

Grażyna Kozuń-Cieślak

Politechnika Radomska

ROLA PAŃSTWA I ZAKRES KOMPETENCJI SAMORZĄDÓW TERYTORIALNYCH WE WSPÓŁCZESNYCH NURTACH TEORII EKONOMII – PERSPEKTYWA NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

Streszczenie: We współczesnej teorii wskazać można pewne dominujące koncepcje odnoszące się do roli i kompetencji państwa i władz szczebla lokalnego. Są to: federalizm fiskalny, nowe zarządzanie publiczne oraz nowa ekonomia instytucjonalna (NIE). Te teoretyczne koncepcje dostarczają argumentów dla decentralizacji i dużego znaczenia samorządów lokalnych ze względu na lepszą wydajność, odpowiedzialność, zdolności zarządcze, autonomię decyzyjną. Artykuł skupia się na teorii nowej ekonomii instytucjonalnej i odnosi się do kwestii:

- dyskusji o roli sektora publicznego,
- istoty nowej ekonomii instytucjonalnej,
- menedżerskich teorii NIE (teorii: praw własności, kosztów transakcyjnych, agencji).

1. Dyskusja nad rolą państwa – wprowadzenie

Problematyka roli państwa w kształtowaniu rozwoju gospodarczego i społecznego stanowi jeden z najstarszych i najszerzej dyskutowanych problemów w historii myśli ekonomicznej. Spór o proporcje między sektorem prywatnym i publicznym, o rozmiary i zakres państwowego interwencjonizmu nie zostanie jednak nigdy jednoznacznie rozstrzygnięty, nie ma bowiem jednej teorii ekonomii i odpowiedź na powyższe pytania może być różna dla identycznej rzeczywistości, w zależności od nurtu ideowego, który reprezentuje [Kleer 2005]. M. Friedman, który zgodnie z klasyczną tradycją liberalną opowiadał się za władzą ograniczoną, zdecentralizowaną i podzieloną, dostrzegając zarówno niesprawności rynku, jak i niesprawności państwa, powiedział: „Wszyscy ekonomiści monetaryści, keynesiści i wszyscy inni – uznają, że istnieje taka rzecz, jak niedomagania rynku. Uważam, że sprawą rzeczywiście dzielącą ekonomistów jest nie to, czy uznają niedomagania rynku, ale to, jakie znaczenie przypisują niedomaganiom państwa, zwłaszcza, gdy rząd stara się

przeciwdziałać temu, o czym mówi się jako o niedomaganiach rynku” [Ptak 2008, s. 120].

Współczesna dyskusja nad rolą państwa przesuwana się wyraźnie z rozważań o substytucyjności sektora prywatnego i publicznego w kierunku rozważań o ich komplementarności, o czym świadczy choćby wypowiedź R.A. Musgrave’a (ekonomisty, którego wszystkie prace charakteryzuje niezmiennie przychylny stosunek do dobroczynnych funkcji sektora państwowego): „Instytucja sektora publicznego jest potrzebna do uzupełnienia, a nie do zastąpienia sektora prywatnego i nie ma to nic wspólnego z socjalizmem jako alternatywnym systemem polityczno-ekonomicznym” [Buchanan, Musgrave 2005, s. 37].

Na gruncie współczesnego etatyzmu jako najważniejsza wyłania się problematyka decentralizacji. Jak zawsze, gdy problem opiera się na analizie normatywnej, tak i w tej sprawie teoria ekonomii nie dostarcza jednoznacznej odpowiedzi, jest jedynie zbiorem licznych teorii i argumentów za decentralizacją i przeciw decentralizacji. Zwolennicy argumentują, że decentralizacja prowadzi do pogłębiania partycypacji politycznej, zwiększa odpowiedzialność oraz poprawia administracyjną i fiskalną efektywność [Oates 1972; Shah 2006; Weingast 1995; Durán-Wiesner 1992].

Krytycy natomiast podkreślają, że sprzyja osłabieniu restrykcji budżetowych, niestabilności makroekonomicznej, umacnia klientelizm i biurokrację [Cornelius 1999; Fox, Aranda 1996; Rodden 2000, s. 11-13; Rodden, Wibbels 2002, s. 494-531; Stein 1998, s. 327-346].

Listę argumentów za i przeciw można by oczywiście uzupełniać i uszczegóławiać, co jednak nie prowadzi do wyłonienia jednoznacznie najlepszego modelu władzy publicznej z punktu widzenia wydajności ekonomicznej, skuteczności politycznej oraz spełniania funkcji redystrybucyjnych i stabilizacyjnych [Kozuń-Cieślak 2009]. W sposób bardzo ogólny, a jednocześnie ujmujący sedno problemu, wypowiedział się na temat optymalnej struktury władzy R. Cooter, twierdząc, iż występuje ona tam, „gdzie obywatele zaspokajają w największym stopniu swoje oczekiwania” [Cooter 2000]. Z tego punktu widzenia najbardziej wydajny ekonomicznie i skuteczny politycznie wydaje się zdecentralizowany system zarządzania w sektorze publicznym [Prud’homme 2001]¹. E. Markowska-Bzducha uznaje decentralizację za konkretyzację idei subsydiarności zmierzającej do najbardziej racjonalnego zarządzania zadaniami publicznymi [Markowska-Bzducha 2009, s. 183].

W ramach niniejszego opracowania zarysowane zostaną koncepcje teoretyczne nowej ekonomii instytucjonalnej dostarczającej argumentów przemawiających za

¹ Wydajność ekonomiczna analizowana jest w dwóch znaczeniach: 1) czy alokacja dóbr i usług publicznych odpowiada danym szczeblom władzy, 2) czy pakiet dóbr i usług jest wytwarzany w sposób efektywny. Skuteczność polityczna postrzegana jest jako: 1) możliwość wyrażenia przez obywateli swoich preferencji na szczeblu lokalnym, 2) umacnianie demokracji przez tworzenie skutecznego lokalnego szczebla decyzyjnego zachęcającego do uczestnictwa w podejmowaniu decyzji, 3) przeciwwaga dla zbyt potężnej władzy centralnej.

ograniczoną rolą państwa, decentralizacją procesu decyzyjnego i silnymi strukturami samorządu terytorialnego² ze względu na lepszą efektywność, odpowiedzialność, zdolności zarządcze, autonomię decyzyjną. W nurcie nowej ekonomii instytucjonalnej można wyróżnić cztery zasadnicze szkoły: teorię praw własności, teorię kosztów transakcji, teorię agencji oraz teorię wyboru publicznego. Niniejsze opracowanie zawężone zostało do rozważań w obszarze trzech pierwszych koncepcji, tzw. teorii menedżerskich.

2. Istota nowej ekonomii instytucjonalnej

Nowa ekonomia instytucjonalna (*New Institutional Economics* – NIE) pojmowana jest jako element składowy szeroko rozumianej ekonomii neoklasycznej jako najważniejszego kierunku ekonomii głównego nurtu (ortodoksyjnego nurtu współczesnej teorii ekonomii) [Fiedor].

Nazwa „nowa ekonomia instytucjonalna” po raz pierwszy została użyta przez O. Williamsona w książce *Markets and Hierarchies* w 1975 r. W ten sposób autor chciał podkreślić odmienność nowej formacji od starego instytucjonalizmu, któremu zarzuca, iż nie potrafi wyjść poza krytykę metodologii ekonomii neoklasycznej. Jednakże korzenie NIE sięgają 1937 r., kiedy to R. Coase w artykule *The Nature of the Firm* wprowadził do analizy ekonomicznej pojęcie kosztów transakcji [Landreth, Colander 2005, s. 565]. Nowa ekonomia instytucjonalna wyrastała z przekonania, że instytucje określają sposób działania jednostek, a w efekcie działanie systemu ekonomicznego, i dlatego powinny być one przedmiotem analizy ekonomicznej.

H. Landreth oraz D.C. Colander definiują „instytucje” jako reguły postępowania ludzi w życiu społecznym – reguły powstające w wyniku dążenia do uporządkowania ludzkich interakcji i zmniejszenia niepewności (są to prawne, administracyjne i zwyczajowe regulacje powtarzających się ludzkich interakcji). Instytucje mogą być zarówno formalne, jak i nieformalne. Do instytucji formalnych zalicza się normy prawne regulujące stosunki polityczne i ekonomiczne, od konstytucji jako ustawy o najwyższej mocy prawnej do wewnętrznych regulaminów różnych organizacji. Instytucje nieformalne to wynikające z dziedzictwa kulturowego normy moralne, zwyczaje, obyczaje, wierzenia religijne i mentalność jednostek. Instytucje nieformalne są wynikiem historycznego procesu przekazywania z pokolenia na pokolenie, drogą uczenia i naśladowania, wiedzy oraz wartości i innych czynników wpływających na ludzkie zachowania. Znaczenia instytucji nieformalnych dowodzi fakt, iż te same reguły formalne wprowadzone w różnych społeczeństwach dają różne efekty [Landreth, Colander 2005, s. 566].

Nowa ekonomia instytucjonalna próbuje podchodzić do badania instytucji w bardziej analityczny sposób oraz wprowadzać te rozważania do obszaru zainteresowań

² Na temat identyfikowania samorządu terytorialnego jako „instytucji” na gruncie teorii nowej ekonomii instytucjonalnej zob.: [Jurkowska, Owsiak 2009, s. 122-129].

ekonomii neoklasycznej. Elementem wspólnym obu nurtów jest uznanie rzadkości zasobów za istotę problemów ekonomicznych. Charakterystyczne dla nowej ekonomii instytucjonalnej jest to, że akcentuje inne aspekty podejścia instytucjonalnego niż tradycyjny instytucjonalizm, uznając, że:

- instytucje kształtują się w wyniku działań jednostek kierujących się własnym interesem (indywidualizm metodologiczny),
- instytucje są analizowane przez pryzmat relacji wymiany (kontrakty) zachodzących między ludźmi jako podmiotami ekonomicznymi;
- podstawową ekonomiczną funkcją instytucji jest efektywność;
- konkurencja w gospodarce rynkowej eliminuje nieefektywne instytucje;
- o efektywności decydują koszty transakcji;
- zasadniczy wpływ na instytucje i ich funkcje mają ograniczenia informacyjne i ograniczona racjonalność podmiotów gospodarczych;
- przedstawiciele NIE opowiadają się w większości za ograniczoną ekonomiczną rolą państwa [Ratajczak 2007, s. 146].

Indywidualizm metodologiczny i koncepcja racjonalności postrzegana jest przez nowych instytucjonalistów w społecznym i historycznym kontekście. Społeczno-kulturowy wymiar racjonalności oznacza, że racjonalność jednostki ma charakter względny – jednostka kalkuluje, ale ta kalkulacja jest uwarunkowana instytucjonalnie. Znaczny wkład w rozwój nowej ekonomii instytucjonalnej mieli Ronald H. Coase, Armen A. Alchian, Herold Demsetz, Herbert Simon, Oliver. W. Williamson, Douglass C. North, James M. Buchanan, Gordon Tullock i Mancur Olson [Landreth, Colander 2005, s. 565- 656].

Landreth i Colander zwracają uwagę, że znaczenie NIE wzrosło wyraźnie w latach 80. i 90. XX wieku w związku z upadkiem systemu centralnego planowania w Europie Środkowej i Wschodniej. Przebieg procesów transformacji od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej ujawnił, jak trudne jest urzeczywistnianie warunków instytucjonalnych skutecznego działania rynku. Okazało się, że prywatyzacja, deregulacja, polityka stabilizacji to nie są środki wystarczające, aby zbudować dobrze funkcjonującą gospodarkę rynkową. Działanie mechanizmu rynkowego zależy od tego, czy ludzie są przygotowani, aby akceptować logikę i skutki rynku. Jeszcze raz okazało się, że idee ekonomiczne nabierają znaczenia w określonym kontekście społecznym i politycznym [Landreth, Colander 2005, s. 565].

3. Teoria praw własności i teoria kosztów transakcyjnych jako uzasadnienie dla ograniczonej roli państwa

3.1. Teoria praw własności – wprowadzenie

Teoria praw własności (*theory of property rights*) zainicjowana została w latach 70. XX wieku m.in. przez Armena A. Alchiana oraz Herberta Demsetza. Podkreśla ona

znaczenie indywidualnych i transferowalnych praw własności dla efektywnej alokacji zasobów w gospodarce. W teorii praw własności przyjęte jest, że pozwalają one ograniczyć zakres stosunków niewymiennych w gospodarce (tj. niekoordynowanych przez rynek), co oznacza, że prawa te są sposobem „uwewnętrzniania” (internalizacji) efektów zewnętrznych [Kudera 2004, s. 51-52].

Podstawą teorii praw własności jest założenie, iż efektywność wykorzystywania zasobów zależy od motywacji dysponującej nimi osoby. Z kolei motywacja jest związana z pełnością uprawnień własnościowych. Stopień ograniczoności uprawnień własnościowych decyduje o tym, w jakim zakresie dysponujący zasobem będzie skłonny do internalizowania kosztów i korzyści związanych z jego użytkowaniem: im pełniejsze uprawnienia własnościowe, tym efektywniej wykorzystywane dobra [Skawińska, Sobiech, Nawrot 2008, s. 43].

B. Fiedor pisze, że jedno z fundamentalnych osiągnięć teorii praw własności to zwrócenie uwagi na fakt, że osłabienie czy niemożność faktycznego „używania” praw własności jako mechanizmu wykluczania innych podmiotów z zawłaszczania korzyści osiąganych przez właściciela czy dysponenta określonego zasobu ekonomicznego musi prowadzić do osłabiania systemu bodźców ekonomicznych – czyli wynagradzania za ekonomicznie racjonalne działania, a karania za działania nieracjonalne. To z kolei będzie prędzej czy później prowadzić do nieoptymalnej alokacji ograniczonych zasobów.

3.2. Teoria kosztów transakcyjnych

Koszt transakcyjny to koszt wynikający ze współdziałania wielu podmiotów gospodarczych. Pojęcie to wprowadzone zostało przez Ronalda Coase, a rozwinięte przez Olivera Williamsona w teorii kosztów transakcyjnych (*theory of transaction cost*). Koszty te można podzielić na trzy grupy:

- koszty poszukiwania informacji – potrzebne do sprawdzenia, czy dane dobro jest dostępne na rynku, kto oferuje najlepsze warunki itd. (są to typowe koszty badania rynku i planowania umów),
- koszty zarządzania i zawierania kontraktów – potrzebne, aby doprowadzić do zaistnienia transakcji,
- koszty kontroli – ponoszone na dopilnowanie, aby druga strona wywiązała się z warunków kontraktu (mogą to być wszelkie koszty zarządzania, kontroli, monitorowania procesów i wyników, ubezpieczenia od strat spowodowanych korupcją i oportunistycznym).

Podział ten jest oczywiście bardzo umowny, w praktyce trudno jest rozdzielić jeden rodzaj kosztu od drugiego. Koszty transakcyjne stanowią podstawę dochodu prawników, instytucji finansowych, policji, przedsiębiorców, kierowników, urzędników – są nimi w zasadzie wszystkie koszty, poza ścisłymi nakładami na produkcję i transport. W krajach o mniej rozwiniętej gospodarce lub mniej sformalizowanych kosztach te są mniejsze.

Landreth i Colander definiują koszty transakcji jako koszty społecznej koordynacji albo koszty funkcjonowania systemu ekonomicznego. Ponieważ centralnym problemem społecznej koordynacji jest egzekwowanie i przenoszenie praw własności, koszty transakcji określane są często jako wszelkie koszty związane z przenoszeniem praw własności z jednego uczestnika wymiany na drugiego. Na koszty transakcyjne jako koszty funkcjonowania rynku składają się koszty poszukiwania informacji i partnerów, negocjacje warunków kontraktu, rozstrzyganie ewentualnych roszczeń związanych z realizacją kontraktu, a także koszty związane z niepewnością. Są to koszty negocjacji, zawierania kontraktów, gromadzenia informacji, które muszą być poniesione, aby „ceny zostały odkryte” [Landreth, Colander 2005, s. 568].

3.3. Apologia rynku i ograniczonej roli państwa na podstawie teorii praw własności i kosztów transakcyjnych

W kontekście teorii kosztów transakcyjnych i praw własności wskazać można przyczyny niskiej ekonomicznej efektywności nierynkowych systemów gospodarczych, opartych na społecznych czy państwowych prawach własności. Fiedor wskazuje na wysokie koszty transakcyjne w gospodarkach nierynkowych powstających w wyniku [Fiedor]:

- alokacji zasobów, transmisji nakazów i zakazów, stanowienia i regulacji cen;
- szerokiego zakresu nierynkowej dystrybucji dóbr publicznych (w gospodarkach rynkowych znaczna część dóbr jest dostarczana przez rynek);
- rozbudowanego, choć na ogół mało skutecznego i efektywnego – jeśli chodzi o rozpoznawanie i adresowanie społecznie niekorzystnych skutków rozwoju gospodarczego – systemu transferów socjalnych;
- wysokich kosztów transakcyjnych „gospodarki dualnej”, czyli tzw. socjalistycznej gospodarki rynkowej (próby wprowadzenia elementów rynkowej koordynacji zjawisk i procesów gospodarczych prowadzą do wzrostu kosztów transakcyjnych ze względu na ogólną słabość systemu bodźców mikroekonomicznych w warunkach dominacji państwowych praw własności);
- nadmiernej poziomej i pionowej koncentracji produkcji i dystrybucji dóbr (będącej pochodną dominującego przekonania, że wzrost wielkości podmiotów gospodarczych zawsze jest korzystny z punktu widzenia ekonomicznej efektywności);
- upowszechnienia się zachowań ekonomicznych typu *rent seeking* (pogoni za rentą) między poszczególnymi warstwami społecznymi i zawodowymi, prowadzących w każdej gospodarce do spadku ogólnej efektywności gospodarowania ze względu na uzyskiwanie nienależnych usług świadczonych przez właścicieli czy dysponentów poszczególnych czynników produkcji;
- wysokich rent monopolowych ze względu na bardzo wysoki poziom koncentracji w sferze produkcji oraz nieformalną siłę ekonomiczną „socjalistycznych menedżerów”;

- występowania rent pozycyjnych i biurokratycznych (nomenklatury politycznej oraz różnych regionalnych i branżowych grup nacisku czy interesu);
- niemożliwości czy też trudności jawnego, indywidualnego zawłaszczania korzyści z tytułu dysponowania ograniczonymi zasobami czynników produkcji; nieformalne możliwości w tym zakresie stwarzały także nadmiernie rozbudowane systemy publicznej regulacji.

4. Decentralizacja w kontekście teorii agencji

4.1. Teoria agencji – wprowadzenie

Teoria agencji rozwijała się w latach 60. i 70. XX wieku. Agencja to związek między pryncypałami, czyli osobami, w imieniu których podejmuje się działania, oraz agentami, czyli osobami, które działają w imieniu pryncypałów. Problem agencji pojawił się wskutek oddzielenia własności od zarządzania przedsiębiorstwem w wyniku rozproszenia tytułów własności. Problem szczególnie dotyczy związku, w którym jedna strona (pryncypał) deleguje pracę drugiej (agentowi). Dla tego typu relacji charakterystyczna jest asymetria informacji występującej między nimi oraz rozbieżność funkcji celu, co prowadzi do powstania kosztów agencji. Teoria agencji stara się opisać tę relację, używając metafory kontraktu. Teoria ta zajmuje się wyborem najefektywniejszej formy kontraktu w związku pryncypał–agent, przyjmując założenia na temat ludzi (np. ograniczona racjonalność, niechęć do ryzyka), organizacji (np. konflikt celów pośród członków) oraz informacji (np. informacji jako towaru, który można kupić). Dwa główne problemy związane z asymetrią informacji to: pokusa nadużycia zaufania (*moral hazard*) – odnosi się do braku starań po stronie agenta, który unika wywiązania się z uzgodnionej umowy, oraz negatywnej selekcji (*adverse selection*) – agent może twierdzić, że ma potrzebne umiejętności oraz zdolności, gdy jest najmowany, a pryncypał nie może tego jednoznacznie i w pełni zweryfikować. Strata agencji (*agency loss*) to różnica między konsekwencjami, jakie przyniosło pryncypałowi delegowanie kompetencji, a najlepiej pojętym jego interesem. Teoria agencji przywraca znaczenie zachętom oraz egoizmowi w myśleniu o organizacjach [Skawińska, Sobiech, Nawrot 2008, s. 43; Zalewski 2003, s. 25-26].

4.2. Kontrakt władza samorządowa–społeczeństwo w kontekście teorii agencji

Zgodnie z teorią agencji różne zadania powierzone władzom (jako agentom) formułowane są zgodnie z interesem obywateli (czyli mocodawców-pryncypałów). Odpowiednie rozwiązania prawne powinny zapewniać, aby interes społeczny realizowany był przez agentów przy minimalnych kosztach transakcji dla mocodawców (społeczeństwa). Jednak jak zauważają Horn oraz Shah, istniejące ramy instytucjonalne nie pozwalają na taką optymalizację ze względu na ograniczoną racjonalność pryncypałów, którzy dokonują wyborów na podstawie posiadanych informacji, ale nie

dysponują wyczerpującą wiedzą na temat działania swych agentów (władz). Rozszerzanie wiedzy na ten temat wiązałyby się z wysokimi kosztami transakcyjnymi, których społeczeństwo nie jest skłonne ponosić. Są to koszty partycypacji i monitoringu, koszty legislacyjne i wykonawcze, koszty agencji lub koszty skłonienia agentów do dostosowania się do układu, koszty niepewności związane z niestabilną sytuacją polityczną [Horn 1997; Shah 2006]. Agenci (różne grupy władzy) są lepiej poinformowani o działaniach rządu niż ich mocodawcy, ale w ich interesie leży zatajenie posiadanych informacji, oportunizm i, jak to określił Williamson, „przebiegłe szukanie własnej korzyści” [Williamson 1985, s. 7]. Stąd kontrakty między agentami i ich pryncypałami obarczone są problemami związanymi z identyfikowaniem się agentów z układem (kontraktem).

A. Shah zwraca uwagę na trudności, jakie napotyka układ agent-pryncypał w przypadku, gdy dotyczy on kontraktu między władzami lokalnymi a obywatelami. Uważa, iż instytucje wsparcia, takie jak władza sądownicza, policja, parlament, a także obywatelskie grupy aktywistów, są często niezdolne do powstrzymania poszukujących korzyści polityków i biurokratów. Również czynniki historyczne i kulturowe oraz stereotypy mentalne, w wyniku których ludzie dostrzegają małe korzyści i wysokie koszty aktywizmu, uważa za zniechęcające do działań korygujących. Podkreśla też, że upoważnianie samorządów lokalnych do podejmowania działania w imieniu obywateli często prowadzi do wystąpienia strat agencji (gdy np. członkowie rady wpływają na proces decyzyjny albo uchylają się od odpowiedzialności prawnej wbrew interesom wyborców) [Shah 2006, s. 12].

5. Zakończenie

Zaprezentowane rozważania nie wyczerpują oczywiście podjętego tematu, są jedynie przyczynkiem do dyskusji nad teoretycznymi korzeniami współczesnych koncepcji roli państwa, znaczeniem decentralizacji oraz zakresem kompetencji władz szczebla terytorialnego. Zaprezentowane teorie pozostawały w nurcie dyskusji koncentrującej się wokół zawodności (niesprawności) państwa (*government failures*).

W ramach dalszych badań podjęte zostaną rozważania na gruncie należącej do nowej ekonomii instytucjonalnej szkoły wyboru publicznego, jak również koncepcji teoretycznych zasadzonych na krytyce mechanizmów rynkowych (*market failures*), jakimi są teoria federalizmu fiskalnego oraz nowego zarządzania publicznego.

Literatura

Buchanan J.M., Musgrave R.A., *Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmienne wizje państwa*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2005.

- Cooter R., *The Strategic Constitution*, Princeton University Press, Princeton 2000, za: I. Begg, *Finansowanie Unii Europejskiej*, „Nowa Europa” 1 (3)/2006.
- Cornelius W.A. (red.), *Subnational Politics and Democratization in Mexico*, La Jolla, CA: Center for US–Mexican Studies, University of California, San Diego 1999.
- Durán-Wiesner E., *Colombia. Descentralización y Federalismo Fiscal [Colombia. Decentralization and Fiscal Federalism]*, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá 1992, za: T.G. Falleti, *A sequential theory of decentralization: latin american cases in comparative perspective*, „*American Political Science Review*” 2005 no 99.3 .
- Fiedor B., *Nowa Ekonomia Instytucjonalna jako podstawa teoretycznej refleksji nad procesem transformacji od gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej*, Otwarty Uniwersytet Ekonomiczny, WIEDZAinfo.pl.
- Fox J., Aranda J., *Decentralization and Rural Development in Mexico*, La Jolla, CA: Center for US–Mexican Studies, University of California, San Diego 1996.
- Horn M., *The Political Economy of Public Administration*, U.K.: Cambridge University Press, Cambridge 1997, za: A. Shah, *A Framework for Evaluating Alternate Institutional Arrangements for Fiscal Equalization Transfers*, Policy Research Working Paper 3785, World Bank, Washington, DC 2005, <http://ssrn.com/abstract=873893>.
- Jurkowska A., Owsiak K., *Samorząd terytorialny w nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych*, tom 1, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 39, UE, Wrocław 2009.
- Kleer J. (red.), *Sektor publiczny w Polsce i na świecie*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2005.
- Kozuń-Cieślak G., *Decentralizacja władzy i zasady delegowania kompetencji – podejście teoretyczne*, artykuł przygotowany na konferencję Zjazd Katedr Finansowych, Szczecin 2009.
- Kudera E., *Słownik historii myśli ekonomicznej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Markowska-Bzducha E., *Decentralizacja – instrument racjonalizacji finansów sektora publicznego*, [w:] *Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych*, tom 2, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 39, UE, Wrocław 2009.
- Oates W., *Fiscal Federalism*, Harcourt Brace Jovanovich, New York 1972.
- Prud’homme R., *Fiscal Decentralization and Inter-governmental Fiscal Relations*, A summary report prepared for the UNCDF symposium on Decentralization Local Governance Africa, 2001.
- Ptak P., *Ile państwa w gospodarce. Milton Friedman o ekonomicznej roli państwa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2008.
- Ratajczak M., *Współczesne teorie ekonomiczne*, AE, Poznań 2007.
- Rodden J., *The Dilemma of Fiscal Federalism: Hard and Soft Budget Constraints around the World*, Paper read at Decentralization and Democracy in Latin America, University of Minnesota, February 2000.
- Rodden J., Wibbels E., *Beyond the fiction of federalism: macroeconomic management in multitiered systems*, „World Politics” 2002 no 54 (4).
- Shah A., *A Comparative Institutional Framework for Responsive, Responsible and Accountable Local Governance*, [w:] *Local Governance in Industrial Countries*, The World Bank, Washington, D.C. 2006.
- Shah A., *The Reform of Intergovernmental Fiscal Relations in Developing and Emerging Market Economies*, The World Bank, Washington, DC 1974.
- Skawińska E., Sobiech K.G., Nawrot K.A., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2008.
- Stein E., *Fiscal Decentralization and Government Size in Latin America*, Inter–American Development Bank, Washington, DC 1998, za: T.G. Falleti, *A sequential theory of decentralization: latin american cases in comparative perspective*, „*American Political Science Review*” 2005 no 99.3.

Weingast B., *The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development*, „Journal of Law, Economics, and Organization” 1995 no 11 (1) .

Williamson O., *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York 1985.

Zalewski A., *Z doświadczeń nowego zarządzania publicznego*, [w:] *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 979, AE, Wrocław 2003.

ROLE AND RESPONSIBILITIES OF STATE AND LOCAL GOVERNMENTS IN THE CONTEMPORARY ECONOMIC CURRENTS – THE PERSPECTIVE OF NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Summary: There are several conceptual perspectives on models of government and the roles and responsibilities of local government. Three main theories are: fiscal federalism, new public management and new institutional economics. These theoretical concepts provide a strong rationale for decentralized decision making and a strong role for local governments on the grounds of efficiency, accountability, manageability, and autonomy. The article focuses on the theory of the new institutional economics and exams the following issues:

- discussion on the role of public sector,
- conceptual characteristics of the new institutional economics,
- managerial concepts of NIE (property rights theory, transaction costs theory, agency theory).