

Marta GANCARCZYK\*

## Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej

### Wprowadzenie

Zadaniem opracowania jest objaśnienie znaczenia rozdziału pojęć organizacji i instytucji w nowej ekonomii instytucjonalnej dla analizy otoczenia działalności gospodarczej i mechanizmu zmiany w tym otoczeniu, a następnie wskazanie możliwości wykorzystania tych wniosków w badaniach nad terytorialnym środowiskiem rozwoju przedsiębiorczości.

Każde terytorium<sup>1</sup> wytwarza unikalne środowisko dla rozwoju firm. Przewaga konkurencyjna, jakkolwiek coraz częściej powinna odpowiadać konkurencji globalnej, powstaje w określonej przestrzeni geograficznej, a przedsiębiorstwa konkurują razem z terytoriami, na których prowadzą działalność. Przyczyn konkurencyjności przedsiębiorstw w Bawarii nie sposób objaśniać bez analizy wpływu polityki władz landu, która doprowadziła do przekształcenia tego niegdyś rolniczego regionu w region uprzemysłowiony, z przewagą firm zaawansowanych technologicznie. O znaczeniu uwarunkowań przestrzennych świadczy także fakt, że zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego i możliwości społeczeństwa ciągle pogłębia się na świecie. Obok biegunów wzrostu, niewielkiej liczby terytoriów kreujących innowacje, istnieją obszary peryferyjne i zmarginalizowane, których nie podźwignęła polityka zrównoważonego rozwoju [Gorzelał, Jałowiecki, 2000, s. 12]. W polityce zrównoważonego rozwoju zakładano, że centrum musi znaleźć oparcie w peryferiach generujących popyt na produkty i usługi centrum, a zatem marginalizacja i ubóstwo tych terenów mogą być zagrożeniem dla centrów. Obecnie wskazuje się, że biegu-

\* Autorka jest pracownikiem naukowym Wyższej Szkoły Biznesu – National-Louis University w Nowym Sączu i doktorantem na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego.

<sup>1</sup> Terytorium to część przestrzeni geograficznej i przyrodniczej (środowisko naturalne) oraz społecznej i kulturowej (środowisko społeczne, kulturowe, instytucjonalne, gospodarcze i technologiczne). Ta część przestrzeni (tzw. przestrzeń własna) wydzielona jest na podstawie:  
– bliskości geograficznej,  
– silnych więzi społecznych,  
– jednorodności z punktu widzenia powiązań między istniejącymi na jej obszarze firmami,  
– własnej władzy, która kształtuje warunki rozwoju terytorium, własnych instytucji i organizacji.

W opracowaniu zakłada się, że powyższe kryteria w pełni realizowane będą w jednostkach terytorialnych mniejszych niż państwa. Jednostki te mogą pokrywać się ze szczeblami administracyjnymi danego kraju (np. z regionem/województwem, powiatem, gminą). Por. [Gorzelał 1999].

ny wzrostu więcej mają związków z innymi, odległymi nawet biegunami, niż z otaczającymi peryferiami<sup>2</sup>. Zjawiska te kładą pytanie o czynniki wpływające na przewagę konkurencyjną terytoriów. Miarą przewagi konkurencyjnej terytorium jest z pewnością jakość środowiska dla rozwoju przedsiębiorczości, tj. dla procesów założycielskich i dla możliwości rozwoju firm. Trwała przewaga konkurencyjna to przewaga unikalna, trudna do skopiowania i trudna do przeniesienia, tj. adaptowania w nowych warunkach. Jakże zatem czynniki decydują o unikalności terytorialnego środowiska rozwoju przedsiębiorczości? Obecnie, materialne czynniki produkcji charakteryzuje wysoka mobilność, stąd nie są już one wystarczającym atutem danej przestrzeni. Dawne kryteria lokalizacji firm w postaci dostępu do surowców, niskich kosztów siły roboczej i środków produkcji, rozwoju infrastruktury technicznej, ustępują miejsca kryteriom jakościowym, wśród których wymienia się kwalifikacje kadr, rozwój instytucji transferu wiedzy, jakość zaplecza medycznego i kulturalnego, przychylność władz lokalnych oraz stopień mobilizacji społecznej wyrażony liczbą i współdziałaniem organizacji otoczenia.

Na początku XX w., obserwacja sukcesu geograficznych skupisk firm z pokrewnych sektorów skłoniła A. Marshalla<sup>3</sup> do stwierdzenia, że kapitał terytorium tworzą wiedza i szczególny sposób organizacji, tj. powiązań między firmami oraz organizacjami otoczenia, który wpływa na możliwości rozwoju powiązań kooperacyjnych i relacji konkurencyjnych oraz generowania, dyfuzji i absorpcji innowacji. Do wniosków A. Marshalla powrócili w latach 80. i 90. XX w. badacze okręgów włoskich Trzeciej Italii, a wreszcie, w drugiej połowie lat 90. XX w. grupa badaczy z Rutgers University, pod kierunkiem A. Markusen. Wspomniane badania objaśniają ekonomiczną konkurencyjność firm unikalną dla określonych terytoriów strukturą powiązań między organizacjami. Środowisko rozwoju przedsiębiorczości na określonym terytorium tworzy zatem sposób organizacji tego terytorium, rozumiany jako sieciowe powiązania pomiędzy firmami oraz między firmami i organizacjami otoczenia. Należy w związku z tym postawić pytanie, co determinuje powstanie sieciowych powiązań i warunkuje zachowania kooperacyjne wśród organizacji na określonym terenie? Nowa ekonomia instytucjonalna objaśnia zachowania organizacji poprzez istnienie instytucji jako reguł postępowania podmiotów działających, które tworzą organizacje. Dokonuje zatem rozdzielenia łączonych zazwyczaj pojęć organizacji i instytucji, aby wskazać źródła ludzkich wyborów. Badanie instytucji jako reguł działania służy ocenie efektywności otoczenia działalności gospodarczej oraz objaśnieniu mechanizmu zmiany w tym otoczeniu. W opra-

<sup>2</sup> Na zjawisko sieci powiązań między metropoliami jako centrami usług administracyjnych, finansowych i biznesowych wskazuje T. Markowski. Por. [Markowski, 1999]. Skupiska firm innowacyjnych na określonych terytoriach kooperują nie z firmami z otaczających peryferii, lecz podmiotami z innych regionów kraju lub innych państw. Por. [Oakey, 1995].

<sup>3</sup> A. Marshall wprowadził pojęcie okręgu przemysłowego (*industrial district*), na oznaczenie geograficznej aglomeracji firm działających w powiązaniach o charakterze konkurencyjno-kooperacyjnym i specjalizujących się ramach określonego sektora działalności. Por. [Hajek, Janger, Macek, 2000].

cowaniu zwrócono szczególnie uwagę na możliwość wykorzystania tych wniosków na poziomie jednostki terytorialnej.

### Podejście instytucjonalne w ekonomii

Źródeł nowej ekonomii instytucjonalnej szuka się w badaniach nad instytucjami jako systemami społecznymi. Problemy te rozważali tacy przedstawiciele myśli społecznej, jak: Adam Smith, John Stuart Mill, Karol Marks, Max Weber, Joseph Schumpeter, Ludwig von Mises i Friedrich A. von Hayek.

Szczególne znaczenie dla rozwoju teorii przypisuje się koncepcji ograniczonej racjonalności H. Simona (lata 50. XX w.). Klasyczne podstawy teorii, w formie tzw. starej ekonomii instytucjonalnej, zapewnili: Thorstein Veblen, John R. Commons, John Dewey i Clarence E. Ayres (lata 30. XX wieku). Jednak stara ekonomia instytucjonalna nie miała większego wpływu na rozwój nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej. Początków tejsze szuka się w pracy R. Coase's *The Nature of the Firm* z 1937 r., w której autor zadał pytanie o rację istnienia organizacji gospodarczej i transakcji rynkowych jako sposobów alokacji zasobów. Przyjmując za podstawową jednostkę analizy transakcję uznał, że poziom kosztów związanych z jej zawieraniem i realizacją decyduje o doborze jednego z dwóch sposobów alokacji. Z kolei w artykule *The Problem of Social Cost* z 1960 r., Coase wskazał decydujący wpływ instytucji na poziom kosztów transakcyjnych. Wspomniane prace wyznaczyły dwa zasadnicze nurty ekonomii neoinstytucjonalnej tj. badanie instytucji zarządzania<sup>4</sup>, a więc np. organizacji ekonomicznych i problemów zarządzania nimi (*institutions of governance*) oraz badanie środowiska instytucjonalnego, instytucji w otoczeniu wpływających na poziom kosztów związanych z realizacją kontraktu (*institutional environment*)<sup>5</sup>. Pierwszy nurt wprowadza nowe w ekonomii pojmowanie firmy, która nie jest traktowana jako funkcja produkcji, lecz struktura zarządzania (*governance structure*), mająca na celu zaoszczędzenie na kosztach transakcyjnych. Zalicza się do niej dwa kierunki, a mianowicie, ekonomikę kosztów transakcji i teorię agencji (pryncypała i agenta). Ekonomika kosztów transakcji jest często utożsamiana z nową ekonomią instytucjonalną lub traktowana jako jej podstawowa dziedzina. Wprowadza bowiem pojęcie kosztów transakcyjnych (koszów pozyskiwania informacji, negocjowania i zawierania umów oraz monitorowania ich realizacji), które są problemem rozważanym we wszystkich kierunkach nowej ekonomii instytucjonalnej. Ekonomika kosztów transakcji stanowi również podstawę drugiego nurtu teorii, ponieważ ba-

<sup>4</sup> Termin *governance* nie ma odpowiednika w języku polskim. Zakresem obejmuje zarówno zarządzanie i administrowanie, jak i rządy, sprawowanie władzy, nadzoru i kontroli (patrz: [Webster's New World Dictionary, 1991, s. 584]; stąd np. *corporate governance* jako nadzór korporacyjny i *new governance patterns*, czyli nowe wzory administrowania regionem.

<sup>5</sup> Williamson obrazowo określa te nurty jako badanie reguł gry ekonomicznej (*rules of the game*) i badanie samego procesu prowadzenia gry ekonomicznej, czy zarządzania transakcjami wewnątrz i na zewnątrz firmy (*play of the game*). Por. [Williamson, 1998b].

danie środowiska instytucjonalnego jest uzasadnione jego wpływem na poziom kosztów funkcjonowania całego systemu gospodarczego<sup>6</sup>.

Teoria agencji została zapoczątkowana przez A.A. Alchiana i M. Demsetza<sup>7</sup>. Rozważa ona zasady działania hierarchicznych zespołów ludzkich, jednostką analizy których jest relacja między pryncypałem i agentem (a więc relacja podległości, np. menedżer i właściciel). Z relacji tej wyłaniają się problemy zarządzania, a mianowicie nadzoru i oddziaływania pryncypała na agenta, głównie w celu ograniczenia oportunistycznego ostatniego.

Drugi zasadniczy nurt ekonomii instytucjonalnej tworzą teoria wyboru publicznego i ekonomika praw własności. Teoria wyboru publicznego zajmuje się ewolucją instytucji państwowych oraz systemu prawnego w państwie demokratycznym. Ekonomika praw własności, za której prekursora uważa się A.A. Alchiana [Williamson, 1990, s. 65], zajmuje się wpływem alternatywnych rozwiązań z dziedziny praw własności na funkcjonowanie organizacji gospodarczej oraz na decyzje alokacyjne. Ostatnio, szczególnie w analizach gospodarek transformowanych, pokazuje się wpływ rozwiązań z dziedziny praw własności na poziom kosztów transakcyjnych [Institutional Change, 1994].

Podstawowe założenia, na których opiera się ekonomia neoinstytucjonalna, i które różnią to podejście od ekonomii neoklasycznej, to:

- traktowanie firmy jako funkcji zarządzania, nie funkcji produkcji, a więc położenie akcentu na aspekt organizacyjny, a nie na aspekt technologiczny,
- uznanie instytucji, obok ekonomicznej efektywności, za wyznacznik ludzkiego działania,
- potraktowanie transakcji jako jednostki analizy i przyjęcie, że transakcje generują koszty związane z zawieraniem i obsługą kontraktu,
- wprowadzenie do rozważań kosztów informacji i przyjęcie, że dostęp do informacji nie dla wszystkich jest jednakowy (asymetria informacyjna).

### Definicje instytucji w ekonomii

*Słownik języka polskiego* określa instytucję jako „zakład o charakterze publicznym, zajmujący się określonym zakresem spraw, działający w jakiejś dziedzinie; urząd” oraz jako „zespół norm prawnych lub obyczajowych dotyczących organizacji jakiejś dziedziny życia; organizację opartą na tych normach” [Słownik, 1978]. Definicje te wskazują na zróżnicowany status zjawiska, bowiem instytucje występują jako:

- zespoły norm prawnych i obyczajowych – organizacje oparte na tych normach (instytucje mogą być rozumiane zarówno jako zespoły norm prawnych i obyczajowych, jak i organizacje oparte na tych normach),
- sformalizowane – nieformalne (normy prawne i obyczajowe, tj. występowanie instytucji w postaci sformalizowanej jako np. regulacje prawne oraz

<sup>6</sup> K. Arrow określa koszty transakcyjne jako koszty funkcjonowania systemu gospodarczego. Podaję za: [Williamson, 1998a, s. 22].

<sup>7</sup> [Schumann, 1992]. Podaję za: [Chmiel, 1997, s. 43].

w postaci nieformalnych, lecz uznanych społecznie zespołów norm i wzorów zachowań).

W językowej interpretacji znaczenia instytucji istotne jest również utożsamianie zjawiska z organizacjami władzy publicznej (zakład o charakterze publicznym, urząd).

Gdy zatem stosuje się pojęcie instytucji bez sprecyzowania jego znaczenia, przywołuje się całą złożoną konotację terminu, a dopiero kontekst naprowadza na aspekt najistotniejszy w danych warunkach. Zazwyczaj jednak, pojęcia instytucji i organizacji stosowane są zamiennie zarówno w języku potocznym, jak w socjologii, nauce o organizacji czy prawie i naukach politycznych.

W ekonomii również można wskazać na stosowanie pojęcia w przynajmniej trzech znaczeniach. Są one mianowicie rozumiane jako:

- 1) organizacje,
- 2) formalne zasad i nieformalne normy, które odróżnia się od organizacji opartych na tych zasadach i normach,
- 3) stan równowagi w grze (*equilibrium*).

Ad. 1 Najpowszechniejszym zjawiskiem jest utożsamianie instytucji i organizacji, a zatem koncentracja uwagi badacza na analizie konkretnych procesów i funkcji organizacji gospodarczej. W ekonomii neoklasycznej to podejście jest stosowane najczęściej.

Ad. 2

Rozumienie instytucji w nowej ekonomii instytucjonalnej najczęściej jest objaśniane przy użyciu definicji D. Northa. Określa on instytucje jako zespoły zarówno formalnych zasad, jak i nieformalnych norm, które wpływają na ludzkie zachowania, nadają porządek ludzkiemu działaniu [North, 1991, s. 97-112]. Instytucje należy wyraźnie odróżniać od organizacji, które powstają po to, aby realizować instytucje i egzekwować je, są jakby instytucjami w działaniu. Instytucje to zasady postępowania, wzory zachowań, reguły gry, zaś organizacje to wykonawcy reguł, „gracze”, którzy mogą występować w roli agentów zmiany instytucjonalnej i, w pewnej perspektywie, twórców nowych zasad.

Instytucje, jak zaznacza North, mogą być formalne lub nieformalne. Przedmiotem świadomej i racjonalnej zmiany, głównie o charakterze legislacyjnym, są właściwie przede wszystkim instytucje formalne, bowiem łatwiej je zidentyfikować i zbadać niż nieformalne reguły postępowania. Nieformalne normy zachowań mają charakter reguł uznanych przez daną społeczność i tworzą część dziedzictwa kulturowego. Proces ich formowania i erozji musi być złożony i powolny. Napięcie między formalnymi, politycznie zdeterminowanymi i zewnętrznymi regułami<sup>8</sup> a silnymi nieformalnymi przeszkodami ich realiza-

<sup>8</sup> Instytucje formalne i nieformalne są wyodrębniane na podstawie sposobu przeprowadzania sankcji, na wypadek ich naruszenia. Sankcja odbywa się w zorganizowany sposób (np. prawo jako instytucja formalna egzekwowana przez sąd) lub sankcja ma charakter spontaniczny, bez udziału mechanizmów formalnych (np. zwyczaje i obyczaje sankcjonowane poprzez reakcje innych, jak wykluczenie z danej społeczności). Przy określaniu instytucji zewnętrznych i wewnętrznych decyduje zaś źródło ich powstawania. Zewnętrzne instytucje są tworzone i egzekwowane niejako poza społecznością, przez władzę polityczną, która rządzi daną

cji może zatem mieć istotne znaczenie dla sposobu, w jaki zmienia się gospodarka. Jest to zjawisko szczególnie istotne w gospodarkach transformowanych i określane jako. Zależność ścieżek (*path dependence*) pokazuje, w jaki sposób nowe instytucje, zwłaszcza w postaci formalnych i zewnętrznych regulacji, są zdeterminowane wzorami postępowania ukształtowanymi w przeszłości [Institutional Change, 1994, s. 10].

#### Ad. 3

Definicja instytucji według Northa jest bliska trzeciemu z wyróżnionych podejść, wywiedzionemu z teorii gier. Sam North posługuje się metaforą gry mówiąc o instytucjach jako zasadach, regułach, które należy odróżniać od graczy, tj. organizacji<sup>9</sup>. W teorii gier jednak instytucje to nie tyle zasady gry, które ewoluują w czasie, co stan równowagi (doskonałej lub ewolucyjnej) osiągnięty w wyniku gry. Nowa ekonomia instytucjonalna często odwołuje się do proponowanego w teorii gier rozumienia instytucji. Jedną z propozycji sformułował M. Aoki, określając instytucje jako wypracowany w trakcie gry układ obejmujący zasady wyboru działań (*action-choice rules*) każdego z uczestników. Zasady te są powszechnie uznawane przez agentów w danej domenie i rządzą ich strategicznymi interakcjami [Aoki, 2000, s. 15].

Rozumienie instytucji w nowej ekonomii instytucjonalnej kształtowane jest zarówno pod wpływem ujęcia D. Northa, jak i teorii gier. Obie propozycje akcentują rozdzielenie instytucji (reguł działania) od organizacji (podmiotów działających). Z drugiej jednak strony, różnice między nimi, w istotny sposób wpływają na zainteresowania badawcze zwolenników każdego z podejść.

North widzi instytucje jako zewnętrzne wobec uczestników dokonujących zmian na marginesie dziedzictwa instytucjonalnego, które jest im dane. Zmiana instytucjonalna również ma charakter zewnętrzny i jest wynikiem przetargu politycznego, w wyniku którego powstają formalne instytucje.

Podejście wywodzące się z teorii gier stara się wyeliminować determinizm zewnętrznych instytucji (głównie systemu prawnego i regulacji na poziomie centralnym) oraz dominację akcji politycznej w procesie zmiany instytucjonalnej. Instytucje mają charakter wewnętrznych zasad, jako rezultat osiągnięty w procesie interakcji i negocjacji uczestników gry, którymi mogą być jednostki lub organizacje.

Podejście kładące akcent na instytucje zewnętrzne każe analizować wpływ systemu prawnego i regulacji centralnych danego kraju, podejście wynikające

---

społecznością na zasadzie hierarchicznej. Zewnętrzne instytucje zawsze są formalne. Wewnętrzne instytucje powstają wskutek interakcji i doświadczeń wewnątrz danej grupy. Wewnętrzne instytucje mogą mieć charakter formalny (np. kodeks etyki lekarskiej, tworzony przez tę grupę zawodową, egzekwowany przez sądy lekarskie) lub nieformalny (jak zasady dobrego wychowania, obowiązujące w danej społeczności, sankcjonowane np. zerwaniem znajomości). Por. [Institutions, 2000]; [Kasper, Streit, 1998, s. 27-165].

<sup>9</sup> Kasper i Streit, przyjmując za Northem rozumienie instytucji jako reguł działania, organizacje określają jako nastawione na określony cel względnie trwale kombinacje zasobów, które są do pewnego stopnia skoordynowane w sposób hierarchiczny poprzez zjawisko przywództwa, [Kasper, Streit, 1998, s. 98].

z teorii gier pozwala przyjąć niejako perspektywę mikro, tj. np. skoncentrować się na instytucjach związanych z konkretnym terytorium. Analizując ich postać można zadać pytanie: jaki wpływ na strategiczne wybory graczy, a raczej na ich zasady wyboru działań, mają instytucje zewnętrzne? Na ile uczestnicy gry, organizacje konkretnego terytorium, podejmują działania kierując się instytucjami zewnętrznymi, a na ile przesłankami efektywnościowymi, tworząc własne instytucje wewnętrzne, w ramach lub nawet wbrew istniejącym instytucjom zewnętrznym? Powstaje również możliwość rozważenia substytucji między instytucjami zewnętrznymi i wewnętrznymi. Przykładem jest Grameen Bank, który zastąpił zewnętrzne i formalne instytucje finansowe w dostarczaniu kredytów na małe inwestycje w Bangladeszu. Słabość instytucji centralnych we Włoszech (niska skuteczność rządu, mała skuteczność egzekwowania prawa) przeciwstawić można aktywności obywatelskiej na poziomie lokalnym i regionalnym, gdzie współpraca między firmami, samorządem gospodarczym i terytorialnym oraz instytucjami finansowymi decyduje o konkurencyjności firm i terytoriów.

### **Diagnoza efektywności terytorialnego otoczenia działalności gospodarczej – rola instytucji**

Nowa ekonomia instytucjonalna wskazuje, że podstawowa jednostka analizy, transakcja, jest właściwie także podstawową jednostką ludzkiego działania. Każdą formę aktywności można przecież przedstawić jako problem kontraktowy, związany z wymianą dóbr wewnątrz organizacji lub na zewnątrz. Każdy kontrakt pociąga za sobą jednak koszty związane z jego obsługą – bez względu czy jest on zinternalizowany wewnątrz organizacji, czy przebiega jako transakcja rynkowa, czy też realizowany jest w formach pośrednich między rynkiem a hierarchią, jak np. kooperacja poprzez kontrakt długoterminowy. Do tych wniosków doszedł R. Coase zadając pytanie o sens istnienia organizacji gospodarczej i wskazując, że jej celem jest zaoszczędzenie na kosztach transakcyjnych [Coase, 1937].

Wśród czynników wpływających na poziom kosztów związanych z przeprowadzeniem określonej transakcji, należy wskazać:

- właściwości samej transakcji (Williamson wskazuje specyfikę aktywów, częstotliwość transakcji i niepewność [Williamson, 1998a, s. 65-76]) oraz
- właściwości otoczenia transakcji, a mianowicie:
  - otoczenia wewnętrznego organizacji (zwłaszcza instytucje wewnętrzne, np. relacje hierarchiczne: pryncypał – agent, kultura organizacyjna, struktura pionowa lub spłaszczona i jej wpływ na koszty koordynacji transakcji wewnątrz firmy<sup>10</sup>);

<sup>10</sup> Coase wskazał, że wielkość firmy i stopień jej integracji pionowej determinuje relacja między kosztami obsługi kontraktów wewnętrznych (czyli wykonywanie danej czynności w ramach organizacji, co wiąże się z kosztami koordynacji danej czynności wewnątrz struktury pionowej) i kontraktów rynkowych (a zatem zlecenie danej czynności innym organizacjom). Por. [Coase, 1937 w: *The Economics of Transaction Costs*, 1999, s. 3-22].

- właściwości otoczenia na zewnątrz organizacji (w tym otoczeniu, szczególnie uwaga kierowana jest na rozwiązania instytucjonalne).

Zewnętrzne uwarunkowania kształtujące poziom kosztów transakcyjnych, decydują o efektywności wymiany gospodarczej. Stąd powodzenie teorii kosztów transakcyjnych w analizie gospodarek transformowanych w kierunku systemów rynkowych. Niska efektywność firm w przypadku tych gospodarek znajduje objaśnienie w wysokich kosztach informacji, fizycznych ograniczeniach realizacji wymiany (koszty komunikacji i transportu) oraz wysokim ryzyku wynikającym z niesprawności instrumentów instytucjonalnych (spójne, przejrzyste i stabilne prawo winno ograniczać oportunistów stron kontraktu) [Institutions, 2000]; [Kasper, Streit, 1998]; [Institutional Change, 1994].

Wśród zewnętrznych czynników wpływu na poziom kosztów transakcyjnych należy uwzględnić:

- siłę przetargową dostawców i odbiorców,
- infrastrukturę komunikacyjną,
- infrastrukturę transportową, a przede wszystkim
- infrastrukturę instytucjonalną.

Potencjalne czynniki wpływu na poziom kosztów transakcyjnych w jednostce terytorialnej ilustruje tablica 1.

Tablica 1

Zewnętrzne czynniki wpływu na poziom kosztów transakcyjnych firm i ich przykłady na poziomie jednostki terytorialnej

Czynnik wpływu	Przykłady
Siła przetargowa dostawców i odbiorców	Skoncentrowane lub rozproszone środowiska dostawców/odbiorców; liczba dostawców/odbiorców; monopolistyczna pozycja dostawcy odbiorcy; powiązania sieciowe, powiązania o charakterze quasi-integracji, kooperacja lub brak powiązań
Infrastruktura komunikacyjna	Gęstość i dostępność sieci telefonicznej, dostęp do Internetu
Infrastruktura transportowa	Gęstość i jakość dróg, dostępność usług transportowych
Infrastruktura instytucjonalna	Instytucje samorządu terytorialnego i gospodarczego, instytucje transferu wiedzy i innowacji (inkubator, park technologiczny), nieformalne instytucje właściwe danemu terytorium („szara strefa” w działalności gospodarczej; zespoły przekonań, norm etycznych i zachowań właściwe danej społeczności, w tym zdolność do zorganizowanego działania), regulacje władz lokalnych wpływające na poziom tzw. kosztów zgodności – wymogi rejestracyjne, sprawozdawczość; rodzaje transakcji między firmami (krótko- czy długoterminowe kontrakty, porozumienia nieformalne), etc.

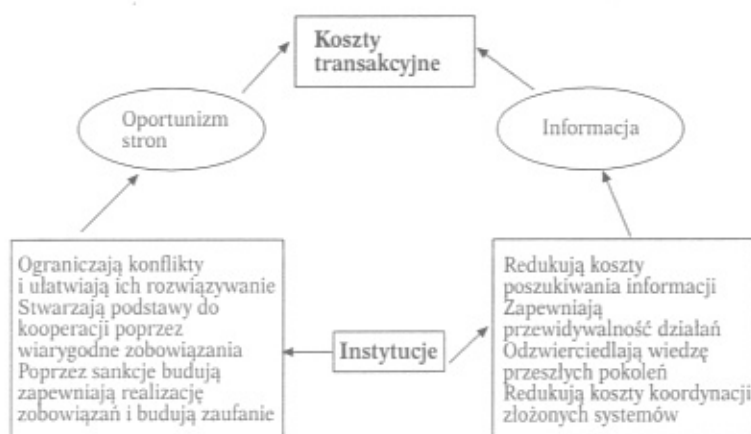
Źródło: opracowanie własne

Znaczenie instytucji dla zorganizowanego ludzkiego działania, a więc dla funkcjonowania organizacji, objawia się ich rolą w redukowaniu kosztów transakcyjnych. Są to koszty poszukiwania informacji, zawierania kontraktu i monitorowania jego realizacji, a więc koszty związane z potrzebą pokonania ba-



rier dostępu do informacji oraz ograniczenia oportunistycznego stron kontraktu<sup>11</sup> (rys. 1).

Rys. 1 Wpływ instytucji na poziom kosztów transakcyjnych



#### Badania nad instytucjonalnymi czynnikami rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych

Jak wynika z teorii kosztów transakcyjnych, podstawową funkcją zarządzania jest ograniczenie kosztów związanych z koordynacją wykonania danej czynności (transakcji), a więc dobór takiej struktury zarządzania (*structure of governance*) transakcjami wewnątrz firmy, aby koszty koordynacji były możliwie niskie. Jeśli jednak czynność wewnątrz firmy będzie się wiązała z większymi kosztami koordynacji niż w przypadku transakcji rynkowej, transakcja winna się zrealizować poprzez rynek. Dąży się wówczas do substytucji funkcji hierarchicznej koordynacji w ramach firmy przez alokację rynkową, której efektywność jest determinowana instytucjami w otoczeniu organizacji (*institutions of governance*).

Instytucje te, jak wspomniano w pierwszym punkcie opracowania, mogą mieć charakter zewnętrzny (prawo, regulacje centralne) lub charakter wewnętrzny wobec danej społeczności terytorialnej. W tym ostatnim przypadku, powstają one w procesie interakcji w określonej wspólnotce (prawo lokalne, nieformalne wzory zachowań). Polskie badania nad instytucjonalnymi czynnikami rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych koncentrują się zazwyczaj na jednym rodzaju instytucji, odzwierciedlając zarazem albo:

<sup>11</sup> Kasper i Streit wskazują jako podstawową rolę instytucji ograniczanie zachowań oportunistycznych, gdyż instytucje zawsze niosą ze sobą pewien rodzaj sankcji w przypadku ich nieprzezwyciężenia [Kasper, Streit, 1998 s. 98].

- 1) punkt widzenia Northa, który akcentuje instytucje formalne i zewnętrzne, albo
- 2) perspektywę teorii gier, prowadząc analizę instytucji właściwych określonym wspólnotom terytorialnym.

Ad. 1

Najszerszą część analiz bada formalno-prawne uwarunkowania otoczenia działalności gospodarczej, odnosząc się do konstrukcji aktów prawnych związanych z funkcjonowaniem jednostek terytorialnych. Przedmiotem studiów stają się zatem np. struktury prawne określające funkcjonowanie samorządu terytorialnego, jego naturę, zakres kompetencji i odpowiedzialności, źródła finansowania.

Interesującą część analiz stanowią rozważania na temat efektywności rozwiązań prawnych w zwalczaniu korupcji na poziomie lokalnym. Brak sankcji lub fikcyjność sankcji na wypadek zachowań korupcyjnych w przypadku radnego, członka zarządu, skarbnika oraz sekretarza gminy, a także innych osób wydających decyzje administracyjne z upoważnienia wójta, burmistrza czy prezydenta miasta, wskazuje na luki w określonych przepisach prawa [Suwaj, 2000]. Jednocześnie wykazuje się, że niezbędnym uzupełnieniem abstrakcyjnych norm wynikających z przepisów prawa winny być regulacje wewnętrzne, a więc instytucje jak kodeks etyczny radnego, tworzony z inicjatywy samej wspólnoty radnych [Suwaj, 2000, s. 7]. System zamówień publicznych analizowano pod względem formalnej spójności zapisów prawnych, jak i w drodze ogólnopolskiej ankiety badającej opinie zamawiających i oferentów, którą przeprowadziła redakcja miesięcznika „Zamówienia Publiczne. Doradca” w 1999 r. Krytyczną ocenę systemu formułowali zarówno zamawiający, jak i oferenci, przy czym ci ostatni odpowiedzieli w 85% twierdząc na pytanie, czy uczestniczyli w postępowaniu, które ich zdaniem, prowadzone było w sposób nie gwarantujący uczciwej konkurencji [Dolecki, 2000]. Wnioski z badań stanu prawnego i opinii stron w systemie zamówień publicznych pokazują z jednej strony potrzebę udoskonalenia ogólnych zapisów prawnych i uzupełnienia ich indywidualnymi, wewnętrznymi zasadami, które wypracować mogą sami zamawiający (m.in. samorząd terytorialny) jako upublicznione standardy zależne od rodzaju zamówień (np. dostawy, usługi i roboty budowlane). Z drugiej jednak strony, doświadczenia stosowania instytucji zamówień publicznych w Polsce i w innych krajach wskazują, iż żaden przepis nie wyeliminuje całkowicie nieuczciwej konkurencji. Obok formalnej instytucji zamówień publicznych, funkcjonować może nieformalna i wewnętrzna instytucja korupcji jako norma faktycznie obowiązująca w danej społeczności. W prezentowanych badaniach charakterystyczne jest akcentowanie potrzeby uzupełnienia zewnętrznych instytucji formalnych (centralnych regulacji prawnych) instytucjami wewnętrznymi danej społeczności (kodeks etyki) czy grupom interesu (zamawiający, np. administracja samorządowa, w ofertach publicznych). Jednocześnie, podkreśla się znaczenie nieformalnych zasad postępowania i praktyk, w stosunku do których formalne regulacje pozbawione są wpływu.

## Ad. 2

Instytucje właściwe określonym wspólnotom terytorialnym znajdują odzwierciedlenie w sposobach funkcjonowania organizacji terytorialnych i ich zdolności do współdziałania. Dotychczasowe studia koncentrowały się na takich podmiotach otoczenia działalności gospodarczej, jak samorząd terytorialny, samorząd gospodarczy, organizacje pozarządowe, organizacje rozwoju przedsiębiorczości, poszukując korelacji między ich liczebnością i aktywnością a poziomem rozwoju gospodarczego. Pozwalają one wyprowadzić wnioski o wadze instytucji w postaci warunkowanych historycznie i kulturowo wzorów zachowań dla występowania i aktywności lokalnych organizacji.

[Gorzelał i Jałowicki, 1997 i 1998] prowadząc badania nad koniunkturą gospodarczą i mobilizacją społeczną w gminach wskazywali na historycznie ukształtowane normy i wzory zachowań wpływające na poziom aktywności gospodarczej. Wiązali jednocześnie koniunkturę gospodarczą z liczebnością i aktywnością organizacji. [Hryniewicz, 2000 s. 53-78], łączył również powstawanie i rozwój firm z występowaniem organizacji jako przejawu aktywności obywatelskiej. Sprawność administracji samorządowej analizowali [Swianiewicz, Dziemianowicz i Mackiewicz, 2000]. Regiony zachodnie odznaczają się na ogół wyższym poziomem sprawności administracji samorządowej, podczas gdy regiony wschodnie prezentują zazwyczaj znacznie niższy wskaźnik tej sprawności. Podjęto zadanie objaśnienia efektywności organizacji samorządowych przy użyciu dwóch hipotez stosowanych przez [R. Putnama, 1995] dla analizy sprawności włoskich samorządów, a mianowicie hipotezy modernizacji społeczno-ekonomicznej (rozwój ekonomiczny wpływa pozytywnie na sprawność samorządu) i hipotezy społeczeństwa obywatelskiego (postawa zaangażowania obywatelskiego w regionie łączy się z większą sprawnością samorządu). Podobnie jak w przypadku badań Putnama, potwierdzono hipotezę społeczeństwa obywatelskiego, stwierdzając silniejszą korelację sprawności administracji samorządowej z uwarunkowaniami instytucjonalnymi, w postaci postaw obywatelskich, niż z rozwojem ekonomicznym regionów.

Przedmiotem badań [Hausnera, Kudłacza i Szlachty, 1997] były organizacje rozwoju regionalnego – ich aktywność i zdolność do współpracy wynikająca z charakteru powiązań. Autorzy sformułowali m.in. wniosek, że charakter układów organizacji determinował dynamikę zmian strukturalnych badanych województw. Najefektywniejsze były układy powiązań o charakterze sieciowym (częsta i wielostronna współpraca wielu organizacji rozwoju regionalnego) i hierarchicznym (dominujący ośrodek wojewódzki współpracujący z wieloma organizacjami dla realizacji strategii). Zaś najmniej efektywne okazały się układy atomistyczne (brak współpracy między organizacjami, niewielka ich liczba) i wielocentryczne (kilka, słabo powiązanych ośrodków rozwoju).

Ostatnie ze wspomnianych badań odnosi się nie tylko do występowania i liczby organizacji, lecz bada wpływ zależności między nimi na gospodarcze przeobrażenia regionów. Ten punkt widzenia bliski jest analizom terytorialnych determinantów konkurencyjności firm prowadzonym na przykładzie okręgu przemysłowego. Jak wspomniano we wprowadzeniu, analizy sukcesu

geograficznych skupisk firm działających w pokrewnych sektorach, począwszy od A. Marshalla, poprzez badaczy okręgów włoskich<sup>12</sup>, aż do badań A. Markusen, wskazują jako podstawowy wyznacznik konkurencyjności firm „sposób organizacji okręgu” określony na podstawie powiązań między organizacjami terytorium. Przy czym, analiza obejmuje jednocześnie powiązania między firmami (relacje w ramach łańcucha wartości, relacje sieciowe) i organizacjami otoczenia działalności gospodarczej. W kolejnym punkcie opracowania, w oparciu o badania A. Markusen, przedstawiona zostanie propozycja analizy sposobu organizacji terytorium i instytucji, które objaśniają obecny jego charakter, a zarazem mogą być wyznacznikiem jego zmiany.

### **Mechanizm zmiany w terytorialnym otoczeniu działalności gospodarczej**

Konsekwencją koncentracji na instytucjach zewnętrznych lub wewnętrznych w badaniu otoczenia działalności gospodarczej jest również pogląd na mechanizm zmiany instytucjonalnej. Przypomnijmy, że D. North wskazuje instytucje formalne i zewnętrzne jako źródło zmiany. Na zmianę instytucjonalną mamy właściwie wpływ kształtując środowisko prawne, bo instytucje nieformalne nie podlegają świadomemu kształtowaniu, lecz są właściwie dziedziczone jako spuścizna pokoleń, która bardzo wolno ulega zmianie i jest trudna do zaobserwowania. Klasycznym przykładem badania zmiany w oparciu o instytucje zewnętrzne jest, wspomniane już, studium R. Putnama, w którym autor stwierdza wpływ reformy regionalnej (zmiany formalnych i zewnętrznych instytucji) na praktykę polityczną (zmiany postaw, a więc instytucji wewnętrznych wspólnotom).

Przeciwny punkt widzenia (reprezentowany m.in. przez M. Aoki'ego) mówi, że zmiana powstaje w określonej domenie (sektor przedsiębiorstw, jednostka terytorialna) jako wynik interakcji konkretnych graczy, którzy dokonują zmian reguł gry biorąc pod uwagę strategię innych graczy i wpływ instytucji zewnętrznych.

Środowisko rozwoju przedsiębiorczości na danym terytorium potraktowaliśmy wcześniej, jako sposób organizacji tego terytorium, tj. sieciowe powiązania pomiędzy firmami oraz między firmami i organizacjami otoczenia, które oparte są na formalnych i nieformalnych instytucjach. Cztery formy takiej organizacji (okręgów przemysłowych) wyłonione zostały w drodze badań grupy regionów w Ameryce Północnej, Ameryce Południowej, Europie i na Dalekim Wschodzie, pod kierunkiem [A. Markusen, 1996, s. 293-313]. Uzależnione są one od dominującego charakteru firm – od struktury przemysłowej, z której wynikają rola organizacji otoczenia i ich powiązania z firmami. Okręg może się zatem opierać na firmach małych (okręg Marshalla), na dużej firmie wy-

<sup>12</sup> Przedstawiciele włoskiej szkoły ekonomii przemysłu (G. Beccattini, A. Bagnasco, M. Bellandi, S. Brusco, G. Garofoli), M. Piore i S. Sabel, F. Pyke i W. Sengenberger oraz reprezentujący tzw. kalifornijską szkołę lokalizacji A.J. Scott, M. Storper i R. Walker.

tworzącej sieci kooperacji z małymi podmiotami (okręg „oś i szprychy”), na oddziale dużej firmy z siedzibą poza regionem (okręg „satelita”) lub na dominiującym wpływie instytucji publicznej, jak firma państwowa, szkoła, jednostka wojskowa (okręg „kotwica”).

Tablica 2

## Cztery formy okręgów wg A. Markusen

Typ okręgu/cechy organizacji	Okręg Marshalla /włoski	Okręg typu „oś i szprychy”	Okręg typu „satelita”	Okręg – „kotwica” instytucji publicznych
Charakter firm	Małe i średnie, właściciele lokalni (regiony Trzeciej Italii)	Jedna lub kilka dużych firm zintegrowanych pionowo w kooperacji z lokalnymi firmami (Toyota City k. Nagoji, Seattle jako siedziba Microsoft)	Oddziały wielkich firm z siedzibami poza okręgiem i właścicielami spoza okręgu	Jedna lub kilka instytucji publicznych (szpital, jednostka wojskowa, uczelnia)
Rola i możliwości rozwoju MSP	Decydująca, podstawa organizacji okręgu, tworzenie innowacji	Istotna, podwykonawcy, kooperanci, głównie absorpcja, rzadziej współtworzenie innowacji	Słaba, usługi okołobiznesowe, rzadziej kooperanci i dostawcy, niewielkie możliwości absorpcji innowacji	Słaba, usługi okołobiznesowe, niewielkie możliwości absorpcji innowacji
Narzędzia konkurencji/ charakter innowacji	Dyferencjacja/nowacja produktowa	Ekonomia skali/ innowacja procesu	Ekonomia skali/ innowacja w dziedzinie zarządzania	Ekonomia skali w sektorze publicznym
Kontakty dostawcy-odbiorcy	Silna wymiana między dostawcami i odbiorcami wewnątrz okręgu, długoterminowe kontrakty	Silna wymiana między firmami dominującymi i dostawcami wewnątrz okręgu, kontrakty długoterminowe; intensywna kooperacja i związki między firmami spoza okręgu	Słaba wymiana między dostawcami i odbiorcami wewnątrz okręgu, brak długoterminowych związków z lokalnymi dostawcami, intensywna kooperacja z firmami spoza okręgu, szczególnie z oddziałami macierzystymi	Niskie obroty firm lokalnych, wymiana wewnątrz regionu ograniczona do instytucji i ich dostawców, kontrakty krótkoterminowe
Zasoby ludzkie	Silna wymiana personelu między dostawcami i odbiorcami wewnątrz okręgu, duży udział pracowników zaangażowanych w projektowanie i innowacje, pracownicy przywiązani do okręgu, a nie do firm	Słaba wymiana personelu między dużą firmą i dostawcami, duży udział pracowników słabiej kwalifikowanych, pracownicy przywiązani najpierw do dużej firmy, potem do okręgu, następnie do małej firmy	Pracownicy związani raczej z firmą niż z okręgiem, migracje pracowników szczebla menedżerskiego do okręgu i poza okręg, słabe migracje nisko kwalifikowanych	Umiarkowana wymiana personelu między dostawcami i odbiorcami, przewaga urzędników i profesjonalistów, pracownicy związani najpierw z instytucjami, następnie z okręgiem, na końcu z małymi firmami

<i>Typ okręgu/cechy organizacji</i>	<i>Okręg Marshalla /włoski</i>	<i>Okręg typu „oś i szprychy”</i>	<i>Okręg typu „satelita”</i>	<i>Okręg – „kotwica” instytucji publicznych</i>
Infrastruktura dzielenia ryzyka, innowacji i stabilizacji	Silne mechanizmy, źródła finansowania, pomocy technicznej i usług biznesowych poza firmami, ale wewnątrz okręgu	Brak mechanizmów, usługi biznesowe, źródła finansowania i pomocy technicznej zdominowane przez duże firmy	Brak mechanizmów, źródła finansowania, pomocy technicznej i usług biznesowych pochodzą spoza okręgu	Brak specjalistycznych źródeł finansowania, pomocy technicznej i usług biznesowych
Rola samorządu terytorialnego	Silna	Słaba	Słaba	Słaba
Rola rządu	Umiarkowana	Silne zaangażowanie publiczne	Silna rola rządu	duże zaangażowanie finansów publicznych
Inwestycje	Podejmowane wewnątrz okręgu, w oparciu o kapitał inwestycyjny wewnątrz okręgu	Podejmowane wewnątrz okręgu, ale o znaczeniu ponadlokalnym	Podejmowane poza okręgiem, brak kapitału inwestycyjnego wewnątrz okręgu	Podejmowane na szczeblu rządu, brak kapitału inwestycyjnego wewnątrz okręgu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Markusen A., 1996]

Scharakteryzowane powyżej formy określają następujące relacje między organizacjami: powiązania między firmami; powiązania między firmami i organizacjami otoczenia, które determinują występowanie lub brak zewnętrznych instrumentów dzielenia ryzyka, innowacji i stabilizacji w otoczeniu firm<sup>13</sup>; oraz rola rządu i samorządu terytorialnego w kształtowaniu infrastruktury i przyciąganiu inwestycji. Wymienione powiązania możemy przełożyć na determinujące je instytucje, które objaśniają obecny stan organizacji terytorium (tablica 3), a zarazem determinują możliwe zmiany w tejsze organizacji.

Tablica 3

Sposób organizacji terytorium (powiązania między organizacjami) i opisujące je instytucje

<i>Powiązania między organizacjami</i>	<i>Instytucje opisujące te powiązania</i>
Związki między firmami	Częstotliwość kontraktów, występowanie formalnych kontraktów długoterminowych lub współpracy długoterminowej nie opartej na długoterminowych kontraktach, lecz na więziach nieformalnych
Powiązania między firmami i organizacjami otoczenia	Regulacje zewnętrzne (rozwiązania prawne i rozporządzenia władz centralnych), wspólne projekty o charakterze nowych instytucji wewnętrznych, angażujących działające już organizacje prywatne i publiczne oraz pozarządowe (inkubator, park przemysłowy lub technologiczny, specjalna strefa ekonomiczna, fundusze i fundacje wspierające rozwój przedsiębiorczości i rozwój gospodarczy terytorium), zasady funkcjonowania instytucji finansowych i ich nastawienie do współpracy z firmami i potencjalnymi przedsiębiorcami, ich stosunek do projektów nowych przedsięwzięć – często nieformalne instytucje związane np. ze skłonnością do ryzyka
Rola rządu i samorządu terytorialnego w rozwoju terytorium oraz ich współpraca	Prawo ogólnokrajowe i prawo stanowione lokalnie

Źródło: opracowanie własne

<sup>13</sup> Infrastrukturę dzielenia ryzyka, innowacji i stabilizacji tworzą głównie źródła finansowania i pomocy technicznej. Por. [Markusen A., 1996].

W ten sposób środowisko organizacji i powiązań między nimi skonfrontowaliśmy z leżącym u ich podstaw układem instytucjonalnym. Celem badań nad terytorialnym środowiskiem rozwoju przedsiębiorczości w ramach takiej analizy, jest określenie dominującego charakteru firm (np. przewaga firm małych wymaga stworzenia zewnętrznych źródeł kapitału i pomocy technicznej), dobór narzędzi inspirowania lokalnej przedsiębiorczości np. poprzez instytucjonalne rozwiązania budujące infrastrukturę dzielenia ryzyka i innowacji oraz prognozowanie możliwości zmiany sposobu organizacji terytorium (np. perspektyw wzrostu firm małych, jeśli ta forma dominuje na danym terenie). Wpływ instytucji na zmianę struktury przemysłowej, która pociąga za sobą zmianę sposobu organizacji terytorium, można zilustrować rozwojem regionów tzw. Trzeciej Italii i Doliny Krzemowej. W obu przypadkach wyjściowy sposób organizacji terytorium dla sektorów zdominowanych przez małe firmy był podobny: MSP pozostające w zależnościach konkurencyjno-kooperacyjnych i zewnętrzne instrumenty finansowania i pomocy technicznej. Jednak Trzecia Italia pozostała zdominowana przez firmy małe, podczas gdy amerykański sektor elektroniki wydał duże firmy (powiedzielibyśmy, iż okręg Marshalla zmienił się w „kotwicę”). Wśród przyczyn odmiennego rozwoju tych terytoriów można wskazać wpływ instytucji zewnętrznych i formalnych w postaci systemu podatkowego oraz systemu finansowania przez państwo innowacji dla potrzeb przemysłu zbrojeniowego, który w USA jednocześnie sprzyjał dynamicznemu wzrostowi prywatnych firm. Można również wskazać wpływ instytucji wewnętrznych i nieformalnych – we Włoszech silne przywiązanie do małej firmy rodzinnej, a w USA kojarzenie sukcesu z dynamicznym wzrostem firmy.

Jak założono we wstępie, ta analiza ma szczególne znaczenie dla formułowania polityki rozwoju gospodarczego na poziomie jednostki terytorialnej. Z badań Markusen wynika, że każdy z okręgów określa inne perspektywy dla rozwoju lokalnych firm i dla rozwoju całego regionu. Najmniej trwale podstawy dla rozwoju firm lokalnych i regionu stwarza oparcie organizacji przemysłowej na wpływie oddziaływań dużej firmy („satelita”), na co wskazuje przykład inwestycji korporacji ponadnarodowych, które wykształcają słabe powiązania z lokalnym przemysłem i dokonują zmian lokalizacji w zależności od decyzji inwestycyjnych firmy – matki. Najtrwalsze perspektywy stwarza organizacja oparta na silnej strukturze lokalnych firm z dominacją małych podmiotów kooperujących lub dominacją dużej firmy organizującej firmy małe w relacjach kooperacyjnych. Jednocześnie, jak wskazano powyżej, formy okręgów ewoluują (zmiana struktury przemysłu elektronicznego w Dolinie Krzemowej) i, jak zakładają niektórzy badacze okręgów, można stymulować ich zmiany. Taką możliwość w odniesieniu do przekształcenia relacji właściwych dla okręgu-„satelity” w organizację okręgu-„kotwicy” widzi M. Bellandi. Warunkiem jest wytworzenie sieci powiązań z lokalnym przemysłem i współpraca oddziaływań z władzami terytorialnymi, która spowoduje silniejsze związanie z terytorium (*embeddedness*). Charakterystyczne jest jednak, że [M. Bellandi, 2001, s. 189-210], jako jeden z czołowych badaczy okręgów włoskich i zwolenników orga-

nizacji opartej na małych firmach, obecnie dostrzega potrzebę przyciągnięcia inwestycji dużych firm do regionów Trzeciej Italii. W polskich warunkach można również wskazać przykłady ewolucji oddziałów-„satelit”, w firmy wytwarzające sieci kooperacji lokalnie, jak np. inwestycja Opla w Gliwicach.

### Podsumowanie

Zbadanie powiązań między organizacjami w regionie i określenie instytucji, które determinują obecny układ relacji i mogą sprzyjać przekształceniom środowiska rozwoju przedsiębiorczości może być efektywnym narzędziem formułowania lokalnej i regionalnej polityki rozwoju gospodarczego. Rolą samorządu terytorialnego, jako podmiotu tej polityki, nie jest bezpośrednia ingerencja w mechanizm rynkowy, lecz koordynacja współpracy między firmami i organizacjami otoczenia. Z punktu widzenia samorządu, istotne jest to podejście w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej, które traktuje reguły działania (instytucje) jako wytwarzane przede wszystkim przez określoną wspólnotę z uwzględnieniem instytucji zewnętrznych. Potwierdzeniem tego stanowiska jest badanie terytorialnych determinantów konkurencyjności firm na podstawie zjawiska okręgu przemysłowego, gdzie akcentuje się unikalność otoczenia instytucjonalnego terytorium jako podstawową przesłankę sukcesu firm. Kooperacja w okręgu włoskim przenosi się z poziomu wyłącznie firm na poziom organizacji otoczenia. Samorząd terytorialny, gospodarczy, instytucje finansowe i firmy tworzą instrumenty (tzw. konsorcja, fundusze poręczeń kredytowych) zapewniające dopływ kapitału na nowe przedsięwzięcia oraz rozwój innowacji i marketing. Sposób organizacji regionu, jako zbiór relacji między firmami i organizacjami otoczenia, zapewnia niskie koszty transakcyjne. Decyduje o tym przewyższenie podstawowych czynników wysokich kosztów transakcji w postaci dostępu do informacji i ryzyka oportunistycznego. Współpraca oparta na zaufaniu i powtarzalności relacji rozwiązuje zarówno „dylemat więźnia”, jak i problem „moralnego ryzyka”.

### Bibliografia

- Aoki M., [2000], *Institutional Evolution As Punctuated Equilibria*, w: *Institutions, Contracts and Organizations, Perspectives From New Institutional Economics*, Ménard C. (red.), Edward Elgar Publishing Company, Ltd., Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
- Balcerowicz L., [1997], *Socjalizm, kapitalizm, transformacja*, PWN, Warszawa.
- Bellandi M., [2001], *Local Development and Embedded Large Firms*, „Entrepreneurship and Regional Development”, nr 3 (13)/2001.
- Chmiel J., [1997], *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionów*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, Warszawa.
- Coase R. [1937], *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, IV, November.
- Dolecki J., [2000], *Etyka w zarządzaniu gminą. Zamówienia publiczne*, „Samorząd Terytorialny” 2000, nr 4, [www.wspolnota.org.pl/sam\\_ter/0004/DOLECKI.HTM](http://www.wspolnota.org.pl/sam_ter/0004/DOLECKI.HTM).
- Gorzela G., [1999], *Podstawowe pojęcia polityki regionalnej*, w: *Podstawy polityki regionalnej*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów.



- Gorzela G., Jałowiecki B., [1998], *Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach*, EUROREG, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Gorzela G., Jałowiecki B., [2000], *Konkurencyjność regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2000, nr 1, vol. 1.
- Gorzela G., Jałowiecki B., [1997], *Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach '96*, EUROREG, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Hajek M., Janger J., Macek S., [2000], *SMEs, Clusters and Competitiveness – the Austrian Experience*, materiały konferencji *Enhancing the Competitiveness of SMEs in the Global Economy: Strategies and Policies*, Bolonia, 14-15 czerwca 2000.
- Hausner J., [2001], *Modele polityki regionalnej w Polsce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Hausner J., Kudłacz T., Szlachta J., [1997], *Instytucjonalne przesłanki regionalnego rozwoju Polski*, Studia KPZK PAN, z. CVI, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Hryniewicz J.T., [2000], *Endo- i egzogenne czynniki rozwoju gospodarczego gmin i regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne”, numer 2, vol. 2.
- Institutional Change and the Public Sector in Transitional Economies*, [1994], Schiavo-Campo S. (red.), World Bank Discussion Papers.
- Institutions, Contracts and Organizations, Perspectives From New Institutional Economics*, [2000], Ménard C. (red.), Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
- Kasper W., Streit M.E., [1998], *Institutional Economics*, Edward Elgar Publishing Company, Inc., Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 1998, Part I, Foundations.
- Markowski T., [1999], *Zarządzanie rozwojem miast*, PWN, Warszawa.
- Markusen A., [1996], *Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts*, „Economic Geography”, nr 72 (3).
- North D.C., [1991], *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 5, nr 1.
- Oakey R., [1995], *High-Technology New Firms. Variable Barriers to Growth*, Paul Chapman Publishing Ltd., Londyn.
- Putnam R., [1995], *Demokracja w działaniu*, „Znak”, Kraków.
- Schumann J., [1992], *Grundzüge der Mikroökonomischen Theorie*, Springer Verlag, Heidelberg 1992.
- Słownik języka polskiego*, [1978], PWN, Warszawa.
- Suwaj R., [2000], *Analiza stanu prawnego w zakresie problematyki antykorupcyjnej na poziomie gminy*, „Samorząd Terytorialny”, nr 4, [www.wspolnota.org.pl/sam\\_ter/0004/SUWAJ.HTM](http://www.wspolnota.org.pl/sam_ter/0004/SUWAJ.HTM).
- Swianiewicz P., Dziemianowicz W., Mackiewicz M., [2000], *Sprawność instytucjonalna administracji samorządowej w Polsce – zróżnicowanie regionalne*, „Samorząd Terytorialny” nr 10, [www.wspolnota.org.pl/sam\\_ter/0010/swianiewicz.htm](http://www.wspolnota.org.pl/sam_ter/0010/swianiewicz.htm).
- The Economics of Transaction Costs*, [1999], Williamson O.E., Masten S.E., (red.), Edward Elgar Publishing Ltd.
- Webster's New World Dictionary of American English*, [1991] Prentice Hall.
- Williamson O.E., [1998b], *Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed*, „De Economist”, 146, nr 1.
- Williamson O.E., [1998a], *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa.
- Williamson O.E., [1990], *A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics”.