

Robert Kudłak

Uniwersytet Poznański

ADAPTACJA PRZEDSIĘBIORSTW DO WYMAGAŃ ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W ŚWIECIE NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

1. Wprowadzenie

Nurt ekonomii neoklasycznej, aczkolwiek niezwykle istotny dla rozwoju myśli ekonomicznej, został z czasem niezwykle sformalizowany i abstrakcyjny, co stało się przyczyną jego krytyki i dało początek kierunkowi instytucjonalnemu. Jak piszą K. Sobiech i B. Woźniak [2005], twórcy tradycyjnej ekonomii instytucjonalnej całkowicie odrzucali ekonomię neoklasyczną, jednak nie udało im się stworzyć ram teoretycznych nowego kierunku ani podważyć dorobku ekonomii głównego nurtu. Tradycyjna ekonomia instytucjonalna spowodowała powrót do dyskusji o przedmiocie badań ekonomii, związkach między społeczeństwem a gospodarką oraz znaczeniem instytucji w gospodarce.

W roku 1937 R. Coase przedstawił artykuł pt. *The nature of the firm*, który jest często uznawany za początek nowej ekonomii instytucjonalnej. Zwolennicy tego nurtu nie odrzucają dorobku ekonomii neoklasycznej, lecz dążą do jego uzupełnienia. D.C. North [1993] pisze, iż nowa ekonomia instytucjonalna jest próbą zmodyfikowania i rozszerzenia ekonomii neoklasycznej. Nowy nurt instytucjonalizmu akceptuje założenia będące podstawą ekonomii neoklasycznej o indywidualnej racjonalności jednostek wynikającej z funkcjonowania w warunkach niedoboru zasobów oraz istnienia konkurencji, odrzuca natomiast instrumentalne traktowanie racjonalności jako mechanizmu zawsze skutecznego i niczym nieskrępowanego, mającego obiektywny charakter i działającego w świecie pełnej informacji. D.C. North [2000] zwraca uwagę, iż nie ma czegoś takiego jak ekonomia *laissez-faire*, ponieważ każda gospodarka i każdy system polityczny jest wpisany w pewną strukturę, którą tworzą zasady, normy, zwyczaje i przekonania determinujące ludzkie działania. Nowa ekonomia instytucjonalna nie dąży do zastąpienia ekonomii neoklasycznej, lecz próbuje włączyć się w jej nurt i ją uzupełnić, aby w większym stopniu przystawała do rzeczywistości.

Koncepcja zrównoważonego rozwoju oznacza taki „rozwój społeczno-gospodarczy, w którym następuje proces integrowania działań politycznych, gospodarczych i społecznych z zachowaniem równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych, w celu zagwarantowania możliwości zaspokajania podstawowych potrzeb poszczególnych społeczności lub obywateli zarówno współczesnego pokolenia, jak i przyszłych pokoleń” (ustawa *Prawo ochrony środowiska*, art. 3 p. 50). W odniesieniu do przedsiębiorstw koncepcja zrównoważonego rozwoju oznacza racjonalne użytkowanie zasobów nieodnawialnych, ograniczanie uciążliwości dla środowiska oraz nieprzekraczanie granic wyznaczonych jego odpornością. Państwo stosuje szereg instrumentów, których celem jest zmiana zachowań przedsiębiorstw względem środowiska przyrodniczego. Coraz większą rolę odgrywają również czynniki społeczne i gospodarcze. Mamy więc do czynienia z presją na przedsiębiorstwa pochodzącą z różnych źródeł, o różnym natężeniu i różnym zasięgu przestrzennym.

2. Instytucje i mechanizm ich zmian

Instytucjami D.C. North [1990, s. 3] nazywa stworzone przez ludzi „reguły postępowania, które kształtują oddziaływania międzyludzkie”. Tworzą one swego rodzaju struktury porządkujące i intensyfikujące działania związane z procesem wymiany. Instytucje, pisze dalej D.C. North [1990, s. 5], „zmniejszają niepewność związaną z codziennym życiem i działalnością człowieka poprzez nałożenie określonych wzorców działania”. Innymi słowy, tworzą one pewien ograniczony zbiór dostępnych dla ludzi i organizacji zachowań.

Do instytucji D.C. North [1991] zalicza zarówno reguły formalne (konstytucja, normy prawne, umowy handlowe), jak i nieformalne (zwyczaje, tradycje, wartości, normy postępowania). Instytucje formalne mogą uzupełniać i zwiększać efektywność instytucji nieformalnych. Mogą zmniejszać koszty informacji, monitoringu oraz egzekwowania kontraktów, zatem mogą stwarzać warunki do bardziej kompleksowej wymiany oraz zwiększać liczbę dostępnych form wymiany. Instytucje formalne mogą także modyfikować lub zastępować instytucje nieformalne [North 2000].

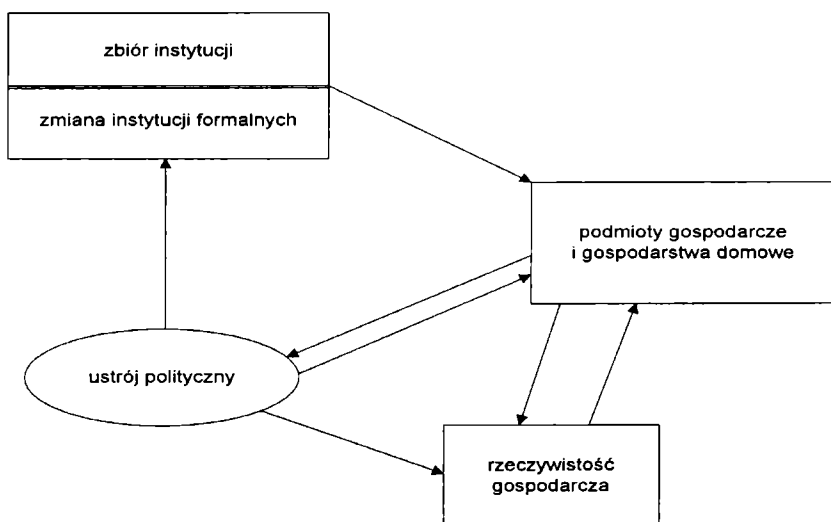
J. Adams [1993, s. 247] przez instytucje rozumie „wyuczony, zwyczajowy sposób zachowania ludzi wynikający z wartości, postaw oraz sposobów myślenia”. Jego zdaniem instytucje służą redukcji ogromnej złożoności rzeczywistości społecznej do rozmiarów osiągalnych dla umysłu człowieka [Adams 1993, s. 252]. W.R. Scott [1994, s. 58], odwołując się do poglądów R.N. Langlois, pisze [Scott 1994, s. 58], że instytucje wprowadzają pewną regularność do zachowań jednostek, co pozwala zwiększać przewidywalność i ciągłość procesów społecznych.

Bardzo istotne znaczenie w nowej ekonomii instytucjonalnej ma pojęcie kosztów transakcyjnych. Do kosztów transakcyjnych O.E. Williamson [1998, s. 35] zalicza: koszty projektowania, negocjowania i zabezpieczenia kontraktu (koszty *ex ante*)

oraz koszty wynikające z niedostosowania i renegocjacji umowy oraz rozstrzygania sporów (koszty *ex post*). Instytucje są wynikiem istnienia kosztów transakcyjnych, czyli kosztów wynikających z asymetrii informacji między uczestnikami rynku oraz kosztów działań mających na celu zmniejszenie tej asymetrii. Te dwa czynniki – asymetria informacji oraz działania na rzecz jej redukcji – ograniczają proces wymiany. Po to, aby zmniejszyć niepewność, ludzie tworzą określone nieformalne i formalne reguły postępowania w postaci instytucji. Zdaniem R. Coase’a [2000] koszty transakcyjne zależą od instytucji funkcjonujących w danym kraju: systemu prawnego, politycznego i społeczno-kulturowego.

Przyczyną zmian instytucji są ciągłe interakcje między instytucjami a organizacjami, w obliczu niedoboru zasobów oraz działania konkurencji. Instytucje zmieniają się, ponieważ jednostki i organizacje dostrzegają, iż ich dobrobyt mógłby być większy w innym otoczeniu instytucjonalnym [North 1993]. Źródło tych zmian może mieć dwojaki charakter:

- zewnętrzny w stosunku do systemu społeczno-gospodarczego – mogą to być zmiany technologii, cen, jakości produktów w innym systemie, co z kolei ma wpływ na postrzeganie możliwości osiągnięcia zysku,
- wewnętrzny w stosunku do systemu społeczno-gospodarczego – o fundamentalnym charakterze, którego źródłem jest uczenie się członków organizacji.



Rys. 1. Mechanizm zmiany instytucji formalnych

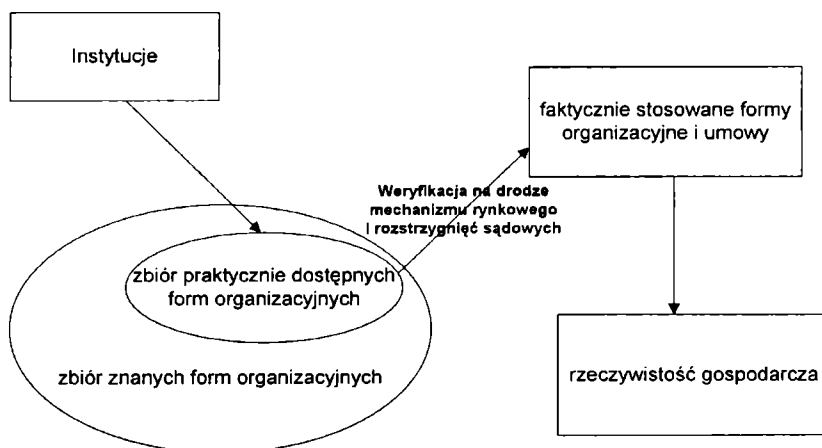
Źródło: [Eggertsson 1996, s. 12] ze zmianami własnymi autora.

Zmiany reguł formalnych są odzwierciedleniem władzy sprawowanej przez rządzących, którzy, w obliczu zbyt wysokich kosztów transakcyjnych, zmieniają te insty-

tucje, które ich zdaniem nie przyczyniają się do ogólnego dobrobytu w takim stopniu, jaki przynajmniej teoretycznie jest możliwy [Eggertsson 1996]. Rysunek 1 ilustruje mechanizm zmian instytucji. Instytucje określają formę organizacyjną oraz sposób funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego, który tworzą podmioty gospodarcze oraz gospodarstwa domowe. Działalność tych dwóch grup podmiotów tworzy wyniki gospodarcze (przynosi określony wynik gospodarczy). Uczestnicy rynku w procesie gospodarowania „uczą się” korzystnych dla siebie rozwiązań, a starają się unikać niekorzystnych. Ta wiedza powoduje, że zmieniają się instytucje nieformalne, które następnie przez różnego rodzaju oddziaływania na system polityczny wpływają na zmianę instytucji formalnych. Także władza państwowa, obserwując podmioty tworzące system gospodarczy i wynik ich działalności, stara się korygować niekorzystne sytuacje poprzez zmianę instytucji formalnych. Instytucje formalne mogą zmienić się bardzo szybko w wyniku np. decyzji politycznych, natomiast zmiany instytucji nieformalnych są bardzo powolne i zauważalne dopiero w długim okresie.

3. Organizacje jako efekt istnienia instytucji

Nowa ekonomia instytucjonalna odróżnia pojęcie instytucji od pojęcia organizacji. Organizacja to zbiór jednostek związanych ze sobą dążeniem do wspólnego celu [North 1990]. Organizacje są wynikiem istnienia instytucji. Dzieje się tak, ponieważ z jednej strony instytucje, ograniczając niepewność towarzyszącą rzeczywistości społecznej i gospodarczej, stwarzają podstawy do intensyfikowania procesów produkcji i wymiany, czemu służy tworzenie organizacji, takich jak np. przedsiębiorstwa; z drugiej zaś strony organizacje wpływają na zmiany w systemie instytucji [North 1995, s. 5].



Rys. 2. Wpływ instytucji na dostępny zbiór form organizacyjnych

Źródło: [Eggerstson 1996, s. 11] ze zmianami własnymi autora.

T. Eggertsson uważa, że instytucje wyznaczają zbiór akceptowanych w określonym środowisku społeczno-kulturowym form organizacyjnych. Jednak tylko niektóre z tych form, te najbardziej efektywne, są wprowadzane w życie. Zatem spośród wszystkich znanych form organizacji jedynie ograniczony ich zbiór jest dostępny jednostkom gospodarującym, funkcjonującym w określonym systemie społeczno-gospodarczym. Dodatkowo mechanizm rynkowy oraz rozstrzygnięcia sądowe jeszcze bardziej ograniczają ten zbiór. Mechanizm ten ilustruje rys. 2.

4. Mechanizmy adaptacji przedsiębiorstw do wymagań zrównoważonego rozwoju

C. Barnard [1962] (cyt. za [Williamson 1998, s. 19]) pisze, że tym, co odróżnia dobrą organizację od złej, jest aktywna adaptacja: „zdolność przetrwania organizacji w warunkach nieustannej zmienności fizycznych, biologicznych i społecznych substancji, składników i sił, które wymagają dostosowania procesów wewnętrznych organizacji”. F.A. Hayek (1945) stwierdza, że „ekonomicznym problemem społeczeństwa jest przede wszystkim szybka adaptacja do zmian w szczególnych warunkach czasu i miejsca” (cyt. za [Williamson 1998, s. 21]).

W świetle nowej ekonomii instytucjonalnej adaptacja przedsiębiorstw jest skutkiem zmian instytucjonalnych. W wyniku presji związanej z istnieniem instytucji podmioty gospodarcze dążą do legitymizacji swojej działalności, co prowadzi do ich coraz większego podobieństwa, pomimo że cechuje je zupełnie różny rodzaj działalności. Łączy je jednak wspólne środowisko instytucjonalne, w którym działają [Brunsson 1997]. W związku z tym np. systemy zarządzania mogą się coraz bardziej do siebie upodabniać, a nawet standaryzować. To podobieństwo może zarówno być skutkiem istnienia określonych zależności między organizacjami, jak i wynikać z szerszego kontekstu społeczno-kulturowego. W ten sposób organizacje „dopasowują się” do otaczającego ich środowiska instytucjonalnego [Brown 2005].

W.R. Scott [2001] wskazuje na istnienie trzech podstawowych mechanizmów adaptacyjnych prowadzących do izomorfizmu (podobieństwa) przedsiębiorstw. Są to:

- mechanizm koercyjny (*coercive mechanism*),
- mechanizm normatywny (*normative mechanism*),
- mechanizm mimetyczny (*mimetic mechanism*).

Te mechanizmy są częścią procesów, odpowiednio: regulacyjnego, normatywnego oraz kognitywnego.

Mechanizm koercyjny odnosi się do konieczności legitymizacji organizacji wynikającej z presji systemu politycznego. Źródłem tej presji może być państwo lub inna wpływowa organizacja. Struktury instytucjonalne tworzą tu różne regulacje prawne, np. prawo antymonopolowe, prawo chroniące własność intelektualną. Instytucje zatem wyznaczają możliwe formy organizacyjne oraz sposoby ich funkcjonowania dostępne w określonym kontekście regulacyjnym. B. Brown [2005]

wskazuje, że oprócz państw, organizacjami, które mogą wpływać na zachowania i podobieństwo przedsiębiorstw, są wielkie korporacje transnarodowe, ponieważ narzucają one swoim dostawcom określone procedury i standardy.

Przykładem instytucji będących źródłem tego mechanizmu są np. instrumenty stosowane przez władze państwa w celu ochrony środowiska, takie jak normy emisji, standardy techniczne, opłaty i kary za korzystanie ze środowiska czy też system handlu pozwoleniami zbywalnymi. Przedsiębiorstwa adaptują się do tych regulacji, ponieważ niezastosowanie się do nich grozi sankcjami ze strony państwa.

Celem państwa jest zwiększenie dobrobytu społecznego poprzez stworzenie bardziej efektywnego systemu instytucjonalnego. Adaptacja przedsiębiorstw do nowych warunków instytucjonalnych przejawia się m.in. w zmniejszeniu presji na środowisko, zmianach systemów produkcji i zarządzania w przedsiębiorstwach itp. Skuteczność adaptacji zależy zarówno od potencjału wewnętrznego przedsiębiorstwa (finansowego, technologicznego, organizacyjnego, intelektualnego), jak też od konstrukcji implementowanych przez państwo regulacji. Adaptacja będzie tym szybsza i skuteczniejsza, a więc szybciej zostanie osiągnięty pewien pożądany przez państwo stan, im niższe będą koszty transakcyjne wynikające z zastosowania tych instrumentów, a co za tym idzie, im efektywniejsze będzie wyposażenie instytucjonalne.

Mechanizm normatywny oznacza, że organizacje zachowują się zgodnie ze społecznymi oczekiwaniami. Zatem przedsiębiorstwa podejmują działania zgodne z oczekiwaniami wynikającymi z określonego środowiska społecznego i kulturowego, które określa, jakie zachowanie jest właściwe i uprawnione. Decyzje podejmowane przez menedżerów są wynikiem racjonalnego rachunku ekonomicznego, ale są także efektem występowania określonych uwarunkowań społecznych.

Mechanizm kognitywny polega na naśladownictwie. Podmiot gospodarczy naśladuje inne organizacje działające w tym samym otoczeniu społeczno-gospodarczym. Przedsiębiorstwo podejmuje decyzje, działając w warunkach asymetrii informacji i niepewności. Naśladowanie innych podmiotów ma zmniejszyć tę niepewność. Można tu wyróżnić dwa typy zachowań [Brown 2005, 6-7]:

- naśladownictwo konkurencyjne – podjęcie działania wynika z obawy przed utratą przewagi konkurencyjnej, co może mieć miejsce, jeśli działanie nie zostanie podjęte,

- naśladownictwo instytucjonalne – podjęte działanie jest rezultatem obawy przed utratą poparcia i zaufania wśród partnerów (*stakeholders*).

Przykładem tego typu zachowań przedsiębiorstw może być wdrażanie przez nie systemów zarządzania środowiskowego opartego na normach ISO lub EMAS. Często podejmujący takie przedsięwzięcie nie jest całkowicie świadomy potencjalnych kosztów i korzyści stosowania tego typu standardów, jednak ich rosnąca rola, rozpoznawalność i popularność w społeczeństwie oraz wśród innych uczestników rynku powodują, że przedsiębiorstwa podejmują tego typu inwestycje. Zatem oba-

wa przed pogorszeniem pozycji rynkowej lub utratą legitymizacji społecznej skłania podmioty gospodarcze do zmian w sposobie funkcjonowania.

Skuteczność adaptacji, z punktu widzenia osiągnięcia pewnego pożądanego przez państwo i społeczeństwo stanu, jest uzależniona od konstrukcji oraz funkcjonowania różnego typu instytucji, co z kolei wpływa na poziom kosztów transakcyjnych. W literaturze można znaleźć przykłady badań skupiających się na próbie wyjaśnienia efektywności różnych instrumentów oddziaływania na przedsiębiorstwa przez pryzmat kosztów transakcyjnych.

C.M. Rosen, S.L. Beckman i J. Bercovitz [2003] badały dobrowolne systemy zarządzania środowiskowego w przedsiębiorstwach sektora informatycznego w Stanach Zjednoczonych. Zdaniem autorek, próby ustanowienia takich standardów i ich legitymizacji są podejmowane przez przedsiębiorstwa w sytuacji niedostatecznego wyposażenia instytucjonalnego, zatem w obliczu braku powszechnie przyjętych i akceptowanych reguł sterujących i regulujących procesy wymiany. Rosnąca presja społeczna w zakresie oddziaływania przemysłu na środowisko spowodowała, iż sektor informatyczny podjął próbę ustanowienia standardów zarządzania środowiskowego, które objęłyby wszystkie ogniwa łańcucha dystrybucji.

Zmiana społeczna, ekonomiczna lub technologiczna powoduje, iż istniejące instytucje nieformalne i formalne są niewystarczające do prowadzenia skutecznego i przewidywalnego procesu wymiany w nowych warunkach. Zatem brak ram instytucjonalnych prowadzi do wzrostu niepewności i spadku efektywności procesu wymiany. Przedsiębiorstwa podejmują zatem wysiłek, by stworzyć środowisko instytucjonalne, co powoduje wzrost stabilności i efektywności procesu wymiany.

W analizowanym powyżej przykładzie adaptacja przedsiębiorstw początkowo była skutkiem rosnących oczekiwań społecznych względem oddziaływania tych przedsiębiorstw na środowisko, a więc miała charakter normatywny, natomiast kolejne przedsiębiorstwa, znajdujące się niżej w łańcuchu dystrybucji, adaptowały badane systemy zarządzania pod wpływem presji przedsiębiorstw, które jako pierwsze wprowadziły nowe systemy zarządzania. Mamy tu więc do czynienia z mechanizmem koercyjnym adaptacji. C.M. Rosen i in. [Rosen, Beckman, Bercovitz 2003] próbują też wyjaśnić, dlaczego jedne standardy zarządzania środowiskowego odnoszą sukces, podczas gdy inne nie. Zdaniem autorek, aby system taki odniósł sukces, musi spełniać dwa warunki:

- dany rodzaj standardu musi gwarantować większe korzyści ekonomiczne niż inny, alternatywny rodzaj standardu,
- akceptacja standardu jest wypadkową udziału szerokiego grona uczestników danego rynku w tworzeniu oraz rozpowszechnianiu standardu.

R.W. Hahn i G.L. Hester [1989], R.N. Stavins [1994] oraz B.D. Solomon [1999] podejmowali badania usiłujące wyjaśnić, jaki wpływ na efektywność funkcjonowania rynku handlu pozwoleń zbywalnych oraz na stopień adaptacji do tego systemu przez przedsiębiorstwa mają koszty transakcyjne. Istnienie kosztów trans-

akcyjnych w systemie pozwoleń zbywalnych wynika z dążenia do przeniesienia prawa własności, co jest związane z poszukiwaniem, kontaktowaniem się i wymianą informacji między potencjalnymi uczestnikami wymiany. Z badań wynika, że efektywność kosztowa na tych rynkach jest niższa niż oczekiwano, wprowadzając ten rodzaj instrumentu ochrony środowiska. B.D. Solomon [1999] i R.N. Stavins [1994] wskazują, że przyczyną tego są właśnie wysokie koszty transakcyjne, związane m.in. z bardzo wysokimi wymaganiami administracyjnymi, które muszą spełnić przedsiębiorstwa uczestniczące w handlu pozwoleniami, i które to wymagania zmniejszają lub nawet eliminują potencjalne korzyści z handlu emisjami (np. efektywność kosztową).

Można znaleźć także przykłady rynków handlu emisjami, które odniosły sukces właśnie dzięki niskim kosztom transakcyjnym, co było spowodowane niskimi wymaganiami administracyjnymi oraz faktem, iż potencjalni uczestnicy wymiany już wcześniej ją prowadzili i nie było konieczne zatrudnienie pośredników w celu nawiązania kontaktów handlowych [Hahn, Hester 1989].

B. Brown [2005] badał dyfuzję standardów ISO na świecie. Jego zdaniem, wdrożenie tych standardów wynika z racjonalnych decyzji dokonywanych przez podmioty gospodarcze, na które składają się: wybór najkorzystniejszej formy organizacji oraz adaptacja do zmian instytucjonalnych. Celem przedsiębiorstw jest zatem dążenie do zwiększenia efektywności ich funkcjonowania oraz osiągnięcie akceptacji społeczeństwa oraz podmiotów gospodarczych, z którymi współpracują. Zdaniem B. Browna, mechanizmy koercyjny, normatywny i mimetyczny działają jednocześnie, uzupełniając się i wzmacniając.

5. Zakończenie

Przedsiębiorstwa funkcjonują w określonym otoczeniu społeczno-kulturowym i gospodarczym. Otoczenie to tworzą formalne i nieformalne instytucje, takie jak normy prawne, umowy gospodarcze, normy i wartości społeczne oraz zwyczaje. Przedsiębiorstwa – ich forma organizacyjna i sposób funkcjonowania – są wynikiem istnienia instytucji. Zatem zmiany w przedsiębiorstwach są rezultatem zmian w środowisku instytucjonalnym. Koncepcja zrównoważonego rozwoju jest wynikiem rosnącej wiedzy człowieka dotyczącej zależności między systemem społeczno-gospodarczym a systemem przyrodniczym. Obawa przed potencjalnymi nieodwracalnymi zmianami w systemie przyrodniczym oraz możliwymi skutkami dla funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego spowodowała zmianę wartości i poglądów w społeczeństwie, co z kolei przełożyło się na zmianę w otoczeniu instytucjonalnym, w którym funkcjonują przedsiębiorstwa. Zmiana formalnych i nieformalnych reguł gry spowodowała adaptację przedsiębiorstw, przejawiającą się np. w innym nastawieniu podmiotów gospodarczych względem środowiska, zwiększeniu nakładów na inwestycje chroniące środowisko oraz zmniejszeniu presji na środowisko.

sko przyrodnicze. Adaptacja przedsiębiorstw do nowych warunków instytucjonalnych wynika zarówno z dążenia do uzyskania możliwie najlepszej pozycji rynkowej, jak też z potrzeby legitymizacji działalności przedsiębiorstwa zarówno z punktu widzenia formalno-prawnego, jak i spełnienia określonych oczekiwań społecznych.

To, w jakim stopniu przedsiębiorstwa adaptują się do nowych warunków instytucjonalnych, zależy m.in. od kosztów transakcyjnych. Wysokie koszty transakcyjne z jednej strony są przyczyną szukania wspólnych standardów dla systemów zarządzania środowiskowego, a z drugiej strony mogą się przyczyniać do niskiej skuteczności instrumentów wprowadzanych przez państwo. Państwo może wpływać na zmniejszenie tego rodzaju kosztów np. poprzez stworzenie struktury organizacyjnej pośredniczącej w handlu pozwoleniami zbywalnymi między przedsiębiorstwami.

Nowa ekonomia instytucjonalna okazuje się niezwykle interesującym i skutecznym narzędziem służącym wyjaśnianiu przyczyn i mechanizmów adaptacji przedsiębiorstw do wymogów zrównoważonego rozwoju.

Literatura

- Adams J., *Institutions and economic development: structure, process, and incentive*, [w:] *Institutional Economics: Theory, Method, Policy*, red. M.R. Toll, Kluwer Academic Publishers, London 1993, s. 245-281.
- Barnard C., *The Functions of the Executive*, wyd. 15, Harvard University Press, Cambridge 1962 (wyd. pierwsze: 1938).
- Brown B., *Building global institutions: The diffusion of management standards in the world economy – an institutional perspective*, [w:] *Linking Industries Across the World*, red. C.G. Alvstam, E.W. Schamp, Ashgate, Aldershot 2005, s. 3-27.
- Brunsson N., *The standardisation of organization forms as a cropping-up process*, „Scandinavian Journal of Management” 1997 vol. 14 nr 3, s. 307-320.
- Coase R., *The new institutional economics*, [w:] *Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics*, red. C. Menard, Edward Elgar Publishing, 2000, s. 3-6.
- Eggertsson T., *A note on the economics of institutions*, [w:] *Empirical Studies in Institutional Change*, red. L.J. Alston, T. Eggertsson, D.C. North, Cambridge University Press, New York 1996.
- Hahn R.W., Hester G.L., *Marketable Permits: Lessons for theory and practice*, „Ecological Law Quarterly” 1989 vol. 16, s. 361-406.
- Hayek F.A., *The use of knowledge in society*, „American Economic Review” 1945 vol. 35, s. 519-530.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- North D.C., *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 1995 vol. 5, s. 97-112.
- North D.C., *The new institutional economics and development* (1993), (<http://econwpa.wustl.edu:8089/eps/eh/papers/9309/9309002.pdf>, 03.04.2006).
- North D.C., *Understanding institutions*, [w:] *Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from new institutional economics*, red. C. Menard, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2000, s. 7-10.
- Prawo ochrony środowiska* art. 3 p. 50, 27 kwietnia 2001 r., DzU 2001 nr 62, poz. 627 ze zmianami.

- Rosen C.M., Beckman S.L., Bercovitz J., *The role of voluntary industry standards in environmental supply – chain management. An institutional economics perspective*, „Journal of Industrial Ecology” 2003 vol. 6 nr 3-4, s. 103-124.
- Scott W.R., *Institutions and Organizations*, Sage Publications, London 2001.
- Scott W.R., *Institutions and organizations. Toward a theoretical synthesis, Institutional Environments and Organizations: structural complexity and individualism*, red. J.W. Meyer, W.R. Scott, Sage, Thousand Oaks 1994, s. 55-80.
- Sobiech K., Woźniak B., *Ekonomia instytucjonalna*, [w:] *Współczesne teorie ekonomiczne*, red. M. Ratajczak, Wydawnictwo AE, Poznań 2005, s. 133-157.
- Solomon B.D., *New directions in emissions trading: the potential contribution of the new institutional economics*, „Ecological Economics” 1999 vol. 30, s. 371-387.
- Stavins R.N., *Transaction costs and tradable permits*, „Journal of Environmental Economics and Management” 1994 vol. 29, s. 133-148.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

ADAPTATION OF ENTERPRISES TO THE REQUIREMENTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE LIGHT OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Summary

The article seeks to explain the mechanism of adjustment of enterprises to the requirements of sustainable development. The analysis rests on the conceptions of the new institutional economics. This school of thought invokes individual rationality of economic entities limited by the operation of institutions. Institutions are taken to be rules of behaviour following from the values, norms, and principles specific to the given socio-cultural environment. The new institutional economics differentiates between institutions and organisations. The latter (e.g. enterprises) result from the existence of institutions generating sets of rules which structure and intensify the processes of exchange. Changes of organisations are an effect of changes of institutions, both formal and informal. The adjustment of organisations is the resultant of three mechanisms: coercive, normative, and mimetic. Those mechanisms account for the way in which organisations alter in response to a change in their institutional environment.