

9. EKONOMIA INSTYTUCJONALNA I FENOMEN KORPORACJI

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/9>

Institutional economics and corporation phenomenon

Abstract: What is economic-institutional input in recognising business group activities and significance? The results of literature studies are contained in two major sections. Section 1 informs about respective findings derived from Williamson's and North's theories constituting the core of new institutional economics. Section 2 presents respective extracts from inputs in economic-political thought by such institutionalists as Commons and Galbraith. The comparison inclines the author to following claims. Although the first strand of thought, thanks to Northian studies, recognizes politics in institutional environment of firm, it basically tends to avoid problems of power and subordination. The other strand claims that these problems do matter in economic analysis because due to concentration of power and wealth business groups enjoy advantage both in the economy and polity. The conclusion says that this dominant position of business groups must not be overlooked because of its practical consequences for economic diagnosis and policies.

Keywords: business groups, transaction costs, bargaining power, dominant position, institutional political economy.

Wstęp

Realia kapitalizmu ujawniają głęboki podział świata biznesu na tradycyjnie pojmowane przedsiębiorstwa (*individual businesses*) oraz zgrupowania firm (*business groups*). We współczesnej gospodarce ewidentnie liczą się gigantyczne wielopodmiotowe struktury: amerykańskie korporacje, japońskie keiretsu, koreańskie czebol, niemieckie koncerny. Potwierdzają to rozmiary pomocy udzielanej – przynajmniej w sytuacji kryzysu finansowego lub gospodarcze-

Sugerowane cytowanie: Ząbkowicz, A. (2024). Ekonomia instytucjonalna i fenomen korporacji. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 129–138). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/9>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

go – tym „ważnym dla systemu instytucjom” (*systemically relevant institutions*), a także ich waga w gospodarce. Produkcja korporacji według UNCTAD stanowiła w pierwszej dekadzie XXI wieku jedną czwartą globalnego PKB. W Polsce zagraniczne korporacje o transnarodowym zasięgu kontrolują usługi finansowe, największe przedsiębiorstwa, handel i eksport (Jasiecki, 2013, s. 382).

Wszelkie zintegrowane zgrupowania firm (bez względu na formę ich integracji i domenę działalności) w tym artykule będą określane słowem „korporacje”. Co na temat tego fenomenu ma do powiedzenia teoria ekonomii? W analitycznych ramach mikroekonomii powstaje wrażenie, że gospodarką kapitalistyczną rządzi wyłącznie konkurencja między indywidualnymi przedsiębiorcami; innymi słowy – że cała gospodarka jest rynkowa. Wielopodmiotowe organizacje gospodarujące i zasady ich funkcjonowania nie mieszczą się w tych ramach. John Kenneth Galbraith powiedział niegdyś otwarcie: „Wszystkie główne nurty myśli ekonomicznej unikają problemu wielkich korporacji” (Osiatyński, 2009, s. 330). Niemniej na obrzeżach głównego nurtu i poza nim rozwija się teoretyczny dorobek, który nie próbuje przejść do porządku dziennego nad zjawiskami takimi jak chociażby te zasygnalizowane na wstępie.

Celem artykułu jest przede wszystkim wskazanie na dorobek instytucjonalizmu w tym względzie – w sposób usystematyzowany w takim stopniu, w jakim pozwala ta krótka forma wypowiedzi. Przy tym nacisk został położony na nurt analiz zdecydowanie mniej popularny wśród współczesnych ekonomistów niż tzw. nowa ekonomia instytucjonalna. Najlepiej ujmując go, zdaniem autorki, określenie „instytucjonalna ekonomia polityczna”.

Praca została podzielona na dwie zasadnicze części, stosownie do dwóch całkiem odmiennych podejść widocznych w instytucjonalnej analizie kapitalizmu (Ząbkowicz, 2023a). Pierwsze z nich, bliższe sposobowi wyjaśniania w głównym nurcie teorii ekonomicznych, można by określić jako indywidualistyczno-racjonalistyczne. Z tej perspektywy pyta się o funkcjonalność lub efektywność, a gospodarkę widzi się głównie jako struktury instytucjonalne (na przykład *governance structure*). Drugie podejście ujęte jest tutaj za pomocą terminu „instytucjonalna ekonomia polityczna”, który sygnalizuje synergię instytucjonalizmu z dorobkiem ekonomii politycznej. Z tej perspektywy gospodarka i instytucje funkcjonują w sieci stosunków społecznych, tj. relacji między ludźmi. Tego rodzaju analizy nie mieszczą się zazwyczaj w granicach głównego nurtu ekonomii, wykorzystując na przykład radykalną czy postkeynesowską ekonomię polityczną, tradycyjną ekonomię instytucjonalną, historię gospodarczą i socjologię ekonomiczną, psychologię, nauki polityczne i inne. Czerpią z dorobku między innymi Commonsa (1968), Marksa (1933), Veblena (1958), Schumpetera (1995), Polanyiego (2010), Galbraitha (1979), który to dorobek stał się dziedzictwem wielu dyscyplin nauk społecznych.

Artykuł jest próbą odpowiedzi na pytanie, jaki wkład ekonomia instytucjonalna wnosi w postrzeganie aktywności zarobkowej biurokratycznych, wielopodmiotowych organizacji gospodarczych. W związku z tym część 1 prezentuje w skrócie, co na ten temat mają do powiedzenia indywidualistyczno-racjonalistyczne, funkcjonalistyczne teorie, a praktycznie – rozwijane w nurcie nowej ekonomii instytucjonalnej teorie Olivera Williamsona i Douglasa C. Northa. Część 2 jest próbą syntezy tego, co na ten temat można wyczytać z ekonomiczno-politycznego (a nawet interdyscyplinarnego) dorobku rozwijanego w tradycji wyżej wymienionych z nazwiska myślicieli, niemniej najwięcej zawdzięcza ideom Galbraitha, bacznego obserwatora amerykańskiego kapitalizmu.

9.1. Funkcjonalistyczny instytucjonalizm: „widzialna ręka” firmy

Zgodnie z aksjomatem, charakterystycznym dla metody ekonomii, racjonalna jednostka szuka sposobów obniżenia kosztów lub zwiększenia korzyści. Funkcjonalistyczny instytucjonalizm rozwinął się na tej bazie, zainspirowany w znacznej mierze oryginalnym zagadnieniem kosztów transakcyjnych. W związku z tym ten gatunek myśli instytucjonalnej często określa się mianem ekonomii kosztów transakcji. Zgodnie z tym teoretycznym konceptem racjonalna jednostka szuka sposobów obniżenia kosztów związanych z zawieraniem transakcji nie tylko na rynku, ale także w ramach firmy. Korzystanie z mechanizmu cenowego kosztuje i organizacyjne struktury w wielu przypadkach stanowią bardziej funkcjonalne rozwiązanie (Williamson, 1971, 1975). Żywoćne znaczenie z uwagi na problem kosztów transakcyjnych ma instytucjonalne środowisko, w którym funkcjonują i rynek, i firma. Nieprzejrzystość lub brak określenia praw własności, niekompletność kontraktów oraz wysokie koszty egzekwowania umów oznaczają wysokie koszty transakcji i mają negatywne skutki dla awansu gospodarczego społeczeństw (North, 1990). Jest to być może najbardziej ważką część nowej ekonomii instytucjonalnej (Ząbkowicz, 2003).

Instytucjonalna ekonomia kosztów transakcji organizuje się zatem wokół pytania: Jaki zespół reguł, sprzężonych ze sposobami ich egzekwowania lub jaki rodzaj kontraktu obiecuje pożądaný wynik w postaci możliwie najniższych całkowitych kosztów, to jest kosztów produkcji i transakcji? Przy tym oferuje dorobek znaczący, kiedy za przedmiot obieramy fenomen korporacji. Rozszerza bowiem zakres zainteresowań teoretycznych ekonomii, przykładając wagę do odmiennego od rynku sposobu działania „widzialnej ręki” w formie tzw. hierarchicznej organizacji w gospodarce. Zdaniem samego autora instytucjonalistycznej teorii firmy Williamsona w zakres zainteresowań teoretycznych włączone zostały między inny-

mi następujące problemy: firmy dominujące i oligopol, współczesna wielopodmiotowa organizacja w jej różnych postaciach (konglomerat, firma międzynarodowa, firma wielodziałowa, typ *keiretsu*), korporacyjna strategia i kontrola (*corporate governance*) (Williamson, 1998, s. 44–45). W miejsce jednostki nastawionej na zysk wprowadza się zagadnienia organizacji gospodarczej, a przede wszystkim problem kosztów, do jakich prowadzą niekompletne kontrakty, ale także – oportunistyczne zachowania pracowników i kontrahentów. Ponadto, z uwagi na prawa własności, niekompletność kontraktów i koszty egzekwowania umów, w zakres teoretycznych rozważań wchodzi relacje między biznesem i państwem. North (1990) podstawowe znaczenie w skutecznym egzekwowaniu kontraktów przypisuje bowiem stronie trzeciej, czyli państwu z jego instytucjonalnymi strukturami. Tym samym nowa ekonomia instytucjonalna przerzuca pomost, którego brak standardowej ekonomii, gdzie przedsiębiorca i rząd funkcjonują w zasadniczo odrębnych światach mikroekonomii i makroekonomii.

W sumie referowany nurt prezentuje funkcjonalne cechy kapitalizmu jako systemu społeczno-gospodarczego. Obraz ten opiera się na przesłance, że instytucje rozwiązują konflikty. Sprawne instytucje przyczyniają się bowiem do skutecznego egzekwowania kontraktów, poskramiają oportunizm i pomagają łagodzić sprzeczności, dzięki czemu określony układ instytucjonalny zapewnia względną stabilność warunków aktywności ludzkiej.

9.2. Instytucjonalna ekonomia polityczna: władza korporacji

Instytucje kształtują myślenie, motywację i działanie ludzi. Zgodnie z przesłanką instytucjonalizmu w ekonomii to z powodu instytucji współpraca ludzi w niektórych przypadkach umożliwia czerpanie korzyści z aktywności zarobkowej, w innych zaś jest nieproduktywna społecznie, rodzi gospodarczą stagnację i upadek. Instytucjonalna ekonomia polityczna różni się od poprzedniego funkcjonalistycznego podejścia przede wszystkim tym, że głównym zagadnieniem czyni władzę w gospodarce i przymus w układzie instytucjonalnym. Władzę upatruje nie tylko w relacjach państwa i firm, lecz także w stosunkach między firmami i gospodarstwami domowymi, między firmami wzajemnie, a także w obrębie firmy w postaci zależności pracownika od pracodawcy. Można przyjąć, że w ślad za ekonomią polityczną (por. Federowicz, 2004) za główne uznaje pytanie, jakie społeczne i polityczne mechanizmy sprawowania władzy stoją za procesami gospodarczymi.

Instytucjonalna ekonomia polityczna rozwija się w rezultacie krytycznej obserwacji kapitalizmu oraz znaczenia dużych grup w jego funkcjonowaniu.

W związku z tym ma nieco inny pogląd na koordynację w gospodarce niż nowa ekonomia instytucjonalna. Mianowicie instytucje nie tylko rozwiązują konflikty, ale także je rodzą na tle podziału dochodu i panowania.

Ów nurt instytucjonalizmu, podobnie jak ten pierwszy, stanowi swoiste rozszerzenie zakresu zainteresowań teoretycznych standardowej ekonomii. W interesującej nas kwestii przeciwstawia indywidualnej przedsiębiorczości na rynku, propagowanej przez akademicką wiedzę ekonomiczną wzrost korporacji, który w dużej mierze ma biurokratyczny charakter. W zakres analiz włącza fakt, że w firmach wchodzących w skład korporacji kontrola i strategia należy nie tyle do ich właścicieli, co do kadry zarządzającej, a decyzje podejmowane są z pomocą armii specjalistów. Menedżerowie i specjaliści, czyli tzw. technostruktura, są hierarchicznie przyporządkowani do różnych zadań i departamentów oraz rozliczani według rutynowych procedur, co nadaje ich pracy biurokratyczny rys (Galbraith, 1979).

Ta perspektywa oferuje zatem dosyć wyraźne rozróżnienie między domenami tradycyjnie rozumianych przedsiębiorstw i wielkich korporacji. Galbraith artykułuje to rozróżnienie *explicite*, mówiąc o „sektorze rynkowym” i „sektorze planującym”. Ten pierwszy zdaje się odpowiadać przedsiębiorczości na rynku, a ten drugi jest domeną wielopodmiotowych, biurokratycznych organizacji gospodarczych. Wielopodmiotowość często łączy się z procesem integracji wyspecjalizowanych dziedzin działalności zarobkowej w ramach hierarchicznej struktury, która jest w stanie funkcjonować dzięki korporacyjnej biurokracji. W konsekwencji skala działalności zarobkowej korporacji jest nieporównywalna z zakresem tradycyjnego przedsiębiorstwa. Oprócz tego podmioty gospodarcze, „zaludniające” sektor planujący, charakteryzuje (szczególnie w warunkach amerykańskich) finansowanie zewnętrzne i to, że normą jest nieustanna zmiana właściciela (Ingham, 2011, s. 155).

Wszystko to stanowi kontrast z tradycyjnym obrazem przedsiębiorstwa w ekonomii i publicystyce. Jednak najważniejszym uzasadnieniem konsekwentnego rozgraniczania obu domen biznesu (przynajmniej dla ekonomisty) wydaje się to, że korporacje stosują inne metody utrzymywania się na rynku niż klasyczna konkurencja (Galbraith 1973, 1979, 2005). Pozycja planującego sektora korporacji jawnie łączy się z władzą. Wynika to z sensu nazwy, którą nadał mu Galbraith. Według niego „[w]szelkie planowanie dąży do uzyskania kontroli nad przekonaniem – do zapewnienia, by w swych myślach i działaniach ludzie dostosowywali się do tego, co jest wygodne dla planujących” (Galbraith, 1979, s. 349–350). Pozycja korporacji wynika przede wszystkim z dążenia do wywierania wpływu na zachowania innych uczestników życia gospodarczego. W rzeczywistości ów sektor posiada władzę nie tylko nad cenami, jak w teorii monopolu lub oligopolu (*price makers*), lecz także nad zachowaniem konsumentów, postępowaniem dostawców oraz działaniem państwa.

Organizacje gospodarcze, zwane tutaj korporacjami, mogą wywierać wpływ, gdyż posiadają – jak się wyraziła Susan Strange (1996) – władzę strukturalną. Ich operacje często ważą na rynkach finansowych, zwłaszcza tych mniej rozwiniętych. Zazwyczaj zajmują kluczowe pozycje w łańcuchach produkcji i dostaw. Dysponują nadzwyczajnymi możliwościami marketingowymi i funduszami na badania i rozwój. Mówiąc krótko, ich pozycja w strukturze gospodarki jest nieporównywalna z pozycją klasycznych przedsiębiorstw, o konsumentach nie wspominając. Siła przetargowa w stosunkach między korporacją i jej kontrahentami z sektora rynkowego jest nierówna. Z tych i innych powodów zintegrowane zgrupowania firm mają władzę w organizacji produkcji i strukturze wymiany. Przejawia się ona tym, że mogą dyktować ceny i warunki dostawcom, kontrolować kanały dystrybucji, narzucać ceny oraz sztuczne potrzeby nabywcom.

Korporacje mogą wywierać wpływ również mniej bezpośrednio i zarazem bardziej intencjonalnie, lobbując w strukturach państwa przy zamówieniach rządowych bądź przy okazji wprowadzania nowych reguł prawnych lub zabiegając o uprzywilejowany dostęp do surowców czy infrastruktury. Skłonne do tego wydają się wszystkie firmy, jeżeli tylko posiadają wystarczające środki i odpowiednie kontakty w sferze polityki publicznej (*polity*), jednak naciski płynące z sektora korporacyjnego odnoszą z reguły lepszy skutek. W walce o względy polityków i biurokratów państwowych ma bowiem znaczenie udział wielopodmiotowych organizacji gospodarczych w potencjale produkcyjnym gospodarek wysoko rozwiniętych. Natomiast w gospodarkach takich jak polska wyjątkową siłą nacisku dysponują korporacje transnarodowe (Jasiecki, 2013, s. 382–390). Warto zauważyć, że gra w sferze polityki publicznej niejednokrotnie toczy się przeciw konkurencji. Tak jest w przypadkach, kiedy lobbyści zabiegają o bariery wejścia na rynek i podział rynku lub o wykluczenie konkurentów z pomocą państwa (tajemnica przedsiębiorstwa, patenty).

W sumie w wielopodmiotowych biurokratycznych organizacjach przyjmujących postać „kolektywnego przedsiębiorcy” skupia się nielegitymizowana politycznie, realna władza. Zgrupowania firm bywają dominujące w sensie wpływu, jaki wywierają na innych uczestników procesu gospodarowania (w tym na indywidualne przedsiębiorstwa i pracowników), a także na państwo. Fenomen ten wydaje się immanentną cechą kapitalizmu, w związku z tym nie powinien być ignorowany w analizach ekonomicznych (Ząbkowicz, 2023b).

Podsumowanie

Instytucjonalistyczne analizy odnoszą się do zjawiska korporacji, ale wyraźnie w różny sposób.

Kiedy pytamy, jaki wkład ekonomia instytucjonalna wnosi w postrzeganie aktywności zarobkowej biurokratycznych, wielopodmiotowych organizacji gospodarczych, teorie w nurcie nowej ekonomii instytucjonalnej okazują się ważne dla tematu. Wprowadzają bowiem do analiz ekonomicznych różne aspekty realnie funkcjonujących organizacji. Dzięki jednemu ze swoich podstawowych konstruktów (*governance structure*) uwzględniają hierarchię i stowarzyszenia. Generalnie jednak stronią od podjęcia zagadnienia grup biznesowych wprost. Zarysowana powyżej williamsonowska teoria firmy dzieli tę cechę z innymi ekonomicznymi teoriami firmy. Zajmuje się ona raczej prawami własności oraz abstrakcyjną hierarchiczną organizacją niż realnie funkcjonującą strukturą (na przykład spółki kapitałowej). W sensie bardziej ogólnym funkcjonalistyczny instytucjonalizm, analizując problemy organizacji gospodarczej, raczej pomija skutki nierównego rozłożenia bogactwa i nierównego dostępu w społecznym procesie podejmowania decyzji, czyli w istocie – władzę i podporządkowanie. Jednym słowem, najbardziej popularne teorie instytucjonalistyczne dyskretnie nie odnotowują kwestii władzy, jaką mają wielopodmiotowe organizacje firm w gospodarce.

Analiza fenomenu korporacji powinna jednak sięgać głębiej. Różne formy organizacyjne i własnościowe przedsiębiorstwa jak najbardziej powinny pozostać ważnym obiektem analizy instytucjonalnej (Wilkin, 2016, s. 220). Jednak dla badacza gospodarki niemniej ważne wydaje się pytanie, w jaki sposób nierówny dostęp, nierówny podział dochodu i wyzysk wpływają na efekty gospodarowania. W działalności gospodarczej „naturalny” mechanizm konkurencji, podobnie jak rachunek nakładów i kosztów (w tym kosztów transakcyjnych), nie przesądza o zarobkach, bowiem koncentracja władzy i bogactwa także ma znaczenie. Wyzwanie to podejmuje instytucjonalna ekonomia polityczna. Zgodnie z tym nurtem myślenia zasoby w dyspozycji i inicjatywa w zdobywaniu nowych możliwości sprzedaży predestynują wielopodmiotowe organizacje gospodarcze do zajmowania pozycji dominującej względem indywidualnych przedsiębiorstw i konsumentów. Siła ekonomiczna uprzywilejowuje je w dostępie do władzy publicznej, a nawet predestynuje do tego, aby stawać do targów z administracją rządową. Należałoby dodać, że problem dominacji i władzy korporacji nabiera niebezpiecznej wagi w stosunkach z rządami stosunkowo małych gospodarek otwartych, takich jak gospodarka polska, gdzie autonomia państwa w sterowaniu gospodarką dość łatwo może ulec ograniczeniu z powodu wielkich gospodarujących organizacji, prowadzących transgraniczne interesy. Ich preferencje i lobbging nabierają znaczenia w kształtowaniu regulacyjnego otoczenia firm, a w konsekwencji wywierają wpływ także na funkcjonowanie i konkurowanie małych i średnich przedsiębiorstw. Ów potencjał wielopodmiotowych organizacji gospodarczych funkcjonalistyczne teorie firmy zdają się ignorować, a nawet tuszować.

Opowiedzenie się na rzecz perspektywy przyjętej w instytucjonalnej ekonomii politycznej nie musi wcale oznaczać bezwzględnego oskarżenia pod adresem korporacji, bowiem efekt netto funkcjonowania wielopodmiotowych organizacji gospodarczych raczej trudno określić i nie jest on bynajmniej oczywisty. Faktycznie produkcyjne zgrupowania firm stać na stosunkowo nowoczesną technologię, finansowe zaś zgrupowania firm, czyli grupy banków uniwersalnych i inwestycyjnych funkcjonujące na krajowych i zagranicznych rynkach finansowych, stały się niezbędnym ogniwem w procesie finansowania działalności gospodarczej. Ekonomista dokonuje oceny przede wszystkim z punktu widzenia konkurencji i korzyści konsumenta. Otóż wysoka koncentracja często jest korzystna dla gospodarstw domowych z wymienionych względów. Straty w sensie dobrobytu społecznego powstają dopiero wówczas, gdy dominacja wielopodmiotowych organizacji gospodarczych staje się nieefektywna (Noga, 2022), a chodzi tu przede wszystkim o naruszenie zasad konkurencji.

W sferze teorii widać podejście do fenomenu korporacji jakby z dwóch stron. Z jednej strony nowa ekonomia instytucjonalna, a ściślej williamsonowska teoria firmy, kładzie nacisk na funkcjonalność hierarchicznej struktury. Wobec tego należałoby domniemywać, że nawet jeżeli dochodzi do dominacji korporacji na danym rynku, to zazwyczaj jest ona efektywna. Z drugiej strony z perspektywy instytucjonalnej ekonomii politycznej wzrost takich biurokratycznych organizacji to w dużej mierze efekt nierównego dostępu, nierównego podziału dochodu i wyzysku. Znamienne, że powszechnie znane z nazwy „firmy”, a w istocie potężne zgrupowania firm, pozwalają kojarzyć się z opowieścią o inicjatywnym przedsiębiorcy i swobodzie gospodarowania. Jednak „walka o wolny rynek” prowadzona przez kapitalistycznych kolektywnych przedsiębiorców, jak zauważył historyk gospodarki Fernand Braudel, kończy się zwykle zamknięciem rynku: „Kapitałiści są stronami zainteresowanymi postępującym rozszerzaniem wolnego rynku dopóty, dopóki niektórym z nich nie uda się, albo dzięki zdobyciu przywilejów od władzy politycznej, albo wyłącznie za pomocą władzy ich kapitału, zyskanie monopolu już to zbytu dóbr, już to nabywania rzeczowych środków produkcji, i zamknięcie rynku” (Braudel, 2019, s. 486). Wobec tego należałoby, nie zważając na mit wolnego rynku, zajmować się realnymi problemami, jakie powstają w stosunkach gigantów z ich konkurentami na rynku oraz państwowymi regulatorami. W sumie chodziłoby o to, aby fenomen korporacji w sferze teorii i pracach ekonomistów był prezentowany w sposób bardziej otwarty, wyważony i niejednostronny.

Jaki pożytek dla rozumiejącej ekonomii ma uznanie faktu, że oprócz klasycznych przedsiębiorstw w gospodarce funkcjonują znacznie potężniejsze od nich wielopodmiotowe organizacje? Ekonomista oddany idei swobodnego gospodarowania, wzmocniony w tym aparatem analitycznym rozwiniętym

w neoklasycznej tradycji uprawiania swojej dyscypliny, jest zdecydowanym antyetatystą, zwolennikiem i ewentualnie autorem programów ograniczających rolę państwa w gospodarce. Tak ukierunkowane doradztwo i reformy w realiach współczesnego kapitalizmu działają między innymi na rzecz swobody wielkich grup przemysłowo-finansowo-technologicznych. Paradoksalnie wbrew programowej apolityczności głównego nurtu ekonomii, mogą powiększać władzę korporacji w gospodarce. Jak to ujął Galbraith, na rynkach, na których korporacje są wielkie i potężne, „produkujące przedsiębiorstwo sięga po kontrolę swoich rynków i poza nie, żeby kierować zachowaniem się rynku i kształtować postawy społeczne tych, którym pozornie służy” (Landreth i Colander, 1998, s. 578). Wycofywanie się państwa to *de facto* większa swoboda kontroli rynków i kształtowania postaw społecznych przez korporacje.

Czy oznacza to działanie na rzecz dobrobytu społecznego? Nauczanie, oparte głównie na liberalnych teoriach ekonomicznych, przyczynia się do upowszechnienia wizerunku wolnego i innowacyjnego przedsiębiorcy. Pozycja schumpeterowskiego przedsiębiorcy na rynku nie jest porównywalna z pozycją całych grup przedsiębiorstw. Nie wydaje się zatem, aby źródłem przewag zintegrowanych zgrupowań firm była konkurencja równych, związana z ponoszeniem odpowiedzialności za błędne decyzje i wynikające z błędnych działań długi. Warto mieć na względzie, że uwolnienie dominujących zgrupowań firm od kontroli państwowej nie musi służyć wzmocnieniu wartości takich jak odpowiedzialność, uczciwa konkurencja itp., które w rozumieniu liberalnej ekonomii są fundamentem dobrze funkcjonującej gospodarki i społeczeństwa.

Patrząc na wielopodmiotowe biurokratyczne organizacje w kontekście stosunków z państwem, niekorporacyjnymi klientami i przedsiębiorstwami o znacznie mniejszej sile rynkowej, dotykamy zagadnienia władzy, a to prowadzi do całkiem nowego obrazu koordynacji w gospodarce z udziałem zgrupowań firm. Takie przekonania, niedogodne dla „sektora planującego”, ignoruje się jednak albo piętnuje jako pozbawione precyzji lub dobrej reputacji naukowej.

Bibliografia

- Braudel, F. (2019). *Gry wymiany. Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm XV–XVIII wiek* (t. 2). Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Commons, J. R. (1968). *Legal foundations of capitalism*. University of Wisconsin Press.
- Federowicz, M. (2004). *Różnorodność kapitalizmu, instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej*. Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Galbraith, J. K. (1973). *Spółczesność dobrobytu – państwo przemysłowe*. Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Galbraith, J. K. (1979). *Ekonomia a cele społeczne*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Galbraith, J. K. (2005). *Gospodarka niewinnego oszustwa*. MT Biznes.
- Ingham, G. (2011). *Kapitalizm*. Wydawnictwo Sic!
- Jasiecki, K. (2013). *Kapitalizm po polsku*. Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Landreth, H. i Colander, D. C. (1998). *Historia myśli ekonomicznej*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Marks, K. (1933). *Wage, labour and capital*. International Publishers.
- Noga, A. (2022). *Teoria konkurencji. Ekonomiczna teoria wszystkiego*. Poltext.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Osiatyński, W. (red.). (2009). *Zrozumieć świat. Rozmowy z uczonymi 25 lat później*. Czytelnik.
- Polanyi, K. (2010). *Wielka transformacja*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schumpeter, J. A. (1995). *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Strange, S. (1996). *The retreat of the state. The diffusion of power in the world economy*. Cambridge University Press.
- Veblen, T. (1958). *The theory of business enterprise*. New American Library.
- Wilkin, J. (2016). *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Williamson, O. (1971). The vertical integration of production: Market failure considerations, *American Economic Review*, 61(2), 112–123.
- Williamson, O. (1975). *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: A study in the economics of internal organization*. Free Press.
- Williamson, O. (1998). Transaction cost economic: How it works; where it is headed. *De Economist*, 146(1), 23–58.
- Ząbkowicz, A. (2003). Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii. *Ekonomista*, 6, 795–824.
- Ząbkowicz, A. (2023a). Teoretyczne narzędzia instytucjonalnej analizy kapitalizmu. *Optimum*, 2, 7–19.
- Ząbkowicz, A. (2023b). *Państwo wobec grup dominujących w gospodarce. Perspektywa instytucjonalnej ekonomii politycznej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.