

Wacław Stankiewicz

Prywatna Wyższa Szkoła Businessu, Administracji i Technik Komputerowych
w Warszawie

EKONOMIKA INSTYTUCJONALNA – POWAŻNA OFERTA POD ADRESEM POLSKIEJ MYŚLI EKONOMICZNEJ

Streszczenie: Odwołując się do aktualnego stanu i perspektyw rozwoju ekonomiki instytucjonalnej, autor podejmuje próbę określenia charakteru oferty, którą ona kieruje do polskiej myśli ekonomicznej, i skupia uwagę na trzech problemach, podporządkowanych ogólnie schematowi „popyt-podaż” i przechodzeniu od ogółu do szczegółu oraz od teorii do praktyki. Chodzi konkretnie o ocenę miejsca i roli ekonomiki instytucjonalnej w powszechnej myśli ekonomicznej oraz o jej start i perspektywy rozwoju w ramach naszego ustroju społeczno-gospodarczego.

Słowa kluczowe: ekonomika instytucjonalna, teoria projektowania mechanizmów.

1. Ekonomia instytucjonalna w dyskusjach nad współczesną myślą ekonomiczną

Dzieje doktryny instytucjonalnej, stosunkowo krótkie, ale bogate w dramaty upadku, wegetacji i ponownego startu, wciąż czekają na poważnych historyków. W dyskusjach o kondycji powszechnej myśli ekonomicznej zagadnieniom ekonomiki instytucjonalnej poświęca się od połowy ubiegłego wieku nieco więcej uwagi. Wprawdzie jej analizę wiąże się z prezentacją nurtów heterodoksyjnych, ale w ramach tzw. krytycznego realizmu samo podejście instytucjonalne znajduje coraz większe uznanie. W znakomitym artykule Andrzeja Wojtyny fakt ten wspiera tezę o znaczeniu bodźców instytucjonalnych w dokonujących się zmianach w strukturze współczesnej ekonomii¹. Liczne przykłady, świadczące także o próbach przyciągnięcia ekonomiki instytucjonalnej do ortodoksji, można przytoczyć w prezentacjach stanu nurtu głównego ekonomii. Nawet wśród czołowych przedstawicieli instytucjonalizmu znajdujemy autorów, którzy odrzucając koncepcje „starych weblenistów” i lansując „nową ekonomikę instytucjonalną”, wpisują jej koncepcje w pa-

¹ A. Wojtyna, *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, „Ekonomista” 2008, nr 1.

radygmat *main stream economics*. Możemy przyjąć, że z tego punktu widzenia ekonomika instytucjonalna, pozostając wciąż w stanie dalekim od integracji jej nurtów, także sukcesów pod szyldem ekonomiki ewolucyjnej, znalazła się wśród dyscyplin nauki ekonomicznej godnych zainteresowania teoretyków i praktyków życia społeczno-gospodarczego i nawet polityki.

Analiza dynamiki współczesnej ekonomii doprowadziła wielu specjalistów do oryginalnej tezy o pojawieniu się zjawiska „imperializmu” tej nauki, jako wręcz agresywnej ekspansji na obszary innych nauk. Przypomnę, że po uzyskaniu w 1992 r. Nagrody Nobla takim „imperialistą” został okrzyknięty Gary Becker, który wtargnął z narzędziami i metodami ekonomii na grunt nauk społecznych, kryminalistyki, religii, funkcjonowania rodziny i szeroko pojmowanych nauk behawioralnych. Podczas obrad VIII Kongresu Ekonomistów polscy autorzy uogólnili to zjawisko, jako sytuację „między imperializmem a kooperacją”, pomijając jednak zachowania instytucjonalistów². W moich studiach nad dorobkiem wielu ośrodków ekonomiki instytucjonalnej znajdują liczne próby wykorzystania koncepcji nauk społecznych, a zwłaszcza uprawianych na pograniczu różnych dziedzin, i włączania ich fragmentów nawet do wykładów akademickich. Twierdzę, że obecnie rozwijana ekonomika instytucjonalna wykazuje wyraźną cechę łatwego kontaktowania się nie tylko z naukami społecznymi i humanistycznymi, ale także z przyrodniczymi i ścisłymi.

Za przejaw swoistego triumfalizmu uznaję deklarację tak wybitnego przedstawiciela instytucjonalizmu, jakim jest Geoffrey Hodgson, zamieszczoną w oficjalnym organie Japan Association for Evolutionary Economics³. Doszedł on do przekonania, że główny nurt ekonomii od lat 80. ubiegłego wieku zmienił się bardzo głęboko i stał się podatny na interwencję instytucjonalizmu i ewolucjonizmu, sięgającą nawet jego detronizacji. Oto dwa główne argumenty Hodgsona.

Pierwszy, że w podstawach głównego nurtu, a więc w całym zespole nauk społecznych, pojawiły się symptomy zmian całościowych, które bada i rozwija psychologia postaci (*Gestalt psychology*). Ta koncepcja pozwala traktować zjawiska gospodarcze w sposób całościowy i może uzupełnić lub nawet zastąpić analizy oparte na rachunku wartości krańcowych. Nastąpił burzliwy rozwój teorii gier, w której tak płodne okazały się reguły interakcji uczestników i przyjmowane style podejmowania decyzji. Tradycyjna definicja racjonalności gospodarującej jednostki uległa modyfikacji, znalazła nowe miejsce w instytucjach i poddana została analizom w ramach złożonych struktur. Coraz częściej głosi się, że leżąca u podstaw głównego nurtu „święta trójca” – teza o jedności trzech czynników: racjonalności, chciwości i równowagi – została obalona. Teraz nie trzeba już ekonomii traktować jako studium poczynąń niezwykle mądrych jednostek w środowisku bogatej i w pełni dostępnej informacji. Trzeba natomiast przyjąć z pokorą, że nasze badania dotyczą działalno-

² M. Brzeziński, M. Gorynia, Z. Hockuba, *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „Ekonomista” 2008, nr 2.

³ G.M. Hodgson, *Evolutionary and institutional economics as the New Mainstream*, „Evolutionary and Institutional Economics Review” 2007, no. 1, s. 7-25.

ści rozsądnie rozgarniętych jednostek w otoczeniu informacji pozyskiwanej raczej z trudem. Otworzyła się jednak droga dla ekonomiki eksperymentalnej, która coraz trafniej może transformować teorię w praktykę społeczno-gospodarczą.

Drugi argument wysunięty przez Hodgsona dotyczy bezpośrednio ekonomiki instytucjonalnej. Do lat 80. XIX wieku oferta intelektualna instytucjonalizmu nie miała wyraźnego charakteru. Odrodzeniu doktryny w latach 60. towarzyszyła walka „nowej ekonomiki instytucjonalnej” z weblenizmem, przy jednoczesnej próbie przyłączenia się do ortodoksji głównego nurtu. Oznaczało to m.in. odwołanie się do koncepcji indywidualizmu metodologicznego i tezy o racjonalnych jednostkach, które ewoluowały od wspólnot nie mających instytucji ku strukturom o bogatej matrycy instytucjonalnej. W ostatnich dwóch-trzech dziesięcioleciach ewolucjonizm zaowocował koncepcjami pozwalającymi opracować znacznie spójniejszą teorię procesu historycznego, w którym akulturacja – zmiany kulturowe – pozwalają w sposób spójny ujmować ewolucję ustrojów społeczno-ekonomicznych. Pojęcie „instytucja” upowszechnia się w socjologii, nauce prawa, historii, politologii, naukach o organizacji i w licznych dyscyplinach technicznych. W ogólnej przestrzeni myśli ekonomicznej, tam gdzie można umieścić pojęcie paradygmatu w sensie Kuhna, znalazły się już: instytucjonalne i ewolucyjne obszary ograniczonej racjonalności, zwyczaju, reguł zdrowego rozsądku i algorytmów behawioralnych.

Ramy dyskusji nad stanem powszechnej myśli ekonomicznej pozwoliły ekonomice instytucjonalnej wybić się na pozycję dyscyplin naukowych nie tylko dostrzeganych przez wybitnych analityków, ale także bliskich sukcesu. Oczywiście droga do miana głównego nurtu jest zapewne bardzo daleka, ale jako okrzepla i pełna dynamizmu doktryna ma już pełne prawo do wysłuchania jej oferty składanej teorii i praktyce z uzasadnionym przekonaniem o jej słuszności. Ogólne cechy tej oferty warto przedstawić w pewnej strukturze, która może być uszczegółowiona z punktu widzenia naszych własnych potrzeb, w celu skonfrontowania sił podaży i popytu, wytyczających perspektywę rozwoju doktryny aspirującej nawet do rangi alternatywy scalającej naukę ekonomiczną.

2. Struktura oferty ekonomiki instytucjonalnej

Stan dojrzałości ekonomiki instytucjonalnej pozwala tylko na zarówno ostrożną prezentację jej struktury jako dyscypliny naukowej, jak i omówienie cech „podaży”, tj. problemów i koncepcji adresowanych do teorii i praktyki myśli ekonomicznej. Tylko na użytek tego artykułu zaryzykuję prosty schemat rozważań. Niech przeto mieszczą się one w ujęciu hierarchicznym i problemowym, tj. z uwzględnieniem szczebli uprawiania nauki oraz podziału dyscypliny na działy i tematy.

Szczebel najwyższy to wyżyny filozofii i metodologii nauki, zawsze obłożony przez kapłanów przetwarzających metainformację płynącą z zasobów gromadzonej wiedzy i przekazujących swoje uogólnienia w dół, ale zawsze bardzo daleko od praktyki. Ekonomika instytucjonalna od swoich narodzin propagowała filozofię

pragmatyzmu, a zwłaszcza jego mocno amerykańską odmianę – instrumentalizm. Współczesne dyskusje raczej akceptują te podejścia i uwzględniają dodatkowo walory ewolucjonizmu, który przekłada się nawet na całą teorię rozwoju społeczno-gospodarczego. Jako twórcze można uznać akcentowanie różnic w dwóch tradycjach analizy myśli ekonomicznej. Sheila Dow skutecznie głosi zalety i wady obu tradycji: euklidesowo-kartezjańskiej i tzw. babilońskiej, niezwykle przydatne dla wykładów z historii doktryn ekonomicznych.

We wszystkich ogólnych prezentacjach ekonomiki instytucjonalnej znajdujemy dość obszernie wstępy z metodologii nauki, na których opiera się poglądy na temat kluczowego pojęcia „instytucja” i dynamiki matrycy instytucjonalnej. Trzeba przyznać, że mamy do czynienia ze zjawiskiem silnej inspiracji, płynącej właśnie z tego najwyższego szczebla i ta podaż napotyka z naszej strony dużą przychylność. Czy jednak mamy tu do czynienia z „popytem efektywnym”? Niestety nie mogę zaryzykować własnej odpowiedzi. Trzeba czekać na pojawienie się realnych i dostatecznie merytorycznych badań przeprowadzonych przez reprezentatywny zespół. Ale do tego czasu zasadny jest postulat, aby w naszych podręcznikach zamieszczać rozdział o podstawach metodologicznych ekonomiki instytucjonalnej, a w dyskusjach i pracy naukowo-badawczej szukać przykładów związanych z polską specyfiką. Wymiana poglądów na ten temat pozwala realizować zasadę współdziałania specjalistów z wielu dyscyplin naukowych, a język metodologii pozwoli przełamywać bariery środowiskowe.

Na szczeblu niższym, czy też średnim, znajdują się teorie legitymujące się różnym stopniem dojrzałości naukowej, wypełniające nie dość szczelnie ramy ekonomiki instytucjonalnej. O kilku głównych pragnę powiedzieć właśnie jako o fragmentach oferty instytucjonalnej.

Na pierwszym miejscu warto przyjrzeć się instytucji własności, która doczekała się bogatej analizy w ramach historii myśli ekonomicznej, uwzględnienia w koncepcjach większości doktryn, dziejach polityki gospodarczej i w nauce prawa oraz o kierowaniu i zarządzaniu. Co oferuje instytucjonalne ujęcie teorii praw własności?

Przede wszystkim sama ekonomia uzyskuje ogromną możliwość analizy genezy tego wzorca zachowań i głębszego zrozumienia roli, jaką odgrywają reguły prawa – zwyczajowego i stanowionego. Mam teraz okazję zarzucić naszej nauce i polityce lekceważenie takiego przedmiotu jak *law and economics*, tak hołubionego w Ameryce i Europie Zachodniej, a u nas wzmiankowanego prawie przypadkiem na niektórych uczelniach. Oto jest chyba jeden z najbardziej atrakcyjnych fragmentów oferty pod adresem naszej teorii i praktyki – jego nośnikiem może być teoremat Coase’a, a narzędziem wdrażania wspólne kształcenie ekonomistów i praktyków. Przybliżenie instytucjonalnej teorii praw własności do wciąż w Polsce realizowanych przekształceń w strukturze własności przynieść może bardzo wiele korzyści.

Burzliwy rozwój w ramach ekonomiki instytucjonalnej przeżywa teoria instytucji wymiany i ściśle z nią związana instytucja kontraktów. Na niektórych uczelniach zagranicznych wyklada się w pełnym wymiarze dydaktycznym przedmiot „instytu-

cyjonalna teoria kontraktów”. Mamy tu przykład wyraźnego sprzężenia zwrotnego między popytem ze strony biznesu, strategii rozwoju wielkich przedsiębiorstw i międzynarodowych stosunków gospodarczych a podażą koncepcji, modeli i procedur przez ośrodki naukowe, korzystające z osiągnięć badawczych i pomysłów pozornie dalekich od potrzeb praktyki. Ze studiów nad literaturą tego przedmiotu odniosłem wrażenie, że właśnie instytucja kontraktowania należy do najbardziej podatnych na twórcze komunikowanie się specjalistów z dziedzin pozornie odległych od siebie. W tych poczynaniach siła popytu praktyki gospodarczej, zwłaszcza w takim kraju jak Polska, znacznie przeważa nad podażą projektów rozwiązań oferowanych przez ośrodki naukowo-badawcze. Informacja docierająca z programów dydaktycznych naszych uczelni nie pozwala także jednoznacznie stwierdzić, że nowe pokolenie decydentów będzie w mniejszym stopniu liczyć na żywiołowe sięganie po metody inne niż poznawane w środowiskach opierających się na rutynie. Można także sądzić, że lawina konfliktów rodzących się w świecie kontraktów niekompletnych i w sytuacji pogodzenia się z tezą o ograniczonej racjonalności sądów, doprowadzi do istotnie twórczych propozycji zainteresowanych stron.

Podobne podejście warto stosować przy prezentacji oferty ze strony instytucjonalnej teorii kosztów transakcyjnych i przedsiębiorstwa (historycznie przecież mocno kształtowanego przez ewolucję systemów wymiany i mechanizmu rynkowego). Dzięki dość poważnemu upowszechnieniu i udanej popularyzacji koncepcji Williamsona wiele sugestii specjalistów ekonomiki instytucjonalnej i ewolucyjnej znalazło życzliwy odbiór i uplasowało się w sylabusach licznych nauk społecznych. Teoria relacji pryncypał-agent uprawiana jest już w szerokim przedziale: od socjologii małych grup i psychologii jednostek do procesów decyzyjnych w makroskali. W dyskusjach środowiskowych, w informacji związanej z transformacją, także w naszych przedsiębiorstwach, występuje próba wykorzystania zdobyczy naukowych dla uzyskania korzystnych wyników, nie zawsze skalkulowanych według zasad doktryny neoklasycznej. Dobrą formą równoważenia sił popytu i podaży w tych obszarach są dobrze zorganizowane kursy podyplomowe i po prostu szkolenia, ale z zastrzeżeniem wobec prób ich wykorzystania przez amatorów łatwego zysku.

Instytucjonalizm oferuje także jasny wykład na temat genezy i współczesnej roli państwa, włączając się tym samym do wciąż aktualnych sporów między liberałami i etatystami. Trzeba przyznać, że obfita literatura prezentująca poglądy ośrodków myśli instytucjonalnej nie adresuje jednoznacznie swoich postulatów do konkretnych władz, odpowiedzialnych za sterowanie zmianami w matrycy instytucjonalnej. Przyczyny tego zjawiska upatruję w ostrożności związanej z historią wielkich eksperymentów, podejmowanych w celu radykalnej zmiany całych ustrojów społeczno-ekonomicznych. W sprawach nieco mniejszej wagi – reform częściowych, np. w polityce fiskalnej i rynku pracy lub funkcjonowania sektora publicznego, instytucjonalni zabierają zwykle głos z dobrze przygotowaną argumentacją.

Tylko krótko sygnalizuję udział ekonomiki instytucjonalnej w analizie i opracowaniu narzędzi oddziaływania na zjawisko „szarej strefy”. W tym przypadku zapo-

trzebowanie na rozszerzenie analizy nadeszło od instytucji państwowych i struktur gospodarki rynkowej. Współpraca biznesu i policji, zrozumienie przyczyn trwałego utrzymywania się szarej strefy w systemach społecznych i konieczności uwzględnienia skutków jej doraźnej ekspansji stworzyły i w Polsce dobry klimat do autentycznych badań.

3. Teoria projektowania mechanizmów jako najnowsza oferta instytucjonalizmu

Nagroda Nobla z ekonomii przypadła w 2007 r. znanemu i u nas Leonidowi Hurwiczowi oraz jego współtowarzyszom – Ericowi Maskonowi i Rogerowi Myersonowi. Jury lakonicznie uzasadniło werdykt w zdaniu: „za wkład do podstaw teorii projektowania mechanizmów”, i dopiero w dalszych publikacjach zawężono zagadnienie do problematyki mechanizmów społeczno-rynkowych. W naszych rozważaniach o instytucjonalizmie i relacjach teorii ekonomiki instytucjonalnej z praktyką warto zwrócić uwagę również na ewentualne korzyści płynące z oryginalnych ujęć tak uhonorowanej teorii, ściśle związanej z instytucjonalizmem.

Na pierwszym miejscu stawiam ten fragment z jej dziejów, który wiąże się ze znaną dyskusją o możliwości korzystania z racjonalnego rachunku w gospodarce socjalistycznej. Hurwicz nie odrzucał całkowicie roli centralnego planifikatora i w swoich pracach rozwijał koncepcję projektowania (*designing*) coraz doskonalszych mechanizmów gospodarczych i społecznych. Samo zagadnienie przerzucił umiejętnie na obszary sformalizowanych poczyniń ekonomii matematycznej, zwłaszcza teorii gier i ekonometrii, zachęcając do badań empirycznych i wychodzenia naprzeciw zapotrzebowaniu praktyki. Dorobek środowiska zajmującego się tą teorią pozwala twierdzić o jej wysokiej dojrzałości. Przypomnę główne tezy teorii projektowania mechanizmów, konfrontując – w miarę możliwości – jej ofertę z popytem ze strony praktyki.

W ramach akceptowanego podejścia systemowego konstrukcja nośna teorii projektowania mechanizmów społecznych obejmuje przestrzeń wymiany indywidualnych komunikatów oraz funkcję celu, pozwalającą podejmować racjonalne decyzje. Mamy przeto sytuację dobrze znaną w teorii gier i nauce o kierowaniu. Sam Hurwicz ogólną definicję mechanizmu społecznego i gospodarczego traktował jak strukturę matematyczną, modelującą instytucje sterujące każdą działalnością gospodarczą. W ten sposób najnowsza oferta instytucjonalizmu mieści się w obszarze już dobrze rozpoznanym przez praktykę. Natomiast samo wewnątrz teorii projektowania mechanizmów społecznych jest bliskie rubieżom współczesnej nauki i wymaga dodatkowej ostrożności w badaniu istoty jej składników.

Takim składnikiem jest **koncepcja zgodności motywacyjnej** (*incentive compatibility*), jako pożądanego stanu zachowań uczestników gry prowadzonej w ramach mechanizmu. Hurwicz twierdził, że mechanizm gospodarczy jest zgodny motywacyjnie, jeśli dominująca strategia każdego gracza skłania go do przekazywania praw-

dziwej informacji prywatnej. Otwiera to dyskusję o realności skonstruowania takich mechanizmów, mamy bowiem do czynienia ze sprzecznością, ponieważ nawet niezwykle wysoka cena za przekazanie informacji prywatnej nie daje gwarancji jej prawdziwości, albo po prostu sam uczestnik gry nie potrafi jej ujawnić. Atrakcyjność oferty teorii projektowania mechanizmów społecznych jest więc ograniczona nakazem szczególnej pokory wobec ujęć matematycznie pięknego optimum i nawet optimum w sensie Pareta. Jak przeto zalecają pokonać tę trudność jej twórcy?

Praktyczne rozwiązanie wiąże się z tzw. **zasadą ujawnienia** (*revelation principle*), która jest po prostu koncepcją techniczną, ułatwiająca realną alokację zasobów. Uwzględnia ona nie tylko ograniczenia motywacyjne uczestników gry, ale także zjawisko negatywnej selekcji i pokusy moralnej. Wybitny znawca tych zagadnień Roger Myerson uzasadnia także główną tezę tej koncepcji, a mianowicie, że dla każdego mechanizmu koordynacji może być opracowany **symulator** ujawnienia informacji wystarczającej do opracowania strategii agentów projektowanego mechanizmu społeczno-gospodarczego. Mamy przeto do czynienia z wymuszona redukcją dopływu informacji, tworzeniem bezpośredniego mechanizmu dla potrzeb projektanta. Nie trudno powiązać te wywody z przykładami codziennej praktyki, rutynowych poczynań decydentów, którym ten fragment oferty może być korzystny.

Pozostał jeszcze ostatni składnik teorii projektowania mechanizmów, a mianowicie **teoria implementacji**. Upraszczając nieco zagadnienie, potraktujmy implementację jako upewnienie się, że spełnione zostały dostateczne warunki realizacji projektu nowego mechanizmu. Twierdzi się przeto, że dany mechanizm implementuje funkcję wyboru, jeśli na jego wyjściu zachodzi zgodność z założonymi efektami. Warto w tym miejscu odwołać się do coraz powszechniej akceptowanych tez teorii wyboru społecznego. W naszej sytuacji warto jednak przytoczyć kilka przykładów praktycznego wykorzystania teorii projektowania mechanizmów społeczno-gospodarczych.

Bez odwoływania się do teorii projektowano i wdrażano liczne mechanizmy społeczne i gospodarcze, związane z takimi instytucjami, jak wymiana i kontraktowanie. W minionym dziesięcioleciu w rozwiniętych krajach upowszechniają się świadome działania na rzecz doskonalenia mechanizmów rynkowych. Literatura przedmiotu przynosi bogaty materiał nie tylko o projektowaniu rozlicznych mechanizmów rynkowych, w tym związanych z rynkiem kapitałowym, sektorem publicznym i działalnością wielkich korporacji, ale także wynikających z potrzeb transformacji ustrojowej, sięgających konieczności projektowania nowych instytucji społecznych i politycznych. Mówi się także o imporcie takich instytucji i ich adaptacji w wielkim procesie ewolucji. Coraz częściej z aprobatą przyjmuje się propozycje **inżynierii politycznej** i dyskutuje bez większych emocji o realiach wdrażania mechanizmów demokracji. Dobre wyniki przynoszą dwa typy projektowania mechanizmów, w których już korzysta się z omawianej tu teorii.

Pierwszy typ jest odpowiedzią na popyt ze strony instytucji kontraktowania i dotyczy doskonalenia procedur przetargu publicznego – aukcji, a więc form obrotu

prawami własności. Pozornie proste reguły gry, utrwalenie się kilku wzorców i analiza wielu precedensów nie przekreśliły silnej presji zainteresowanych stron na projektowanie wciąż nowych mechanizmów. Typ drugi wiąże się z poszukiwaniem mechanizmów podejmowania decyzji w warunkach demokracji. Wykaz reguł i systemów głosowania jest bardzo obszerny, ale wciąż daleki od doskonałości. Zasada pluralizmu nie pasuje do wielu sytuacji, jak to widać nie tylko na przykładach zawierania kontraktów między podmiotami o różnej sile gospodarczej, ale także w stosunkach koalicyjnych sojuszów państwowych i w relacjach o charakterze globalnym. Wciąż straszy teoremat niemożności i widmo dyktatury.

Literatura

- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „Ekonomista” 2008, nr 2.
- Hodgson G.M., *Evolutionary and institutional economics as the New Mainstream*, „Evolutionary and Institutional Economics Review” 2007, no. 1.
- Wojtyła A., *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, „Ekonomista” 2008, nr 1.

INSTITUTIONAL ECONOMICS – A SERIOUS OFFER DIRECTED AT POLISH ECONOMIC THOUGHT

Summary: The structure of proposals presented by institutional economics contains in general postulates to use pragmatic philosophy and even instrumentalism. It encourages to develop the methodology favourable to interdisciplinary research, especially integrating efforts of economists, lawyers, and sociologists. From this viewpoint attractive can be such areas as the theory of property rights, institution of contracts and theory of transactional costs. More and more own values are demonstrated by institutional theory of the state, even in such area as practice of Poland's “shadow economy”. Including these problems in educational programmes is very urgent.

As a topical example directed at us is the new **mechanism design theory** that was awarded the Nobel Prize for 2007. We have to deal with extension of scientific research in area of economic calculus and solutions in practical creating mechanisms in almost all basic social economic institutions. This is the need for introduction to educational programmes important notions – incentive compatibility, revelation principle, and implementation theory – i.e. another attempt to integrate efforts of specialists of different branches.