węgierski historyk gospodarczy K. Polanyi już przed M. Granovetterem wprowadził termin *embeddedness*. W swym dziele z 1944 r. *The Great Transformation* wskazywał na konieczność „osadzenia” (zakotwiczenia) rynku i gospodarki w społeczeństwie.

³ Por. M. Granovetter, *Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 91, 1985, nr 3, s. 489.

⁴ G.G. Hamilton, *The Theoretical Significance of Asian Business Networks*, [w:] *idem, Asian Business Networks*, Berlin 1996, s. 284.

przyznając, że jest ważną, specyficzną dla danego miejsca, determinantą kształtującą strukturę organizacyjną⁵.

Socjologowie uznali jednak, że sposób wprowadzenia środowiska instytucjonalnego do analizy kosztów transakcyjnych, to znaczy uwzględnienie możliwości jego przebudowy i wpływu na koszty transakcyjne, jest jedynie kosmetycznym zabiegiem. Zaproponowana przez ekonomistów KT modyfikacja — traktowanie środowiska instytucjonalnego jako zbioru zmiennych parametrów, które wywołują zmiany w kosztach komparatywnych zarządzania — jako odpowiedź na ich wcześniejsze uproszczenie⁶ została odebrana przez badaczy preferujących perspektywę osadzenia jako podkreślenie tendencji w interpretacji kosztów transakcyjnych — racjonalizowanie poszczególnych struktur gospodarczych bez wyjaśniania, dlaczego określony zestaw opcji jest poddawany ocenie⁷. Twierdzili, że jest to wyłącznie dopasowanie zakładające przez akceptację istnienie odrębnych, wyraźnie różnych środowisk instytucjonalnych, które jest zbyt statyczne, jeśli wpływy kulturalne są poddawane stałym zmianom. Kultura „nie tylko kształtuje członków, lecz jest także kształtowana przez nich, w części dla ich własnej przyczyny strategicznej”⁸.

Perspektywa osadzenia nie spotkała się jednak z pełną aprobatą środowiska socjologów także ze względu na jej ograniczenia. Podejmowano próby wyjścia poza perspektywę i zastąpienia jej innym podejściem⁹. P. Bourdieu, wyrażając swój krytyczny stosunek do perspektywy osadzenia, skrytykował koncepcję za jej braki w kontekście czynników strukturalnych¹⁰. Niektórzy socjologowie wykazali się mniej krytycznym niż M. Granovetter stosunkiem do głównego nurtu ekonomii i do NEI, co można zaobserwować po odwoływaniu się w ich pracach do dotychczasowego dorobku NEI. Argumentowali, że we wczesnej koncepcji M. Granovettera pojawia się problem z operacjonalizowaniem roli instytucji w życiu gospodarczym i w tym zakresie socjologowie mogą w dużej mierze czerpać z dorobku ekonomistów NEI, takich jak D.C. North i O.E. Williamson¹¹. To też mimo wcześniejszej krytyki EKT socjologowie zaczęli podkreślać znaczenie dorobku NEI w bardziej realistycznym i kompleksowym wyjaśnianiu rzeczywi-

⁵ O.E. Williamson, *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, „Administrative Science Quarterly” 36, 1991, nr 2, s. 269–296.

⁶ *Ibidem*; O.E. Williamson, *Research Needs and Opportunities in Transaction Cost Economics*, „Journal of Business Economics” 1, 1994, nr 1, s. 45–46.

⁷ Por. A. Sayer, R. Walker, *The New Social Economy*, Oxford 1992, s. 226.

⁸ M. Granovetter, *op. cit.*, s. 486.

⁹ V. Nee, P. Ingram, *Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange and Social Structure*, [w:] *The New Institutionalism in Sociology*, red. M.C. Brinton, V. Nee, California 2001, s. 19–45.

¹⁰ P. Bourdieu, *Les structures sociales de l'économie*, Paris 2000, s. 289.

¹¹ V. Nee, P. Ingram, *op. cit.*

stości gospodarczej, zaznaczając jednocześnie, że koncepcja osadzenia bez włączenia elementów instytucjonalnych ulega ograniczeniu¹².

3. Rola instytucji w życiu gospodarczym

NEI wyrasta z przekonania, że instytucje określają sposób działania jednostek w efekcie działania systemu ekonomicznego i dlatego instytucje powinny być przedmiotem analizy ekonomicznej. Pewnego rodzaju podstawa intelektualna, która stanowiłaby pomost między ekonomią i socjologią, tkwi w zrozumieniu związku między instytucjami i siecią społecznych powiązań. Teoria precyzująca społeczne mechanizmy, przez które instytucje wpływają na zachowanie podmiotów gospodarujących, dostarczyłaby brakującego ogniwa integrującego podejście wyboru w ramach ograniczeń instytucjonalnych z perspektywą osadzenia społecznych sieci¹³. Zbieżność między NEI a socjologią jest zauważalna w stwierdzeniu D.C. Northa, że instytucje determinują strukturę bodźców i przez to wyniki gospodarki¹⁴.

To właśnie prace D.C. Northa i O.E. Williamsona miały pierwszorzędne znaczenie dla powstającej w latach 70. ubiegłego wieku NEI¹⁵. O ile O.E. Williamson we wcześniej rozwijanej przez siebie teorii wskazywał, że koszty transakcyjne zależą od określonych atrybutów transakcji (a więc od ich częstotliwości, specyficzności angażowanych aktywów oraz niepewności), to już w późniejszym okresie można zauważyć, że miał coraz większą świadomość, iż w instytucje należy włączyć do zbioru przesłanek, wyjaśniającego ekonomię kosztów transakcyjnych. Bez infrastruktury instytucjonalnej prowadzenie transakcji byłoby niemożliwe i dlatego analiza instytucji jest ważna.

Najkrócej instytucje można zdefiniować, odwołując się do D.C. Northa, który określa je jako zbiór norm, procedur porządkujących oraz moralnych i etycznych norm postępowania mających ograniczać i normować zachowanie i kształtować strukturę współdziałania ludzi¹⁶.

¹² Ostatecznie to EKT umożliwiła funkcjonowanie wyjątkowo zróżnicowanego programu badań instytucji dzięki stworzeniu siatki pojęciowej rozumiałej zarówno dla przedstawicieli głównego nurtu ekonomii, jak i tych badaczy, którzy znajdują się daleko od ekonomii głównego nurtu — ekonomia klasyczna operuje kategoriami alokacji zasobów, NEI natomiast kategoriami wymiany.

¹³ V. Nee, P. Ingram, *op. cit.*, s. 20.

¹⁴ Por. D.C. North, *Economic Performance Through Time*, „The American Economic Review” 84, 1994, nr 3, s. 360.

¹⁵ Instytucje były przedmiotem zainteresowania ekonomistów znacznie wcześniej, w ramach tak zwanej starej ekonomii instytucjonalnej, która jednak nie zostawiła po sobie żadnego programu badawczego. Idee tworzących w niej ekonomistów nie zostały zoperacjonalizowane, a przez to prowadzenie jakichkolwiek badań empirycznych było utrudnione.

¹⁶ Por. D.C. North, *op. cit.*, s. 360.

Mimo że O.E. Williamson jako pierwszy użył w literaturze ekonomicznej terminu „nowa ekonomia instytucjonalna”, to początkowo nie rozróżniał między instytucjami określającymi kształt organizacyjny jednostek gospodarujących¹⁷ a pewnym wyższym stopniem instytucji („metainstytucji”)¹⁸, które definiują ogólne warunki prowadzenia działalności gospodarczej (na przykład system prawny państwa)¹⁹. Świadomość tego mieli natomiast już wcześniej L. Davis i D.C. North, którzy wprowadzili rozróżnienie na porządek instytucjonalny (ang. *institutional arrangement*) — odpowiednik pojęcia „instytucja”, oraz środowisko instytucjonalne (ang. *institutional environment*) — zbiór fundamentalnych politycznych, socjologicznych i prawnych reguł gry, które nakładają na jednostki warunki ograniczające ich zachowania; mogą mieć charakter formalny (na przykład system prawny) lub też nieformalny (na przykład normy społeczne)²⁰.

O.E. Williamson zaczął przywiązywać coraz większą wagę do „środowiska instytucjonalnego”. Pierwotnie w swej analizie do rozważań wprowadził środowisko instytucjonalne oraz instytucje zarządcze (ang. *institutions of governance*)²¹. Z czasem w rozwijanej przez siebie teorii zaproponował bardziej kompleksową próbę ujęcia instytucji (i tym samym próbę uporządkowania dziedziny badań NEI i jej podejść badawczych), uwzględniając ekonomiczny i społeczny aspekt analizy. Autor wyróżnił cztery poziomy analizy instytucji²², co przedstawił na rysunku 1.

Na poziomie pierwszym zostało wskazane „osadzenie” dotyczące norm oraz instytucji nieformalnych, nieformalnych reguł gry, zwyczajów, tradycji, religii, które ogólnie można zdefiniować jako kulturę. Instytucje z poziomu pierwszego są zwykle traktowane jako dane i nimi NEI na ogół się nie zajmuje, chociaż — jak podkreślił D.C. North — jest świadoma, iż w długim okresie wywierają one decydujący wpływ na trajektorie rozwoju poszczególnych państw²³. O.E. Williamson zakłada, że zmiany w ramach instytucji z tego poziomu dokonują się spontanicznie w procesie ewolucyjnym zachodzącym przez stulecia. Dynamikę tych zmian relatywnie trudno oszacować.

Neoinstytucjoniści podkreślają, że nieformalne normy społeczne mają istotne znaczenie dla aktywności gospodarczej. Powstają w wyniku aktywności ludzkiej wykorzystującej kooperację do rozwiązywania problemów łączących się z dążeniem człowieka do zwiększenia jego szansy na przetrwanie, osiągnięcie sukcesu czy nagrody. Normy te istnieją od zarania ludzkości, jednakże są sto-

¹⁷ Zob. O.E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York 1975.

¹⁸ Ł. Hardt, *Rozwój ekonomii kosztów transakcyjnych. Od koncepcji do operacjonalizacji*, Warszawa 2008, s. 173.

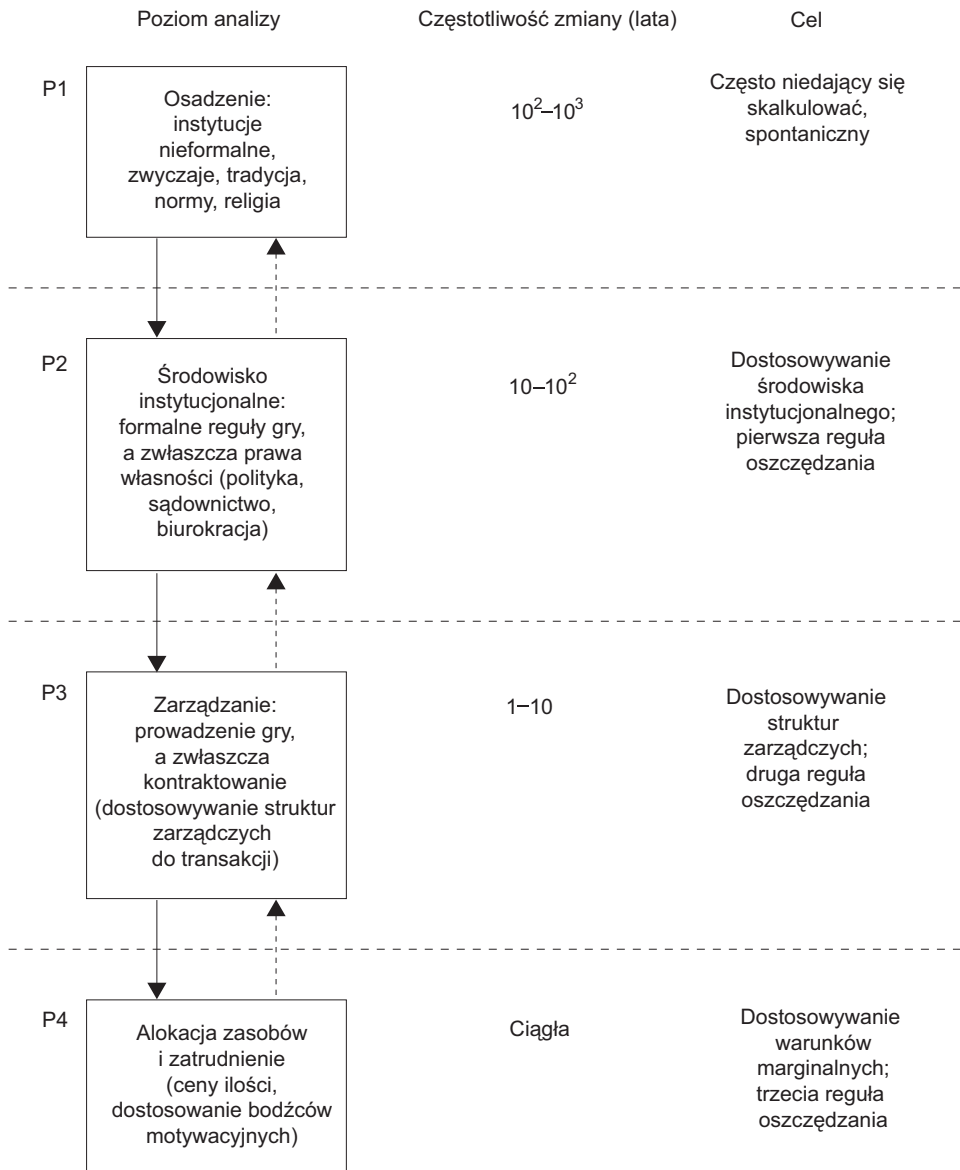
¹⁹ Zob. O.E. Williamson, *Comparative Economic Organization...*, s. 269–296.

²⁰ Por. D.C. North, *op. cit.*, s. 360.

²¹ Zob. O.E. Williamson, *Comparative Economic Organization...*, s. 269 nn.

²² O.E. Williamson, *The New Institutional Economics, Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” 38, 2000, nr 3, s. 597.

²³ Zob. D.C. North, *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 5, 1991, nr 1, s. 111.



P1: teoria społeczna

P2: ekonomia praw własności/pozytywna ekonomia polityczna

P3: ekonomia kosztów transakcyjnych

P4: ekonomia neoklasyczna/teoria agencji

Rys. 1. Poziomy analizy instytucji w ekonomii

Źródło: O.E. Williamson, *The New Institutional Economics, Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” 38, 2000, nr 3, s. 597 (tłumaczenie: K. Murawiak).

sunkowo mało zbadane, a jak przyznaje D.C. North, ekonomia nie ma dobrego wytłumaczenia norm społecznych²⁴.

Niektórzy badacze próbują do ich wyjaśnienia wykorzystać teorię gier. D.C. North uważa jednak, że teoria ta może co najwyżej przewidywać nieformalne ograniczenia, które skłaniają jednostki do współdziałania (lub nie). Jednakże, na co wskazują teoretycy teorii gier, istnienie wielu równowag wprowadza pewną przeszkodę w rozwoju teorii zachowań. Przykładem może być symulacja komputerowa, którą posłużył się R. Axelrod²⁵ w celu zademonstrowania różnorodności „norm gier”. Autor, niestety, nie potrafił wyjaśnić — w ramach przyjętej teorii — pojawiania i utrzymywania się norm. Mimo że zastosowanie wspomnianej teorii może doprowadzić do istotnego wglądu w naturę norm, jest nieprawdopodobne, że sama teoria gier może dostarczyć tu wyczerpującego wyjaśnienia²⁶. Uznanie, że ekonomii brakuje teorii, która wyjaśniałaby normy społeczne, kreuje potencjał — między innymi dla socjologów — aby sprecyzować brakujące ogniwo syntezy teoretycznej integrującej socjologię i ekonomię²⁷, a tym samym lepiej opisującej związek między zmianą ograniczeń nieformalnych a procesem gospodarczym. Jest to postulat niebłaży, ponieważ koncepcja osadzenia, definiująca instytucje, wskazuje na ich zakorzenienie w danej gospodarce. Nie chodzi tutaj o coś, co „jest w głowie osoby”, lecz o coś, co jest społecznie, historycznie i geograficznie zakorzenione i dlatego różne w przestrzeni.

Sfera instytucji nieformalnych z poziomu pierwszego nakłada ograniczenia na wybory dokonywane na poziomie drugim (na rysunku strzałka ciągła skierowana w dół). Celem działań podejmowanych na tym poziomie jest optymalizacja struktury instytucji formalnych w społeczeństwie. Dokonywane są wybory między ograniczeniami, a nie w ramach ograniczeń²⁸. Według O.E. Williamsona dynamika zmian instytucji z tego poziomu jest szybsza niż instytucji z poziomu pierwszego i wynosi do około stu lat. Wybory dokonywane są w oparciu o formalne reguły gry, które determinują zachowanie aktorów życia gospodarczego, politycznego, społecznego.

Płaszczyzna instytucji poziomu drugiego jest poddawana wpływowi nie tylko instytucji nieformalnych (poziom pierwszy), ale też do pewnego stopnia na nie oddziałuje (wpływ o mniejszej intensywności, co symbolizuje przerywana strzałka

²⁴ V. Nee, P. Ingram, *op. cit.*, s. 21–22.

²⁵ R. Axelrod, *An Evolutionary Approach to Norms*, „American Political Science Review” 80, December 1986, nr 4, s. 1095.

²⁶ E. Ullmann-Margalit, *The Emergence of Norms*, Oxford 1977, s. 14; *eadem*, *Revision of Norms*, „Ethics” 100, 1990, nr 4, s. 756–767; *eadem*, *Trust Out of Distrust*, „Journal of Philosophy” 99, 2002, nr 10, s. 532–548.

²⁷ V. Nee, P. Ingram, *op. cit.*, s. 22.

²⁸ Zob. J. Buchanan, *Economics in the Post-Socialist Century*, „The Economic Journal” 101, January 1991, nr 404, s. 15 nn.

ka skierowana w górę). Sfera instytucji formalnych jest relatywnie dobrze zbadana. Wiadomo, że wywiera istotny wpływ na efekty produkcyjne gospodarki.

Sfera instytucji formalnych determinuje w określonym zakresie zjawiska zachodzące na poziomie trzecim. Na tym poziomie znajduje się natomiast EKT, a głównym przedmiotem jej analizy staje się badanie zarządzania relacjami kontraktowymi w ramach przedsiębiorstwa. Można stwierdzić, że na poziomie trzecim toczy się gra ekonomiczna wykorzystująca reguły gry tworzone w ramach poziomu drugiego (przy czym i tutaj występuje słabsza zależność zwrotna między instytucjami z poziomu trzeciego i drugiego). Celem wyboru ekonomicznego jest optymalizacja struktur zarządzania transakcjami. Zmiany instytucji z poziomu trzeciego następują w stosunkowo krótkim przedziale czasu — od jednego roku do dziesięciu lat.

Struktury organizacyjne z poziomu trzeciego wraz z regułami gry — danym środowiskiem instytucjonalnym (instytucje z poziomu drugiego) — wyznaczają ramy, w których dokonuje się bieżący proces alokacji zasobów. Jest to poziom czwarty instytucji, stanowiący domenę ekonomii neoklasycznej, w ramach której przedsiębiorstwo traktowane jest w kategorii funkcji produkcji, a podejmowane decyzje dotyczą techniki oraz wielkości produkcji. Dostosowania instytucji z tego poziomu następują na bieżąco, są ciągłe i nie pozostają bez znaczenia dla instytucji z poziomu trzeciego.

Rysunek ten można nie tylko odczytywać jako przedstawienie złożoności instytucji i interakcji między poszczególnymi ich poziomami: strzałkami pogrubionymi wyrażono zależność: instytucje nieformalne (poziom pierwszy) określają kształt środowiska instytucjonalnego (poziom drugi), które determinuje możliwe formy zarządzania relacjami kontraktowymi (poziom trzeci) oraz koszty transakcyjne z nimi związane, co z kolei wpływa na alokację zasobów (poziom czwarty); strzałkami przerywanymi wyrażono słabsze oddziaływanie zwrotne między poszczególnymi instytucjami.

Schemat przedstawiony przez O.E. Williamsona można także interpretować przez pryzmat struktury teorii ekonomii — występuje zbieżność między przedstawionym podziałem na poziomy instytucji a podziałem na ekonomię neoklasyczną (instytucje z poziomu czwartego), oraz dwóch z trzech²⁹ wymienianych w literaturze przedmiotu nurtów instytucjonalizmu:

a) racjonalnego wyboru — ekonomia kosztów transakcyjnych, tu instytucje definiowane są w kategoriach efektywności (instytucje poziomu drugiego i trzeciego);

b) społeczny — związany z koncepcją osadzenia, tu instytucje postrzegane są jako norma, zwyczaj (instytucje poziomu pierwszego).

Można uznać, że rysunek 1 pośrednio obejmuje trzeci nurt instytucjonalizmu, a mianowicie:

²⁹ P. Hall, R.C.R. Taylor, *Political science and the three new institutionalisms*, „Political Studies” 44, 1996, nr 5, s. 936 nn.

c) historyczny (ewolucyjny), utożsamiany z postdarwinizmem — ewolucją instytucji (podejście regulacyjne), w którym instytucje postrzegane są jako „memy” — geny społeczne³⁰.

Proponowany podział jest poręczny w usystematyzowaniu dotychczasowych rozważań dotyczących instytucjonalizmu (aczkolwiek nie jest ostateczny) i wyjaśnianiu różnicowania sposobu prowadzenia aktywności gospodarczej i jej współzależności od ewolucji instytucji.

4. Teorie instytucjonalne i ich aplikacja w wyjaśnianiu rzeczywistości gospodarczej

Prowadząc rozważania nad zróżnicowaniem programu badawczego instytucjonalizmu, należy stwierdzić, że próba integracji jego trzech dziedzin (racjonalnego wyboru, społecznego, ewolucyjnego) nie oznacza syntezy instytucjonalizmu. Usystematyzowanie instytucjonalizmu w ramach trzech nurtów umożliwi kompleksowe spojrzenie na kontekst działalności gospodarczej. Próby definiowania sieci opierające się na teorii KT i koncepcji osadzenia zaczynają się integrować przez instytucje w kontekście ich ewolucji. W zobrazowaniu tego wykorzystano tabelę 1, autorstwa R. Martina, jako zwięzłą charakterystykę poszczególnych kierunków instytucjonalizmu, tworzących podbudowę teoretyczną aplikacji teorii w wyjaśnianiu rzeczywistości gospodarczej.

Pierwszy nurt (racjonalnego wyboru) skupia się na tym, jak dane środowisko instytucjonalne daje początek określonym rozwiązaniom instytucjonalnym, w tym wypadku wpływa na formy organizacyjne, i w jaki sposób instytucje służą redukcji kosztów transakcyjnych oraz zwiększają wydajność gospodarowania. Instytucje widziane są jako wynik zachowań rynkowych, stale się zmieniających w wyniku procesu selekcji w postaci konkurencji, w odpowiedzi na relatywne zmiany cen i kosztów transakcyjnych. W tym kontekście nurt instytucjonalizmu ma zastosowanie w wyjaśnianiu lokalizacyjnych aspektów aktywności gospodarczej i przestrzennej aglomeracji przedsiębiorstw.

Społeczny kierunek instytucjonalizmu wykorzystuje dorobek socjologów, rozważany jest w kontekście perspektywy osadzenia, która ma zastosowanie przy wyjaśnianiu specyficznych formalnych i nieformalnych sieci społecznego zaufania w danej społeczności lokalnej, sposobu kooperacji i transferu wiedzy we wspieraniu przedsiębiorstw działających na rynku lokalnym. Społeczny nurt instytucjonalizmu dąży do wyjaśnienia gospodarki przez pryzmat osadzonego systemu społeczno-instytucjonalnego, w którym instytucje są interpretowane jako kulturowo zakorzeniony zbiór rutyn, sieci zaufania, kooperacji i zobowiązań, do-

³⁰ Można wnioskować, że ujęcie przez O.E. Williamsona zmian w określonych poziomach instytucji — w latach — wskazuje, iż jest to proces, który może podlegać ewolucji, zwłaszcza jeśli chodzi o zmiany w instytucjach z pierwszego poziomu analizy.

starczających kognitywnych ram — aktywność ekonomiczna prowadzona w ich obrębie jest akceptowana. W ramach tego nurtu instytucjonalizmu zmiana instytucjonalna wyrasta z kolektywnego procesu interpretacji i przypisywania wagi określonym przeobrażeniom. Koncepcja osadzenia zawiera założenie, że zaufanie, obustronność w relacjach, kooperacja i konwencje odgrywają kluczową rolę w rozwoju regionalnym. Jednak stosunkowo niewiele wiadomo, jak i dlaczego proces osadzenia różni się między określonymi gospodarkami.

Koncepcja osadzenia może dostarczyć istotnego wglądu w odmienne wzory aktywności gospodarczej obserwowane w różnych społecznościach, jednakże mało mówi o naturze zmiany instytucjonalnej i jak ta zmiana wpływa na ewolucję krajobrazu ekonomicznego. Nowy instytucjonalizm historyczny dostarcza w tej kwestii pewnych koncepcji. W ramach nurtu istotne znaczenie przypisuje się pojęciu „ścieżka zależności” (ang. *path dependence*). Instytucje charakteryzuje się przez pryzmat „ścieżki zależności”, to znaczy, że mają tendencję do inkrementalnej ewolucji w samoreprodukujący się i zachowujący kontynuację sposób³¹ — co oznacza, że istnienie nowych instytucji jest często nawiązaniem do instytucji starych, bezpośrednio je poprzedzających. Z tego powodu instytucje są ważnym nośnikiem historii, dodają ścieżkę zależności do procesu rozwoju gospodarczego — wyniki historyczne gospodarek mogą być zrozumiane jedynie jako część sekwencyjnej, ciągłej historii³².

G.G. Hamilton podkreślił, że mimo podobieństw gospodarek na poziomie kulturalnym to właśnie na szczeblu instytucjonalnym podobieństwa te rozwijają się w bardzo różne wzorce strukturalne i tworzą podwaliny we współczesnym okresie zróżnicowanych trajektorii rozwoju³³. Z tego względu instytucje są ważne w życiu ekonomicznym nie tylko dlatego, że redukują niepewność ludzkiej działalności i pomagają rozwiązać problem koordynacji, ale ich znaczenie wzrasta zwłaszcza w nowoczesnych gospodarkach, w których specjalizacja i podział pracy zwiększają potrzebę podtrzymywania kompleksowej wymiany w czasie i przestrzeni.

D.C. North jest świadom tej zależności i podkreśla, że ekonomia musi obejmować analizę instytucji, która z kolei wymaga badań historycznych. Historia gospodarcza zajmuje się rozwojem gospodarki w czasie. Dlatego neoklasyczna teoria jest niewłaściwym narzędziem analizy ekonomicznej, ponieważ zajmuje się tym, jak rynki działają, a nie jak rynki się rozwijają³⁴. Koncepcje prezentowane w ramach współczesnego instytucjonalizmu historycznego mogą być pomocne w formułowaniu odpowiedzi na wiele problemów badawczych

³¹ Por. R. Martin, *Institutional Approaches in Economic Geography*, [w:] *A Companion to Economic Geography*, red. E. Sheppard, T. Barnes, Malden, Ma, 2000, s. 80.

³² D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990, s. 118.

³³ G.G. Hamilton, *op. cit.*, s. 294.

³⁴ Por. D.C. North, *Economic Performance...*, s. 359.

Tab. 1. Nurty w instytucjonalizmie i ich ekonomiczna aplikacja

Nurt	Centrum zainteresowania w ramach danego kierunku	Postrzeganie instytucji	Podstawy teoretyczne	Rodzaj zmiany instytucjonalnej	Zastosowanie w wyjaśnianiu rzeczywistości gospodarczej
Instytucjonalizm racjonalnego wyboru	Zrozumienie, jak instytucje wpływają na powstawanie określonych form organizacyjnych w kapitalizmie.	Instytucje porządkują aktywność jednostek przez ograniczenia, informowanie lub egzekwowanie określonego zachowania. Instytucje oceniane są według tego, czy redukują koszty transakcyjne i przyczyniają się do wzrostu efektywności gospodarowania.	Ekonomia kosztów transakcyjnych, teoria agencji, teoria kontraktów, prawa własności.	Nieustanne zmiany będące wynikiem zachowań rynkowych (relatywne zmiany ceny i zmiana kosztów transakcyjnych). Trajektoria ewolucyjna determinowana przez selekcję w postaci konkurencji.	Przestrzenna aglomeracja i lokalizacja aktywności gospodarczej tworzy wyspecjalizowane instytucje, które obniżają koszty transakcyjne.
Instytucjonalizm społeczny	Rozumienie gospodarki jako osadzonego systemu społecznego-instytucjonalnego.	Instytucje jako kulturowe specyficzne sieci społeczne oparte na zaufaniu, wzajemnej współpracy i zobowiązaniu, które wspierają aktywność gospodarczą i utrzymywanie więzi osobowych.	Teoria sieci (instytucje jako ustabilizowane sieci), teoria organizacji, teoria grupy i teoria kultury.	Zmiana instytucjonalna jako proces społecznej konstrukcji, budowanej na bazie nowej logiki popieranej społecznie lub nowych wspólnych (dla danej społeczności) map poznawczych (kognitywnych).	Znaczenie lokalnie specyficznych formalnych i nieformalnych sieci zaufania, kooperacji i transferu wiedzy („współzależności nietransakcyjne”, ang. <i>untraded interdependencies</i>) we wspieraniu lokalnego osadzenia przedsiębiorstw.

Instytucjonalizm historyczny (ewolucyjny)	Zrozumienie roli ewolucji instytucjonalnej w historycznej dynamice gospodarki kapitalistycznej.	Instytucje jako systemy społecznych, gospodarczych i politycznych relacji władzy, które tworzą ramy dla regulacji i koordynacji aktywności gospodarczej.	Eklektyczna, bazująca na zbiorze heterodoksyjnych założeń, wiążąca postkeynesizm, ekonomię ewolucyjną, teorię regulacji, teorię długich fal, oraz politykę opisową.	Przebiegająca w długim okresie czasu, powstająca wolno w wyniku kumulowania i będąca przedmiotem tymczasowego oporu występującego na ścieżce zależności i trudno podlegająca zmianie ze względu na siłę obecnych instytucji. Ewolucja jest epizodyczna ze względu na jej interakcje z rozwojem gospodarczym.	Określenie natury i ewolucji lokalnych formacji instytucjonalnych oraz ich roli w społecznej regulacji i zarządzaniu lokalnymi gospodarkami.
---	---	--	---	--	--

Źródło: R. Martin, *Institutional approaches in economic geography*, [w:] *A Companion to Economic Geography*, red. E. Sheppard, T. Barnes, Malden, Ma, 2000, s. 83 (tłumaczenie: K. Murawiak).

(na przykład dotyczących przyczyn i konsekwencji okresowej transformacji struktur instytucjonalnych, tendencja niektórych instytucji do trwania, mimo iż nie potrafią się dostosować do nowych warunków rozwoju gospodarczego lub nawet mu nie sprzyjają) przez podkreślenie społecznego i zróżnicowanego charakteru kapitalizmu.

Ewolucja inkrementalna jest jednym ze sposobów dokonywania zmiany instytucjonalnej. R. Martin uważa, że bardziej znacząca jest tendencja, w ramach której struktury instytucjonalne poddawane są znaczącym epizodycznym rekonfiguracjom³⁵. Powstają okresowe „wstrząsy”, ponieważ instytucje się utralają i stają się „sklerotyczne”, a przez to utrudniają wzrost i rozwój gospodarczy³⁶. Zatem, tak jak inne aspekty w gospodarce, instytucje mogą być rozpatrywane jako mające swój cykl życia. W tym znaczeniu w miarę starzenia się instytucje rozwijają cechy, które sprawiają, że stają się one sztywne i skostniałe, a przez to mniej efektywne³⁷. Ostatecznie w wyniku skumulowania presji na zmiany określonych elementów środowiska instytucjonalnego lub określonych rozwiązań instytucjonalnych konieczne będzie dokonanie ich reformy lub wykluczenia z użycia. Rozwój gospodarczy może też przyczynić się do dezaktualizacji określonych instytucji, przez co staną się przestarzałe lub nieefektywne, co ponownie zacznie stymulować poszukiwania w kierunku nowych form i struktur instytucjonalnych, postrzeganych jako bardziej adekwatne w nowych uwarunkowaniach gospodarczych. Ewolucja instytucjonalna składa się więc z okresów o relatywnej stabilności (lub małej zmiany) podzielonej historycznie przez fazy głównej transformacji³⁸.

M. Setterfield połączył dwa wspomniane aspekty ewolucji instytucjonalnej — powolną, inkrementalną zmianę ścieżki rozwoju i sporadyczną transformację historyczną — wprowadzając pojęcie „tymczasowy opór instytucjonalny” (ang. *institutional hysteresis*)³⁹. Koncepcja koncentruje się na całościowym ujęciu interakcji między instytucjami a aktywnością gospodarczą, podkreślając, że współczesne zachowanie jest istotne w kształtowaniu przyszłych instytucji. Jednocześnie interakcja uwzględnia zakres, do jakiego to zachowanie jest ograniczane przez istniejące do tej pory struktury instytucjonalne — istotny jest rozkład siły poszczególnych podmiotów ekonomicznych w ramach danej interakcji. Motywy interesów grup dominujących mogą przeważać nad teoretycznym interesem całego systemu, w wyniku czego interesy grupowe mogą istotnie wpływać na sposób prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa.

³⁵ R. Martin, *op. cit.*, s. 85.

³⁶ G.M. Hodgson, *Institutional rigidities and economic growth*, „Cambridge Journal of Economics” 1989, nr 13, s. 79–101.

³⁷ R. Martin, *op. cit.*, s. 92.

³⁸ Zob. *ibidem*, s. 85.

³⁹ M. Setterfield, *Rapid Growth and Relative Decline: Modelling Macroeconomic Dynamics with Hysteresis*, London 1997, s. 39 nn.

Ekonomiczna presja zmiany instytucjonalnej ma charakter ciągły, jednakże pozbawiona jest natury kryzysogennej, ponieważ bilansują ją siły instytucjonalnej trwałości i inercji. Analiza i poszukiwanie nowych, optymalnych struktur organizacyjnych następuje, gdy zmiana trendów w gospodarce osiągnie poziom, w którym obecnie istniejące struktury instytucjonalne stają się dysfunkcyjne odnośnie do wzrostu i rozwoju gospodarczego. Proces transformacji instytucji może opierać się na konsensusie, jednak wydaje się, iż nieuniknionym tego elementem jest występowanie konfliktu między różnymi grupami wpływu, a także nowymi i starymi instytucjami. Niektóre stare, nieefektywne instytucje mogą opierać się zmianom, a nawet nowe struktury instytucjonalne prawdopodobnie będą oparte (do pewnego stopnia) na instytucjach do tej pory istniejących.

M. Setterfield rozumie więc przez „tymczasowy opór instytucjonalny” proces, w którym współczesne instytucje wpływają na charakter obecnej aktywności gospodarczej, mającej z kolei znaczenie dla późniejszych form instytucjonalnych. Ważnym w tym modelu jest pogląd na instytucjonalną ewolucję, która antycypuje okresy instytucjonalnej stabilności (czerpiąc z krótkookresowej egzogeniczności instytucji) podzielonej przez fazy istotnej zmiany instytucjonalnej (odzwierciedlającej długookresową endogeniczność struktur instytucjonalnych w systemie gospodarczym)⁴⁰.

Zrozumienie roli ewolucji instytucjonalnej w historycznej dynamice gospodarki kapitalistycznej pozwala na bardziej całościowe ujęcie analizy aktywności gospodarczej podmiotów danego obszaru geograficznego. Zgodnie z przedstawionymi założeniami określony sposób prowadzenia aktywności gospodarczej jest nie tylko wypadkową ewolucji, ale także współczesnych „trendów” w gospodarce. Przebieg transakcji gospodarczych uzależniony jest od relacji gospodarczych, które są wynikiem dziedzictwa wzorów i zachowań mogących mieć swoje źródło zarówno w czasach przedindustrialnych, jak i we współczesnych strukturach społecznych i instytucjach⁴¹.

Głównym przesłaniem wyłaniającym się z analizy teorii instytucjonalizmu jest potrzeba ewaluacji aktywności gospodarczej raczej w ramach lokalnego kontekstu niż oczekiwanie zbieżności do jednego wzorca organizacyjnego. Istnieje wiele możliwości prowadzenia działalności gospodarczej, jak wiele istnieje regionów oraz strategii stworzonych w odmienny i oryginalny sposób. R. Whitley⁴², studiując gospodarki z regionów, które odniosły sukces w ostatnich dekadach, zauważył, że ich dominacja opierała się na kontraście systemów biznesowych.

⁴⁰ R. Martin, *op. cit.*, s. 86.

⁴¹ G.G. Hamilton, *op. cit.*, s. 284.

⁴² R. Whitley, *Business Systems in East Asia: Firms, Markets and Societies*, London 1992, między innymi s. 1–21, 218–238; *idem*, *The Comparative Study of Business Systems in Europe: Issues and Choices*, [w:] *European Business Systems Firms and Markets in their National Contexts*, red. R. Whitley, London 1994, s. 267–284; *idem*, *Business Systems and Organizational Capabilities: The Institutional Structuring of Competitive Competences*, Oxford 2007, s. 3–31.

Można tutaj wymienić na przykład: szczupłą produkcję w Japonii, zdywersyfikowanie produkcji w Niemczech, elastyczną specjalizację w ramach dystryktów przemysłowych we Włoszech, a także rodzinną przedsiębiorczość w zamorskich enklawach Chin („guanxi”), niezależne MSP połączone transakcjami handlowymi (Tajwan); czy grupy biznesowe jak „chaebol” w Korei Południowej⁴³, keiretsu w Japonii⁴⁴.

Wielu badaczy koncentruje swe zainteresowania na wyjaśnianiu sukcesu przedsiębiorstw z gospodarek krajów azjatyckich. Podejmowane są próby wyjaśnienia ich ekspansji, pamiętając, że gospodarki, z których się wywodzą, są zbudowane na innych zasadach organizacyjnych niż gospodarki krajów zachodnich. W istocie gospodarki te są tak różne od siebie, że kontrast ten rzuca wyzwanie i kwestionuje poprzednio dominujące założenie, odzwierciedlone pierwotnie w ekonomii kosztów transakcyjnych, że zachodni system biznesu oparty na indywidualnych firmach, rynkach i regułach egzekwujących finansową przejrzystość, jest naturalny, neutralny i niezmienny w kwestii ekonomicznej aktywności. Mimo procesu globalizacji współczesne gospodarki narodowe w różnym stopniu odbiegają od modelu gospodarki wolnokonkurencyjnej.

Próba racjonalizacji interpretacji systemów biznesowych, w ramach których funkcjonują przedsiębiorstwa, nie dostarcza jednoznacznych zasad rozwoju biznesu skutkujących przewidywalnymi właściwościami. Opisywanie systemu nie jest wartościowe przy braku specyfikacji dotyczącej relatywnego znaczenia poszczególnych elementów i komponentów systemu biznesowego lub konieczności wskazania sekwencyjności procesów historycznych. Wartość zatem wglądu w system biznesowy wiąże się ze zidentyfikowaniem tego, co ma wpływ na organizacje biznesowe, a także podkreśleniem powiązań z warunkami historycznymi instytucji i środowiska.

Forma, jaką przybierają sieci, może być wysoce zmienna, różna i specyficzna. Po pierwsze, uwarunkowana jest zróżnicowaniem środowiska społecznego i „doświadczenia” historycznego, co stoi w sprzeczności do początkowo podkreślanych w ekonomii kosztów transakcyjnych rzekomo uniwersalnych zachowań oraz instytucjonalnych układów i ustaleń. Po drugie, różnorodność uzależniona jest od miejsca i czasu uwarunkowanych danym kapitalizmem. Dlatego nowy nurt historycznego instytucjonalizmu różni się niejako od spojrzenia, które głosi „koniec historii” w odniesieniu do wcześniejszej ewolucji systemów ekonomicznych, poprzedzających załamanie się byłych gospodarek socjalistycznych Europy Wschodniej i postrzegania panowania zachodniego liberalnego kapitalizmu jako ostatecznego stadium rozwoju, modelu, do którego będą dążyć wszystkie społeczeństwa⁴⁵. Gospodarki narodowe bardziej wykazują się zróżnicowaniem

⁴³ Duże wertykalnie zintegrowane grupy biznesowe — często określane rodzinnymi konglomeratami.

⁴⁴ Grupy spółek powiązanych biznesowo i kapitałowo.

⁴⁵ F. Fukuyama, *Koniec historii*, Kraków 2009.

kapitalizmu, niż upodabniają się do siebie, co uwarunkowane jest historycznie i kulturowo. Z kolei zgodnie z przedstawioną koncepcją instytucjonalizmu ewolucyjnego zależność między zachowaniem przedsiębiorstw a kontekstem, w jakim działają, jest obustronna. Przyjąć należy, że występuje sprzężenie zwrotne, czyli podmioty przystosowują swe działania do środowiska, w jakim funkcjonują, jednocześnie jednak wywierają wpływ na to środowisko⁴⁶ — uwarunkowania gospodarcze, na szczeblu narodowym i regionalnym, wpływają na przedsiębiorstwa i jednocześnie przedsiębiorstwa kształtują te uwarunkowania. Zatem określone formy biznesowe są wypadkową ewolucji w rozumieniu M. Setterfielda, włączającej współczesne „trendy” w gospodarce.

5. Podsumowanie

Dotychczasowa „neutralność” zachodniego kapitalizmu była postrzegana jako nadrzędny system ekonomiczny, który stanowił punkt odniesienia każdej innej gospodarki starającej się być konkurencyjną na arenie międzynarodowej. Jednakże imponujący sukces gospodarek azjatyckich wymusił konieczność rozważenia zagadnienia różnorodności kapitalizmu i funkcjonowania w nim odmiennych form prowadzenia biznesu w szerszym wymiarze, nie tylko skupiając się na ordnownictwie na rzecz określonego sposobu prowadzenia biznesu w celu czerpania wymiernych korzyści, na przykład podniesienia innowacyjności przedsiębiorstw, lecz także podejmując próbę wyjaśnienia w tym kontekście, jak określone formy organizacyjne powstają i jak są podtrzymywane. W artykule podkreślono, że istotną rolę odgrywają instytucjonalne źródła struktur i że istnienie określonych form prowadzenia aktywności gospodarczej jest odpowiedzią na presję i możliwości tkwiące w otoczeniu biznesowym. Niezależnie zatem od trendów globalizacji musi ona jeszcze zdominować organizacyjną różnorodność, ponieważ organizacyjne ustalenia, układy i umowy okazały się w praktyce zbyt różnorodne, aby można było zredukować je do wyniku kalkulacji kosztów⁴⁷. Każdy kraj zmuszony jest ostatecznie wybrać własną drogę rozwoju z uwzględnieniem wszelkich uwarunkowań historycznych, kulturowych i społecznych.

Bibliografia

- Axelrod R., *An Evolutionary Approach to Norms*, „American Political Science Review” 80, December 1986, nr 4, s. 1095–1111.
Bourdieu P., *Les structures sociales de l'économie*, Seuil, Paris 2000.

⁴⁶ M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Poznań 2000, s. 6.

⁴⁷ M. Perry, *Small Firms and Networked Economies*, London-New York 1999, s. 7.

- Buchanan J., *Economics in the Post-Socialist Century*, „The Economic Journal” 101, January 1991, nr 404, s. 15–21.
- Fukuyama F., *Koniec historii*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 2009.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000.
- Granovetter M., *Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 91, 1985, nr 3, s. 481–510.
- Hall P., Taylor R.C.R., *Political science and the three new institutionalisms*, „Political Studies” 44, 1996, nr 5, s. 936–957.
- Hamilton G.G., *The Theoretical Significance of Asian Business Networks*, [w:] *idem, Asian Business Networks*, Walter de Gruyter, Berlin 1996.
- Hardt Ł., *Rozwój ekonomii kosztów transakcyjnych. Od koncepcji do operacjonalizacji*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2008.
- Hodgson G.M., *Institutional rigidities and economic growth*, „Cambridge Journal of Economics” 1989, nr 13, s. 79–101.
- Martin R., *Institutional approaches in economic geography*, [w:] *A Companion to Economic Geography*, red. E. Sheppard, T. Barnes, Blackwell, Malden, Ma, 2000.
- Murawiak K., *Znaczenie teorii sieci w wyjaśnianiu działalności gospodarczej przedsiębiorstw*, [w:] *Nowe idee początku XXI wieku*, red. M. Winiarski, „Prace Młodych Ekonomistów. Problemy Ekonomii, Zarządzania i Marketingu” 1, e-Monografie, Wrocław 2009, s. 9–26.
- Nee V., Ingram P., *Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure*, [w:] *The New Institutionalism in Sociology*, red. M.C. Brinton, V. Nee, Stanford University Press, Stanford, Cal, 2001.
- North D.C., *Economic Performance Time*, „The American Economic Review” 84, 1994, nr 3, s. 359–368.
- North D.C., *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 5, 1991, nr 1, s. 97–112.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Perry M., *Small Firms and Networked Economies*, Routledge Studies in Small Business, London-New York 1999.
- Sayer A., Walker R., *The New Social Economy*, Blackwell, Oxford 1992.
- Setterfield M., *Rapid Growth and Relative Decline: Modelling Macroeconomic Dynamics with Hysteresis*, Macmillan, London 1997.
- Ullmann-Margalit E., *The Emergence of Norms*, Oxford University Press, Oxford 1977.
- Ullmann-Margalit E., *Revision of Norms*, „Ethics” 100, 1990, nr 4, s. 756–767.
- Ullmann-Margalit E., *Trust Out of Distrust*, „Journal of Philosophy” 99, 2002, nr 10, s. 532–548.
- Whitley R., *Business Systems and Organizational Capabilities: The Institutional Structuring of Competitive Competences*, Oxford University Press, Oxford 2007.
- Whitley R., *Business Systems in East Asia: Firms, Markets and Societies*, Sage Publications, London 1992.
- Whitley R., *The Comparative Study of Business Systems in Europe: Issues and Choices*, [w:] *European Business Systems Firms and Markets in their National Contexts*, red. R. Whitley, Sage Publications, London 1994.
- Williamson O.E., *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, „Administrative Science Quarterly” 36, 1991, nr 2, s. 269–296.
- Williamson O.E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York 1975.

- Williamson O.E., *The New Institutional Economics, Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” 38, 2000, nr 3, s. 595–613.
- Williamson O.E., *Research Needs and Opportunities in Transaction Cost Economics*, „Journal of Business Economics” 1, 1994, nr 1, s. 45–46.