

Anna ZĄBKOWICZ*

 <https://orcid.org/0000-0003-1977-0884>

KORPORACJA I JEJ OTOCZENIE INSTYTUCJONALNE Z PERSPEKTYWY EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ I POLITYCZNEJ

Abstrakt

Przedmiot badań: Artykuł odnosi się do fenomenu koordynacji działalności gospodarczej w ramach korporacji. Punkt wyjścia stanowi obserwacja, że teorie ładu korporacyjnego z reguły zwrócone są do wewnątrz organizacji, ku otoczeniu kierują się głównie z uwagi na jego wpływ na organizację. Tymczasem obserwuje się, że korporacje nie zawsze dostosowują się biernie do reguł stanowiących ład w ich otoczeniu.

Cel badawczy: Artykuł ma na celu zwrócenie uwagi na te próby teoretycznego objaśniania fenomenu korporacji, które wychodzą poza zakres ładu korporacyjnego. Stawia pytania: Jak domena badań ładu korporacyjnego może być wzbogacona i rozszerzona dzięki przyjęciu ekonomiczno-politycznej perspektywy badawczej? Co nowego wnosi taka perspektywa w sensie oddziaływania korporacji na ich dalsze otoczenie?

Metoda badawcza: W niniejszym przeglądzie idei wykorzystano aparat analityczny wybranych teorii ekonomiczno-instytucjonalnych i ekonomiczno-politycznych (instytucjonalna teoria firmy, szkoła odmian kapitalizmu, teorie strukturalnej zależności). Sposób analizy tworzy intelektualny pomost pomiędzy teoriami ładu korporacyjnego oraz instytucjonalną ekonomią polityczną.

Wyniki: Teorie z pogranicza ekonomii i polityki pozwalają znaleźć argumenty na rzecz tezy, że korporacja jest w stanie zmieniać środowisko instytucjonalne, w którym funkcjonuje. Fenomen koordynacji działalności gospodarczej w organizacyjnych ramach korporacji nie ogranicza się bynajmniej do wpływu na przedsiębiorstwa konkurentów i na własnych pracowników. Korporacje mają zdolność nie tylko do *uzyskiwania* wyników w ramach systemu gospodarczego, lecz także zdolność *wpływania* na wyniki w ich dalszym otoczeniu, bowiem dysponują władzą strukturalną.

Słowa kluczowe: ład korporacyjny, nowa instytucjonalna teoria firmy, Varieties of Capitalism, teorie strukturalnej zależności, instytucjonalna ekonomia polityczna.

Klasyfikacja JEL: B59, B25

* Prof. dr hab., Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny; e-mail: holic@op.pl

1. Wprowadzenie

Słowo korporacja oznacza w tym artykule fenomen grupowania się firm na bazie kapitałowej lub funkcjonalnej w wielopodmiotowe organizacje gospodarcze (*business groups*). To znaczy, że termin ten używany jest w znacznie szerszym rozumieniu niż korporacja kojarzona, na wzór amerykański, z rozproszoną własnością i kapitałem pozyskiwanym na giełdzie. Należy pod nim rozumieć związane interesami przemysłowo-handlowo-finansowe zgrupowania przedsiębiorstw. Po takim zastrzeżeniu można mówić o korporacjach także w Europie, gdzie przeważa własność rodzinna oraz finansowanie przez banki. Zastrzeżenie to jest istotne, gdyż literatura przedmiotu zazwyczaj odnosi się do jakiegoś podzbioru wielopodmiotowych organizacji gospodarczych. O ile w literaturze amerykańskiej często chodzi o spółki w wyżej wspomnianej formie¹, to literatura europejska zajmuje się szerszą kategorią grup kapitałowych². Nadzwyczaj obfitą bibliografię ma typ korporacji, w których zaangażowany jest międzynarodowy kapitał (*multinationals*)³ lub które prowadzą interesy ponad granicami państw (*transnationals*)⁴.

Gospodarcze organizacje o charakterze korporacji funkcjonują obok klasycznych przedsiębiorstw. Sektor korporacyjny jako inny świat dostrzeżony został przez specjalistów organizacji i zarządzania. Rewolucja polegała m.in. na spostrzeżeniu, że w sektorze wielkich amerykańskich spółek istnieje władza korporacyjnego biurokraty, a nie klasycznego przedsiębiorcy⁵. Zachowanie zależy tu od zgoła innych czynników: od wielkości firmy, zatrudnionej w niej liczby osób, praw własności, struktury organizacyjnej i struktury właściwych rynków⁶. Nauki ekonomiczne dość dawno uznały fakt, że reguły podejmowania decyzji w wielkich prywatnych

¹ Jak np. w słowniku **J. Downes, J.E. Goodman** (eds.), *Dictionary of Finance and Investment Terms*, 3rd edition, Baron's, New York 1991.

² Jak np. w zbiorze **B. Wawrzyniak** (red.), *Polskie grupy kapitałowe. Perspektywa europejska*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2002.

³ Zob. np. **J.H. Dunning, M.L. Lundam**, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, 2nd edition, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, Northampton 2008.

⁴ Zob. np. **M. Rosińska-Bukowska**, *Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych. Przypadek sektora motoryzacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.

⁵ Przełomowe okazało się dzieło Adolfa Berlego i Gardinera Meansa, opublikowane w 1932 r. – **A.A. Berle, G.C. Means**, *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt, Brace & World, New York 1968 (1932).

⁶ **P. Drucker**, *The Practice of Management*, Routledge, London 2012 (1954).

organizacjach gospodarczych mają charakter technokratyczny i zgoła odmienny od tych, na których opiera się ekonomia w swoim głównym nurcie. W rezultacie ekonomiczne teorie firmy analizują problemy agencji, rozkład uprawnień własnościowych (*property rights*), prawa decyzyjne, kontrolne i prawo do nadwyżki itp. W świetle tych teorii wyłania się „przedsiębiorstwo menedżerskie”, gdzie kadra zarządzająca jest ważnym aktorem – w odróżnieniu od efemerycznego „przedsiębiorcy” w teoretycznej mikroekonomii. Menedżerowie zaś nie maksymalizują zysku, lecz raczej działają tak, aby zaspokoić zagregowane indywidualne preferencje członków organizacji. Zarysowany tutaj nurt teorii występuje w tym artykule pod wspólnym mianem „teorie ładu korporacyjnego”⁷. Z powodu wyszczególnionych właśnie różnic o wielkich prywatnych organizacjach gospodarczych będzie mowa jako o zgrupowaniach firm raczej, a nie – przedsiębiorstw.

Artykuł miał na celu zwrócenie uwagi na te próby teoretycznego objaśniania fenomenu korporacji, które wychodzą poza zakres ładu korporacyjnego.

Nowa ekonomia instytucjonalna w latach 70. XX w. na nowo „odkryła” sektor wielkich organizacji gospodarczych dla ekonomii, wraz z kolejną cichą rewolucją w postrzeganiu koordynacji działalności gospodarczej. Instytucjonalna teoria firmy wprowadza do analiz ekonomicznych różne aspekty realnie funkcjonujących w gospodarce organizacji. Mówi, że gospodarką rządzą nie tylko stosunki kontraktowe; istotna jest koordynacja w ramach hierarchicznej organizacji oraz powiązania sieciowe⁸. Racjonalność wyboru w tej działalności nie jest pełna, lecz ograniczona. Znaczenie w ekonomicznej kalkulacji mają nie tylko koszty produkcji, liczą się także koszty transakcyjne. Równolegle, na bazie tradycyjnego ekonomicznego instytucjonalizmu rozwija się historyczno-empiryczne podejście do kapitalizmu, które postrzega korporację ze względu na siłę ekonomiczną i lokuje ją w kontekście stosunków władzy. Z tej perspektywy patrzy się na wielopodmiotowe biurokratyczne organizacje w kontekście stosunków z państwem, niekorporacyjnymi klientami i przedsiębiorstwami o znacznie mniejszej sile rynkowej⁹. O ile instytucjonalną teorię firmy można zaliczyć do

⁷ W bibliografii tego nurtu znaczące wydają się m.in. następujące prace: **K.R. Conner, C.K. Prahalad**, *A Resource-Based Theory of the Firm: Knowledge versus Opportunism*, Organization Science 1996/7 (5), s. 477–501; **R.M. Cyert, J.G. March**, *A Behavioural Theory of the Firm*, Prentice-Hal, Englewood Cliff 1963; **O.D. Hart, J. Moore**, *Property Rights and the Nature of the Firm*, Journal of Political Economy 1990/98 (6), s. 1119–1158.

⁸ **O.E. Williamson**, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York 1975; **O.E. Williamson, S.G. Winter**, *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development. Paperback*, Oxford University Press, New York 1993.

⁹ **J.K. Galbraith**, *The New Industrial State*, H. Mifflin, Boston 1967; **J.K. Galbraith**, *Gospodarka niewinnego oszustwa (The Economics of Innocent Freud)*, MT Biznes, Warszawa 2005.

rodziny teorii ładu korporacyjnego¹⁰, to drugie instytucjonalistyczne podejście wydaje się częścią współczesnej ekonomii politycznej, przede wszystkim ze względu na wagę przywiązywaną do aspektu władzy. Nowa ekonomia instytucjonalna przypisuje instytucjom głównie *funkcję* rozwiązywania sprzeczności, dzięki czemu określony układ instytucjonalny zapewnia względną stabilność warunków aktywności ludzkiej. W badaniach instytucji przywiązuje się wagę do wpływu systemu bodźców i ograniczeń na rachunek ekonomiczny. Natomiast historyczno-instytucjonalną analizę w ekonomii *politycznej* interesują kwestie dominacji, przymusu i siły, które wywierają wpływ na decyzje i zachowania podmiotów gospodarczych oraz nierzadko przesądzają o wyniku konfliktu. Na problemy badawcze instytucjonalisci patrzą zatem bądź z pozycji ekonomicznego funkcjonalizmu, mając na względzie efektywność, bądź z perspektywy ekonomiczno-politycznej. Współczesna ekonomia polityczna zgodnie z definicją, którą podzielam, „kojarzy obserwowane procesy gospodarcze z badaniami stojących za nimi społecznych i politycznych mechanizmów sprawowania władzy”¹¹.

Interesuje nas, jak domena badań ładu korporacyjnego może być wzbogacona i rozszerzona dzięki przyjęciu ekonomiczno-politycznej perspektywy badawczej. W odniesieniu do fenomenu korporacji zostanie wykorzystany dorobek obu podejść w ekonomii instytucjonalnej. Instytucjonalizm w ekonomii, ze względu na wspomnianą dwoistość, może bowiem służyć jako intelektualny łącznik między teoriami ładu korporacyjnego, które rozwinęły się na gruncie wiedzy o zarządzaniu i organizacji, oraz teoriami o społecznych i politycznych mechanizmach sprawowania władzy. Inspiracja instytucjonalnej teorii firmy płynie z podobnego źródła co w przypadku innych teorii ładu korporacyjnego. Natomiast drugi nurt, jak wspomniałam, jest częścią współczesnej ekonomii politycznej.

Ramy analizy w tym artykule wyznaczają pojęcia ładu korporacyjnego (*corporate governance*) oraz sfery *political economy*, a zwornikiem jest jeden z instytucjonalistycznych nurtów myśli – szkoła odmian kapitalizmu (*Varieties of Capitalism* – VoC). Jest to nurt wyjątkowo przydatny z punktu widzenia obranych celów, gdyż łączy ekonomiczny funkcjonalizm z perspektywą ekonomiczno-polityczną. Co nowego wnosi taka perspektywa, pokażemy, odwołując się następnie do teorii strukturalnej zależności będącej przykładem historyczno-instytucjonalnej analizy w ekonomii politycznej.

¹⁰ P. Urbanek, *Ład akademicki w uniwersytecie korporacyjnym. Teorie, instytucje, efektywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2020.

¹¹ M. Federowicz, *Różnorodność kapitalizmu: instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 2004, s. 175.

Teorie ładu korporacyjnego zwrócone są do wewnątrz organizacji, ku otoczeniu kierują się głównie z uwagi na jego wpływ na organizację. Tu stawiamy kwestię odwróconego kierunku wpływu. Korporacje nie zawsze dostosowują się biernie do reguł stanowiących ład w ich otoczeniu. Przy tym będzie chodzić o otoczenie w sensie polityki społeczno-gospodarczej państwa oraz o usankcjonowany prawem ład vel legalny system bodźców, zasad i reguł, który bada ekonomia instytucjonalna. Wpływem na ceny i innymi standardowymi kwestiami ekonomii, w szczególności kwestią cen monopolistycznych i problemem zniekształceń konkurencji, jak również kwestią dominacji w sensie Unii Europejskiej, nie będziemy się tu zajmować.

1.1. Ład w korporacji i poza nią

Ład korporacyjny rozwija się w organizacyjnych ramach. Jak sygnalizują uwagi z wprowadzenia, charakter tego zjawiska jest inny niż sposób koordynacji na tradycyjnym rynku ekonomistów. Czynniki decyzji w organizacji wytwarzającej ekonomiczną nadwyżkę nie ograniczają się do konfrontacji popytu z podażą. Instytucjonalna teoria firmy oraz inne teorie ładu korporacyjnego oswajają tę odmienność i pozwalają włączyć ją do rozważań ekonomistów.

Pojęcie *corporate governance* objaśniane jest na różne sposoby. Chodzi przede wszystkim o stosunki w firmie, które mogą być konfliktowe, i o system kontroli i motywowania w celu zabezpieczenia kapitału właścicieli i zapewnienia konkurencyjnej stopy zwrotu z kapitału; w związku z tym termin ten bywa tłumaczony jako nadzór właścicielski lub nadzór korporacyjny¹². Teorie ładu korporacyjnego, a w każdym razie te „ortodoksyjne”, koncentrują się na opisie zależności występujących między głównymi aktorami procesów wewnątrz korporacyjnych, którymi są menedżerowie, akcjonariusze i pozostali interesariusze. Do tej grupy zalicza się teoria agencji, teoria służebności, teoria interesariuszy, teoria zasobowa, teoria hegemonii menedżerskiej, teoria kosztów transakcyjnych¹³. Chodzi zatem przede wszystkim o sposoby zarządzania zasobami i koordynację interesów *wewnątrz* organizacji, o władanie i kontrolę w organizacyjnych ramach korporacji.

¹² Jak np. w zbiorowym dziele – P. Urbanek (red.), *Nadzór korporacyjny w warunkach kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010.

¹³ A. Adamska, C. Mesjasz, P. Urbanek, *Teorie ładu korporacyjnego, władanie i kontrola w złożonym świecie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.

Istotę instytucjonalnej teorii firmy stanowi koordynacja osiągnięta w pewnej hierarchicznej strukturze, *governance structure*¹⁴. Przy tym autor tej teorii, Oliver E. Williamson, koncept ten traktuje jako bardziej uniwersalne narzędzie, które odnosi do środków zaprowadzania ładu wszędzie tam, gdzie konflikt grozi zaprzepaszczeniem możliwości zrealizowania wzajemnych korzyści. Pojęcie *governance* koncentruje naszą uwagę na koordynacji, która ma charakter nierynkowy i odbywa się w ramach organizacji. Najlepszym polskim jego odpowiednikiem wydaje się termin „organizacyjne ramy koordynacji”. W tym pojęciu mieszczą się zarówno organizacyjne struktury na różnych szczeblach gospodarowania, jak i reguły gry wypełniające owe ramy organizacyjne.

Firma jest jedną z takich struktur. Charakterystyczne dla tej formy koordynacji jest pionowe zintegrowanie opartej na umowach sieci produkcyjnej w biurokratyczną strukturę jednej korporacji (*corporate governance*). Ujęcie działalności w hierarchiczne ramy pomaga obniżyć koszty transakcyjne, które są wytworem niedoskonałej informacji rynkowej oraz nierównej siły negocjacyjnej. Dochodzi w niej do harmonizacji stosunków kontraktowych, które Williamson nazywa hybrydowymi, gdyż transakcje, w które zaangażowana jest firma mają dualny charakter. Oprócz typowych kontraktów ekonomicznych w firmie mają miejsce transakcje o charakterze menedżerskim, umożliwiające wydawanie poleceń i hierarchiczną koordynację. Istotny wpływ na decyzje ma własność i hierarchia w strukturach korporacji zintegrowanych pionowo i poziomo.

Instytucjonalna teoria firmy bada reguły gry wewnątrz organizacji działającej na rynku. Koordynuje ona oczywiście również transakcje związane z wymianą, takie jak kontrakty handlowe, umowy o pracę, umowy leasingowe czy kredytowe. Na poziomie firmy znaczenie ma także mechanizm cenowy regulujący popyt i podaż, który Williamson włącza do modelu za pomocą terminu *market governance*.

Natomiast prawne ramy funkcjonowania poszczególnych rynków i struktury sieciowe Williamson określa jako *economic governance*. Sieci tworzą m.in. organizacyjne formy powstałe w następstwie porozumień między niezależnymi partnerskimi firmami (alianse strategiczne, kartele itp.). To także nieformalne powiązania z dostawcami, klientami i innymi podmiotami z otoczenia firmy, określane często w literaturze jako *relational contracting*.

¹⁴ O.E. Williamson, *The economics of governance*, American Economic Review 2005/95 (2), s. 1–18; O.E. Williamson, *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, Oxford 1996.

Na wyższym szczeblu dochodzi do koordynacji interesów w strukturach politycznych, której celem jest sformalizowanie reguł czy instytucji, jakie we współczesnej odpersonalizowanej gospodarce wymuszają przestrzeganie umów lub pomagają w rozstrzygnięciu sporów. W nomenklaturze Williamsona zyskały one określenie *public bureau modes of governance* lub krócej – *public governance*¹⁵.

W sumie autor instytucjonalistycznej teorii firmy wskazuje na kilka alternatywnych sposobów koordynacji ekonomicznych transakcji (*modes of governance*), a mianowicie – rynek, kontrakty hybrydowe, firmę i koordynację przez publiczną biurokrację. Organizacyjne ramy koordynacji stanowi zatem nie tylko firma i jej struktury zarządzania, lecz także to, co słownik Webstera nazywa ukonstytuowaniem państwa czy wspólnoty (*polity*). Aktywność, która ma na względzie materialne warunki bytu, podlega regułom funkcjonującym na różnych szczeblach struktury społecznej. Tworzą one pewien porządek konkurencyjny. Kluczem do niego jest pojęcie *governance*, które na szczeblu struktur państwowych niekiedy zmienia miano na *government*, angielski wyraz o tym samym rdzeniu¹⁶. Na szczeblu firmy przedmiotem analiz są organizacyjne formy koordynacji, które mają na celu kontrolę w ramach firmy, budowę i egzekwowanie strategii korporacyjnej i tym podobne – czyli ład korporacyjny. *Government* natomiast odnosi się do koordynacji interesów gospodarczych w strukturach państwa. Ów ład organizowany publicznie przenika sferę *corporate governance* i zapewnia ład w otoczeniu firmy.

Zainteresowanych pomysłem odtworzenia porządku konkurencyjnego za pomocą *governance*, słowa-klucza, odsyłam do innego mojego artykułu¹⁷. Tutaj było nam ono potrzebne, aby zarysować granice pojęcia ładu korporacyjnego. W perspektywie instytucjonalistycznej jego zakres jest raczej węższy niż w niektórych innych próbach definiowania go¹⁸. Z przedstawionego właśnie „dużego obrazu” wynikałoby, że pod tym pojęciem należy rozumieć zintegrowany zbiór formalnych i nieformalnych instytucji, które wspólnie wyznaczają logikę instytucjonalną, decydującą o systemach podejmowania decyzji i zarządzania,

¹⁵ O.E. Williamson, *Wścibskość popłaca*, rozmowa, Gazeta Wyborcza, 21.02.2011 r.

¹⁶ Dzieło wybitnego instytucjonalisty Douglasa Northa jest tego przykładem – D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990.

¹⁷ A. Ząbkowicz, *Instytucje: między mechanizmem rynkowym i mechanizmami władzy*, *Ekonomista* 2019/2, s. 145–162.

¹⁸ Poza ten zakres wychodzą niektóre „nieortodoksyjne” teorie, które traktują ład korporacyjny bardziej jako zjawisko społeczne niż fenomen czysto biznesowy. Tu wymienia się społeczną wersję teorii agencji, teorię uwarunkowań kulturowych, teorię etyki i teorię legitymizacji i in. – A. Adamska, C. Mesjasz, P. Urbanek, *Teorie ładu korporacyjnego, władanie...*

i określają zasady alokacji władzy wewnątrz firmy. Natomiast interakcje między firmami a środowiskiem zewnętrznym, w tym z polityką państwa, prowadzą do koordynacji w organizacyjnych ramach innych niż *corporate governance*.

2. Dwie sfery interakcji interesów

Uściślając, koordynacja dotyczy interesów wewnątrz korporacyjnych oraz interesów prezentowanych w otoczeniu społecznym korporacji, chociaż przedstawiona właśnie teoria raczej niechętnie sięga po słowo „interes”. Inny nurt instytucjonalistycznej analizy podobnie implikuje, że poza strukturami korporacji istnieje „zewnętrzna” sfera konfrontacji i godzenia interesów, przy czym niektórzy jego rzecznicy dodają, że procedury w tej sferze mają charakter nie tyle funkcjonalny co polityczny (*political economy*), a firmy bynajmniej nie zachowują się biernie.

Tak zwana szkoła odmian kapitalizmu (*Varieties of Capitalism – VoC*) prezentuje firmo-centriczne podejście do systemów gospodarczych. Bada rozwiązania instytucjonalne, które umożliwiają współpracę pomiędzy firmami, a także koordynację pomiędzy sektorem firm i aktorami spoza tego sektora, niezależnie czy odbywa się ona za pośrednictwem rynku, czy na bazie strategicznych planów. Podkreśla przy tym dwa wyraźne wzorce, według których przebiega koordynacja pomiędzy firmami oraz innymi podmiotami, tworzącymi otoczenie firm. Mianowicie, typ idealny, gdzie dominuje koordynacja przedsiębiorczych wysiłków na konkurencyjnych rynkach, określa jako Liberalną Gospodarkę Rynkową (*Liberal Market Economy*), natomiast wzorzec, gdzie przeważa strategiczna koordynacja – jako Koordynowaną Gospodarkę Rynkową (*Coordinated Market Economy*)¹⁹.

Szkoła ta, określana niekiedy jako międzynarodowa ekonomia porównawcza, zajmuje się komparatystyką systemów ekonomicznych²⁰. O tym, jak rynki są ustrukturyzowane i jak funkcjonują w dużej mierze decyduje polityka państwa. Niemniej przewaga instytucjonalna poszczególnych systemów narodowych kształtuje się przy znacznym udziale korporacji²¹.

¹⁹ P.A. Hall, D. Soskice (eds.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford 2001.

²⁰ G. Jackson, R. Deeg, *How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity*, MPIfG Discussion Paper, No 06/2, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln 2006.

²¹ P.A. Hall, K. Thelen, *Institutional change in varieties of capitalism*, *Socio-Economic Review* 2009/7, s. 17.

Jak międzynarodowa ekonomia porównawcza postrzega realne zróżnicowanie kapitalizmu z uwagi na sektor korporacji? Za przykład może służyć typologia krajowych systemów biznesu sporządzona przez Richarda Whitleya. Systemy Whitley definiuje jako „odrębne wzorce organizacji, które różnią się stopniem i sposobem władczej (*authoritative*) koordynacji działalności gospodarczej, a także ze względu na organizację i wzajemne powiązania między właścicielami, menedżerami, ekspertami i innymi pracownikami”²². Autor wyodrębnia sześć wzorców organizacji, dla których reprezentatywne wydają się różne odmiany zgrupowań firm w USA, Niemczech, Japonii, Korei Południowej, we Włoszech i innych wiodących gospodarkach kapitalistycznych. Są to odpowiednio: inkorporowane spółki (typ *Compartmentalized*), koncerny zaangażowane w stowarzyszenia i korporatystyczne procedury (typ *Collaborative*), keiretsu (typ *highly coordinated*), czebole (typ *state-organized*) i klastry przedsiębiorstw (typ *Industrial districts*)²³. Wprawdzie rozważania w tym artykule obracają się wokół teoretycznych ujęć, jednak ta przykładowa systematyka oparta na materiale empirycznym wydaje się dobrą ilustracją wagi, jaką ma w świecie rzeczywistym przyjęte przez VoC firmo-centriczne stanowisko.

Z perspektywy szkoły odmian kapitalizmu firmy są ważną stroną dostosowań w skali gospodarki narodowej. W polityce społeczno-ekonomicznej rządu muszą brać pod uwagę, że w gospodarczej przestrzeni uruchomiły one swoje strategie. W wielu przypadkach polityka państwa musi reagować w odpowiedzi, a czasami musi się wręcz dostosować do zachowań firm, które okazują się odmienne od tych zamierzonych przez polityków gospodarczych²⁴. Ilustracją może być przytaczany w literaturze przypadek General Motors i rządu Niemiec. Rządowy plan walki z bezrobociem w Niemczech zakładał zmniejszenie w latach 2000–2003 liczby bezrobotnych o około 500 tys. Decyzja jednego tylko podmiotu polityki gospodarczej – firmy General Motors – podjęta w Stanach Zjednoczonych, a dotycząca likwidacji zakładów w Europie i redukcji zatrudnienia na ogromną skalę, zniweczyła zamierzenia niemieckich władz²⁵. W książce zatytułowanej *Political Power and Corporate Control* można przeczytać, że

²² R. Whitley, *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*, Oxford University Press, Oxford 1999, s. 33.

²³ Jako szósty w klasyfikacji Whitleya występuje typ „Fragmented”, gdzie podstawą systemu są małe przedsiębiorstwa, w zasadzie bez długookresowych powiązań.

²⁴ P.A. Hall, K. Thelen, *Institutional change in varieties of capitalism...*, s. 23.

²⁵ A. Eckhardt, *Polityka gospodarcza – od hegemonii do konkurencji władzy*, w: U. Kalina-Prasznik (red.), *Regulowana gospodarka rynkowa. Wybór materiałów do studiowania polityki gospodarczej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.

koordynacja w ramach firmy i związane z nią strategie konkurencyjne mają pośrednio wpływ na szereg żywotnych kwestii społecznych i tym samym łączą się z polityką, z polityką gospodarczą, a nawet z polityką społeczną²⁶.

Podobnie zachowania firm mają znaczenie dla utrzymania reguł sankcjonowanych przez władze publiczne. Zgodnie z tym kierunkiem myślenia firmy nie tylko pasywnie podążają za regułami, lecz także popierają albo torpedują rozwiązania instytucjonalne służące komparatywnej przewadze instytucjonalnej gospodarki – w zależności od tego, czy służą one zarazem ich przewadze konkurencyjnej. Instytucjonalne otoczenie wpływa na zdolność firm do strategicznej koordynacji. Z kolei trwałość określonego rozwiązania instytucjonalnego zależy w decydującej mierze od tego, czy dobrze ono służy interesom liczących się podmiotów²⁷.

W sumie zachowania firm nie są obojętne dla otoczenia, przez które tutaj rozumie się politykę społeczno-gospodarczą i „narodowy” typ instytucjonalnej koordynacji.

Przywoływany tu artykuł autorstwa jednego z liderów szkoły odmian kapitalizmu Petera Halla oraz znanej w środowisku instytucjonalistów politolożki Kathleen Thelen podkreśla, że proces godzenia i narzucanie interesów ma miejsce nie tylko w organizacyjnych ramach korporacji (*corporate governance*), ale także w jej instytucjonalnym otoczeniu. Instytucje, które wspierają „narodowy” typ koordynacji, należą do sfery ekonomiczno-politycznej (*political economy*). Ład korporacyjny koordynuje interesariuszy korporacji, czyli menedżerów, akcjonariuszy, kontrahentów, klientów i in. Ta druga, zewnętrzna sfera zaś jest terenem interakcji interesów politycznie zorientowanych i zorganizowanych ciał (*politically organized units*), takich jak firmy lobbingowe, reprezentacje biznesu i związki zawodowe. Strony kierują się własnym interesem, dążąc do poprawy warunków dla siebie lub reprezentowanych przez siebie grup interesu. Sfera *political economy* to arena wykorzystywana przez przedsiębiorcze podmioty świadome ograniczeń, na jakie musi napotkać, oraz korzyści, jakie może przynieść określony kierunek akcji. Jak piszą Peter Hall i Kathleen Thelen, jest to „teren zaludniony przez przedsiębiorcze podmioty, starające się podążać za własnym interesem określonym stosownie do tego, jak na to pozwalają istniejące reguły i instytucje, ale także poszukujące sposobów, aby instytucje pracowały dla nich”²⁸. Dodają, że specyficzne sposoby koordynacji są trwałe, jeżeli mobilizują ciągłe poparcie zainteresowanych.

²⁶ P.A. Gourevitch, J.J. Shinn, *Political Power and Corporate Control. The New Global Politics of Corporate Governance*, Princeton University Press, Princeton, Oxford 2007.

²⁷ P. Hall, K. Thelen, *Institutional change in varieties of capitalism...*, s. 11.

²⁸ *Ibidem*, s. 10–11.

Określenie owej areny terminem *political economy* podkreśla, że godzenie i narzucanie interesów jest sprawą polityczną – inaczej niż sugeruje słowo-klucz, stanowiące oś konstrukcyjną teorii Williamsona. Koncepcja *governance structure* bowiem to zwyczajnie wydajne kosztowo rozwiązanie problemów koordynacji i kontroli. Podejście szkoły odmian kapitalizmu przypomina zaś podejście nauk politycznych. Mianowicie, utrzymanie czy zmiana instytucji jest wynikiem ciągłego procesu dostosowań interesów aktywnych w sferze ekonomiczno-politycznej. Zmiana instytucjonalna wyrasta z polityki godzenia koalicji społecznych (*coalitional politics*), w której zwykle kluczową rolę odgrywają różne segmenty kapitału²⁹.

3. Zdolność wywierania wpływu na środowisko

Skoro w obu sferach aktywności mowa jest o uzgadnianiu i narzucaniu interesów, to w gruncie rzeczy chodzi o wywieranie wpływu w celu realizacji własnych preferencji. Perspektywa zarysowana dzięki odwołaniom do dorobku szkoły odmian kapitalizmu wprowadza w zakres rozważań o korporacji zagadnienie siły. Efekt w postaci zachowania dotychczasowego bądź wypromowania nowego rozwiązania instytucjonalnego na ogół zależy od tego, po której stronie leży siła³⁰. Inne teorie z pogranicza ekonomii i polityki w odniesieniu do korporacji nie wahają się operować pojęciem władzy. Ekonomia polityczna generalnie stoi na stanowisku, że stosunki społeczne polegają na władzy i podporządkowaniu. Władza najczęściej rozumiana jest jako zdolność wywierania wpływu na wyniki.

Dla potrzeb tego artykułu skorzystam z szansy na uporządkowanie rozważań o władzy, jaką daje teoretyczny dorobek na temat strukturalnych przyczyn dominacji przedsiębiorstw i kapitału we współczesnych społeczeństwach rynkowych. Dla rozwoju tego nurtu prekursorskie okazały się dzieła ekonomisty i socjologa Freda Blocka oraz ekonomisty Charlesa Lindbloma³¹. Zgodnie z tym kierunkiem myślenia strategie, jakie obierają firmy, mogą znajdować przełożenie na szczeblu narodowym na politykę ekonomiczną dzięki swoistej władzy strukturalnej. Dlatego bywa on określany się mianem „teoria strukturalnej władzy kapitału”

²⁹ *Ibidem*, s. 26–27.

³⁰ *Ibidem*, s. 12; P. Swenson, *Capitalists Against Markets*, Oxford University Press, New York 2002.

³¹ Tu wymienić należy przede wszystkim esej Freda Blocka z 1977 r., *Ruling Class Does Not Rule*, opublikowany potem w jego książce *Revising State Theory. Essays in Politics and Postindustrialism*, Temple University Press, Philadelphia 1987, s. 51–69 oraz książkę Charlesa Lindbloma, *Politics and Markets. The World Political-Economic Systems*, Basic Books, New York 1977.

albo „teoria strukturalnej zależności państwa od kapitału”³². Jest to przypadek historyczno-empirycznego podejścia do kapitalizmu, które postrzega korporację ze względu na siłę ekonomiczną i lokuje ją w kontekście stosunków władzy.

Biznes we współczesnych społeczeństwach rynkowych ma szczególną pozycję. W kwestii jej instytucjonalnych fundamentów dla tego kierunku myślenia charakterystyczne są dwa stanowiska³³. Pierwsze wskazuje na strukturalne uprzywilejowanie *przedsiębiorstw* w gospodarce rynkowej. Przy tym nie jest istotna forma własności, tzn. to, czy przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku są własnością prywatnych akcjonariuszy, czy też znajdują się pod kontrolą urzędników państwowych. Fundamentalnym argumentem na rzecz ich szczególnej pozycji jest charakterystyczny dla aktywności na rynku zdecentralizowany sposób koordynacji działań ekonomicznych. Z tego zaś, jak funkcjonuje system rynkowy, wynikają ograniczenia dla polityki rządu. Jak wyjaśnia Charles Lindblom w swojej książce *Politics and Markets*, „[W] każdym systemie rynkowym, bez względu na to, czy regułą jest prywatne czy publiczne przedsiębiorstwo, firmy muszą mieć autonomię albo prawo do odpowiadania na zachęty rynkowe zamiast być zobligowane do wykonywania poleceń rządowych”³⁴. Właściciele przedsiębiorstw dysponują władzą, która wbudowana jest w gospodarkę rynkową. Bez wątpienia przysługuje ona bankom, funduszom inwestycyjnym czy międzynarodowym korporacjom, pewien udział w jej sprawowaniu ma także każde przedsiębiorstwo podejmujące decyzje mające konsekwencje dla produkcji i zatrudnienia. Potencjalnie jest to narzędzie wpływu na działania państwa, jak zauważa Charles Lindblom, bynajmniej nie umocowane w demokratycznym procesie politycznym.

Drugie teoretyczne stanowisko wskazuje na strukturalną zależność państwa od *kapitału*. Autorzy nawiązujący do tradycji marksistowskiej, tacy jak Adam Przeworski czy Claus Offe, dopatrują się jej źródeł w instytucji prywatnej własności środków produkcji. Prywatna kontrola nad inwestycjami przynajmniej w pewnych warunkach może zostać wykorzystana przez kręgi biznesowe do wymuszenia istotnych koncesji politycznych, a nawet przyczynić się do upadku nieprzychylnego biznesowi rządu. Jak zauważył Fred Block w znanym eseju *Ruling Class Does Not Rule*, strukturalny przymus wpisany w konstrukcję prywatnej

³² M. Kassner, *Czy socjaliści muszą przegrać? Rozważania na marginesie teorii strukturalnej zależności państwa od kapitału*, w: M. Tobiasz, J. Ziółkowski (red.), *Spory o kapitalizm. Krytyczne przewartościowania*, w druku nakładem wydawnictwa Książka i Prasa, 2022.

³³ *Ibidem*.

³⁴ *Ibidem*, s. 173.

gospodarki zmusza państwo do preferowania interesów właścicieli kapitału bez względu na ideologiczne sympatie partii znajdującej się aktualnie u władzy.

Przywiązanie wagi do strukturalnej władzy kapitału skłania do zastanowienia się, jakie jeszcze rodzaje władzy wiążą się z funkcjonowaniem korporacji. Na podstawie dokonanego przeglądu pokusić się można o typologię, która wydaje się istotna dla tematu tego artykułu:

1. Bezpośrednia władza menedżerów, jak piszą Stephen R. Gill i David Law – władza behawioralna³⁵, która zapewnia możliwości ustalania cen, transferowania zasobów między oddziałami firmy, zatrudniania i zwalniania pracowników itp. Dzięki niej ład korporacyjny staje się możliwy.
2. Władza strukturalna kapitału (*structural power*), która ogranicza autonomię państwa w sterowaniu gospodarką. Daje ją kontrola nad zasobami i decyzjami inwestycyjnymi oraz nad instytucjami.
3. Władza intencjonalna (*relational power*), kiedy firmy świadomie mobilizują wyżej wymienione przewagi lub wykazują zdolność tworzenia ideologicznych uzasadnień dla osiągnięcia własnych celów; przejawia się pod postacią lobbingu, osobistych kontaktów z politykami, finansowania kampanii wyborczych, wywierania wpływu na media i autopromocji.

Teoria strukturalnej zależności państwa od kapitału relatywizuje znaczenie władzy intencjonalnej przez to, że podważa kolektywną świadomość zarówno państwowych biurokratów i polityków, jak i biznesu. Na rozwinięcie tego tematu nie pozwala ograniczona objętość artykułu. Zatrzymamy się natomiast nad możliwościami wpływu, jakie zapewnia korporacjom samo posiadanie i kontrola zasobów oraz kontrola decyzji inwestycyjnych.

Strukturalny przymus wobec państwa wcale nie musi być uświadomiony ani zorganizowany, bowiem jest wpisany w konstrukcję otwartej gospodarki rynkowej. Ogólnie mówiąc, władza strukturalna polega na tym, że pozwala zmienić zakres wyborów dostępnych dla innych bez widocznego wywierania na nich presji. Mówiąc bardziej konkretnie, podmiot zajmujący pozycję dominującą na właściwym rynku wpływa bezwiednie na warunki konkurencji na tym rynku z racji samej swojej siły ekonomicznej.

Co skłania państwo do preferowania interesów właścicieli kapitału? Generalnie rządy są zmuszone respektować prywatne zyski, gdyż od nich zależą inwestycje zapewniające przyszły wzrost gospodarczy. Jedynie przedsiębiorstwa są w stanie wytwarzać dochód, który po redystrybucji staje się podstawą utrzymania

³⁵ S.R. Gill, D. Law, *Global Hegemony and the Structural Power of Capital*, *International Studies Quarterly* 1989/33/4, s. 475–499.

pracowników i konsumentów (płace) oraz państwa (podatki). Dochód ten zależy od wielkości i efektywności inwestycji prywatnych organizacji nastawionych na zysk. Od niego zależą kolejne inwestycje, zapewniające przyszły wzrost gospodarczy oraz bieżący przepływ podatków, dzięki którym swoją działalność finansuje państwo. Władza prywatnych inwestorów przejawiać się może nie tylko w działaniu, ale też w powstrzymywaniu od działania, np. nieinwestowaniu. Politycy muszą liczyć się z konsekwencjami strajku inwestycyjnego.

Ryzyko i związane z nim strukturalny przymus wzrasta w warunkach zwiększonej swobody międzynarodowych przepływów kapitałowych. Władza strukturalna zależy przede wszystkim od stopnia liberalizacji międzynarodowych przepływów kapitałowych oraz stosunku rządów do bezpośrednich inwestycji zagranicznych³⁶. Do strukturalnych mechanizmów dominacji kapitału Fred Block zalicza utratę zaufania ze strony biznesu przejawiającą się wstrzymaniem decyzji inwestycyjnych oraz ucieczką kapitału za granicę. Oznacza to, że ograniczenie to jest szczególnie dotkliwe ze strony korporacji prowadzących interesy transgraniczne. Rząd, który nie liczy się ze strukturalną władzą kapitału, zostanie skonfrontowany ze strajkiem inwestycyjnym, ucieczką kapitału krajowego za granicę i dewaluacją własnej waluty³⁷.

Jak widać, przyjęcie perspektywy ekonomii politycznej pozwala na wyszukanie argumentów świadczących za tym, że korporacje mają możliwości wpływania na wyniki nie tylko we własnych organizacyjnych ramach, lecz również w sferze „zewnętrznej”. W owej polityczno-ekonomicznej przestrzeni powstają programy polityki społeczno-gospodarczej i funkcjonują instytucje składające się na „narodowy” ład. Są to podstawowe komponenty otoczenia biznesu.

4. Podsumowanie i wnioski

Oprócz teorii ładu korporacyjnego, skupiających się na funkcjonalności stosunków wewnątrz organizacji, której pierwowzorem jest korporacja, rozwijają się badania obejmujące procesy gospodarcze wraz ze stojącymi za nimi społecznymi i politycznymi mechanizmami sprawowania władzy. Teorie z pogranicza wiedzy ekonomicznej i nauk politycznych pozwalają znaleźć argumenty na rzecz tezy, że korporacja jest w stanie zmieniać środowisko instytucjonalne, w którym funkcjonuje. Fenomen koordynacji działalności gospodarczej w organizacyjnych ramach korporacji nie ogranicza się bynajmniej do wpływu, jaki grupy

³⁶ *Ibidem*.

³⁷ G. Poggi, *Forms of Power*, Polity Press, Cambridge 2001.

handlowo-przemysłowo-finansowe wywierają na innych uczestników procesu gospodarowania, w tym na przedsiębiorstwa konkurentów i na własnych pracowników.

Pokazano, jak domenę badań ładu korporacyjnego wzbogaca i rozszerza przyjęcie instytucjonalistycznej perspektywy. Nowa teoria firmy Williamsona pozwala na usytuowanie ładu korporacyjnego (*corporate governance*) w kontekście szerszego ładu organizowanego publicznie. W ujęciu szkoły odmian kapitalizmu (VoC) proces tworzenia i chronienia ładu ma charakter nie tyle funkcjonalny co polityczny. Komparatystyka systemów gospodarczych implikuje badania ekonomiczno-politycznej sfery konfrontacji i godzenia interesów (*political economy*), która rozwija się poza organizacyjnymi ramami korporacji. Mimo to korporacje grają aktywną rolę również w tej sferze. Z pozycji instytucjonalnej ekonomii politycznej możliwe staje się poszukiwanie argumentów świadczących o tym, że korporacje mają możliwości *wpływania* na wyniki nie tylko we własnych organizacyjnych ramach. Tutaj pokazałam to, posiłkując się teorią strukturalnej zależności państwa od kapitału. Czytelnika zainteresowanego tak ukierunkowanymi poszukiwaniami i znacznie szerszą bazą teoretyczną odsyłam do mającej się ukazać książki *Państwo i grupy dominujące w gospodarce*.

Wielopodmiotowe organizacje gospodarcze, zintegrowane do rozmiarów przekraczających wyobrażenie o przedsiębiorstwie, dysponują siłą ekonomiczną, która nie jest jedynie zdolnością do uzyskiwania wyników w ramach systemu gospodarczego. Umożliwia ona także wpływanie na wyniki. Korporacje są w stanie wywierać wpływ na postawy i decyzje podmiotów z własnego otoczenia, bowiem dysponują władzą strukturalną. Tym samym sektor, w ramach którego rozwija się *corporate governance*, wpływa na funkcjonowanie sektora rynkowego gospodarki, na skuteczność polityki gospodarczej i na ład organizowany publicznie.

Bibliografia

- Adamska A., Mesjasz C., Urbanek P.**, *Teorie ładu korporacyjnego, władanie i kontrola w złożonym świecie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.
- Berle A.A., Means G.C.**, *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt, Brace & World, New York 1968 (1932).
- Block F.**, *Ruling Class Does Not Rule*, w: *Revising State Theory. Essays in Politics and Postindustrialism*, Temple University Press, Philadelphia 1987, s. 51–69.
- Conner K.R., Prahalad C.K.**, *A Resource-Based Theory of the Firm: Knowledge versus Opportunism*, *Organization Science* 1996/7 (5), s. 477–501.
- Cyert R.M., March J.G.**, *A Behavioural Theory of the Firm*, Prentice-Hal, Englewood Cliff 1963.

- Downes J., Goodman J.E.** (eds.), *Dictionary of Finance and Investment Terms*, 3rd edition, Baron's, New York 1991.
- Drucker P.**, *The Practice of Management*, Routledge, London 2012 (1954).
- Dunning J.H., Lundan M.L.**, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, 2nd edition, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, Northampton 2008.
- Eckhardt A.**, *Polityka gospodarcza – od hegemonii do konkurencji władzy*, w: U. Kalina-Prasznik (red.), *Regulowana gospodarka rynkowa. Wybór materiałów do studiowania polityki gospodarczej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 293–308.
- Federowicz M.**, *Różnorodność kapitalizmu: instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 2004.
- Galbraith J.K.**, *Gospodarka niewinnego oszustwa (The Economics of Innocent Freud)*, MT Biznes, Warszawa 2005.
- Galbraith J.K.**, *The New Industrial State*, H. Mifflin, Boston 1967.
- Gill S.R., Law D.**, *Global Hegemony and the Structural Power of Capital*, *International Studies Quarterly* 1989/33/4, s. 475–499.
- Gourevitch P.A., Shinn J.J.**, *Political Power and Corporate Control. The New Global Politics of Corporate Governance*, Princeton University Press, Princeton, Oxford 2007.
- Hall P.A., Soskice D.** (eds.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford 2001.
- Hall P.A., Thelen K.**, *Institutional change in varieties of capitalism*, *Socio-Economic Review* 2009/7, s. 7–34, <https://doi.org/10.1093/ser/mwn020>
- Hart O.D., Moore J.**, *Property Rights and the Nature of the Firm*, *Journal of Political Economy* 1990/98 (6), s. 1119–1158.
- Jackson G., Deeg R.**, *How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity*, MPIfG Discussion Paper, No 06/2, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln 2006.
- Kassner M.**, *Czy socjaliści muszą przegrać? Rozważania na marginesie teorii strukturalnej zależności państwa do kapitału*, w: M. Tobiasz, J. Ziółkowski (red.), *Spory o kapitalizm. Krytyczne przewartościowania*, w druku nakładem wydawnictwa Książka i Prasa, 2022.
- Lindblom Ch.**, *Politics and Markets. The World Political-Economic Systems*, Basic Books, New York 1977.
- North D.C.**, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990.
- Poggi G.**, *Forms of Power*, Polity Press, Cambridge 2001.
- Rosińska-Bukowska M.**, *Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych. Przypadek sektora motoryzacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.
- Swenson, P.**, *Capitalists Against Markets*, Oxford University Press, New York 2002.
- Urbanek P.**, *Ład akademicki w uniwersytecie korporacyjnym. Teorie, instytucje, efektywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2020.
- Urbanek P.** (red.), *Nadzór korporacyjny w warunkach kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010.
- Wawrzyniak B.** (red.), *Polskie grupy kapitałowe. Perspektywa europejska*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2002.

- Whitley R.**, *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*, Oxford University Press, Oxford 1999.
- Williamson O.E.**, *The economics of governance*, American Economic Review 2005/95 (2), s. 1–18.
- Williamson O.E.**, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York 1975.
- Williamson O.E.**, *Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations*, The American Economic Review 1973/63 (2), s. 316–325.
- Williamson O.E.**, *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, Oxford 1996.
- Williamson O.E.**, *Wścibskość popłaca*, rozmowa, Gazeta Wyborcza, 21.02.2011 r.
- Williamson O.E.**, **Winter S.G.**, *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Paperback, Oxford University Press, New York 1993.
- Ząbkowicz A.**, *Instytucje: między mechanizmem rynkowym i mechanizmami władzy*, Ekonomista 2019/2, s. 145–162.

Anna ZĄBKOWICZ

CORPORATION AND ITS INSTITUTIONAL ENVIRONMENT FROM ECONOMIC-INSTITUTIONAL AND ECONOMIC-POLITICAL PERSPECTIVE

Abstract

Backgrounds: The subject is a phenomenon of coordinating economic activities within corporate framework. The paper sets off from a following observation: Corporate governance theories as a rule are inside-looking, which also means they consider mainly the impact of environment on corporation while practice says corporation is not always willing to surrender to its regulatory environment.

Research purpose: The paper points to these theoretical explanations of the coordination it considers, which develop perspective broader than corporate governance theories. The central questions are: How economic-political approach adds to corporate governance theories? How this approach contributes to our understanding of corporation's impact on social environment?

Methods: This review draws from analytical toolbox of selected economic-political and economic-institutional theories which are: institutional theory of firm, Varieties of Capitalism school and theories of structural dependence. The line of this analysis builds an intellectual bridge between corporate governance theories and institutional political economy.

Conclusions: The economic-political approach provides arguments on behalf of the supposition that corporation is able to change its institutional environment. The impact of coordinating economic activities within corporate framework must be not constrained to impact on competitors and employees of corporation alone. Apart of *striving* for economic performance, corporations are able to *influence* economic performance once they are able to produce structural power in their social environment which is broader than population of their competitors.

Keywords: corporate governance, new institutional theory of firm, Varieties of Capitalism, theories of structural dependence, institutional political economy.