



# OSPODARKA NARODOWA

11-12  
(183-184)  
Rok XVII  
listopad-grudzień  
2006

Łukasz HARDT\*

## Narodziny i ewolucja treści znaczeniowej wyrażenia „koszt transakcyjny”<sup>1</sup>

Rekonstrukcja procesu powstania i rozwoju ekonomii kosztów transakcyjnych (EKT) nie jest łatwym zadaniem. Program badawczy EKT jest niezwykle złożony, a jej podstawowe pojęcie nieprecyzyjne, co świadczy o znacznej dynamice rozwoju tego obszaru teorii ekonomii (por. [Hardt, 2005, s. 1]). Jak można opowiedzieć historię EKT? Posiłkując się sposobami analizy zapożyczonymi ze studiów nad historią idei można zaproponować dwie uzupełniające się metody. Po pierwsze, można napisać „historię intelektualną” (*intellectual history*) EKT, gdzie – nawiązując do platońskiej koncepcji niezmiennych idei – zadaniem badacza jest w pierwszym etapie wyodrębnienie idei elementarnej, która jest obecna w więcej niż jednym kręgu kulturowym i w więcej niż jednej epoce historycznej, a następnie jej identyfikacja, zbadanie procesu ekspresji (przybieranych form) i recepcji w poszczególnych okresach historycznych (zob. [Klaes i Sent, 2005, s. 27-28]). Ideą elementarną w przypadku EKT jest idea kosztowej wymiany. Innym sposobem opowiedzenia historii EKT jest zastosowanie podejścia „instytucjonalnego” (*institutional approach*), w ramach którego zwraca się szczególną uwagę na dynamikę rozwoju programu badawczego, a zwłaszcza na momenty nieciągłości w toku jego ewolucji (zob. np. [Koselleck, 1972, 2001]). Historia ta nigdy nie będzie „kompletna”, gdyż badany jest jedynie odbiór danej idei (forma), a nie ona sama, jednocześnie „[...] próbując dotrzeć do wspólnych logicznych, pseudologicznych czy emocjonalnych komponentów

\* Autor jest doktorantem na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Artykuł wpłynął do redakcji we wrześniu 2006 r.

<sup>1</sup> Praca nad niniejszym artykułem była współfinansowana przez grant promotorski Ministerstwa Edukacji i Nauki (1 H02C 064 30) oraz stypendium Fundacji na rzecz Nauki Polskiej (31/2006). W artykule wykorzystano fragmenty przygotowywanej przez autora rozprawy doktorskiej. Autor dziękuje uczestnikom warsztatów European School on New Institutional Economics (Cargèse, 2005 r.) oraz konferencji European Society for the History of Economic Thought (Porto, 2006 r.) za niezwykle cenne uwagi do wcześniejszych wersji tekstu. Za wszystkie błędy w artykule wyłączną odpowiedzialność ponosi autor.

tkwiących pod warstwą zewnętrznych różnic” [Lovejoy, 1965, 1999, s. 10]<sup>2</sup>. [Klaes i Sent, 2005, s. 28] w następujący sposób opisują różnice pomiędzy zarysowanymi powyżej metodami:

„[P]odczas gdy w ramach intelektualnej historii idei bierze się zawartość danego pojęcia za daną i szuka się form, w jakich się ona urzeczywistnia w toku ewolucji historycznej, tak w podejściu instytucjonalnym porządek analizy ulega odwróceniu – najpierw wyodrębnia się poszczególne formy, a następnie bada ich zawartość”.

W niniejszej rekonstrukcji powstania i rozwoju EKT zastosujemy obydwie metody „pisania” historii. W pierwszej części artykułu większy nacisk zostanie położony na pierwszą z nich („intelektualną”), gdyż naszym celem będzie opisanie procesu „konceptualizacji” idei kosztownej wymiany w wyrażenie „koszt transakcyjny”, a więc prześledzimy fakty i zdarzenia prowadzące do narodzin tego pojęcia, aby następnie użyć metody „instytucjonalnej” dla zbadania zawartości semantycznej tego wyrażenia w dalszym rozwoju EKT.

### **Od kosztów transportu do 'tarcia' w systemie rynkowym**

Intuicja, iż wymiana dóbr wiąże się z ponoszeniem kosztów, jest najprawdopodobniej tak stara jak historia rozważań z zakresu ekonomii i może być uznana za ideę elementarną (por. [Klaes, 2000b, s. 567]). Już Arystoteles, pisząc o pochodzeniu pieniądza, zwraca uwagę na występowanie kosztów wymiany dóbr. W *Polityce*, gdy zastanawia się nad czynnikami ograniczającymi możliwości prowadzenia handlu, stwierdza, iż pieniądz pojawił się właśnie dlatego, że „[...] nie wszystkie rzeczy, z natury potrzebne, są łatwe do przewożenia” [Arystoteles, 1964, s. 36]. Koszty wymiany dóbr sprowadza do kosztów ich transportu. W podobny sposób koszty wymiany rozumiał Adam Smith, który w rozdziale IX *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów...* analizuje powody występowania znaczących różnic cen tych samych dóbr w różnych krajach. Smith dochodzi do wniosku, iż wynikają one w dużej mierze z wysokich kosztów transportu i pisze: „[...] gdy kraje leżą blisko siebie, różnica [cen] będzie mniejsza, niekiedy ledwie dostrzegalna, przewóz jest bowiem w tym wypadku łatwy. Chiny są krajem o wiele bogatszym niż jakakolwiek część Europy, a różnica między cenami żywności w Chinach i w Europie jest znacząca” [Smith, 1776, 1954, s. 248]. Smith nie rozwija jednak tego wątku, a swoją refleksję nad utrudnieniami w transporcie dóbr wplata w szerszą dyskusję nad czynnikami determinującymi wysokość renty gruntowej. Nie ulega jednak wątpliwości, że – choć nie poddany głębszej analizie – problem występowania dodatknych kosztów wymiany dóbr odcisnął silne piętno na *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. [Ulph i Ulph, 1975, s. 355], analizując dzieło Smitha, twierdzą, że rozmiar rynku, który ogranicza możliwości podziału pracy,

<sup>2</sup> W ramach metody „instytucjonalnej” analizuje się historię słów i wyrażań, a więc ich zawartość znaczeniową: „[K]ażda historia słowa czy pojęcia prowadzi nas do ustalenia minionych znaczeń” [Koselleck, 1972, 2001, s. 140].

jest *de facto* pochodną kosztów transportu: im koszty te są mniej znaczące, tym powiększa się pole do prowadzenia wymiany rynkowej, a tym samym wzrasta stopień specjalizacji w produkcji dóbr i usług.

Tak jak w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* – dziele fundamentalnym dla rozwoju ekonomii klasycznej, znalazły się nieśmiałe refleksje nad kosztem prowadzenia wymiany rynkowej, tak również u podstaw neoklasycznej myśli ortodoksyjnej można znaleźć coraz dojrzalsze próby analizy wpływu kosztów wymiany dóbr na funkcjonowanie systemu rynkowego. Na uwagę zasługuje tu zwłaszcza Carl Menger, który, choć znany przede wszystkim jako jeden z twórców analizy marginalnej, zawarł w swoim pomnikowym dziele *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (Principles of Economics)* (wyd. I w 1871 r.) wiele uwag nt. kosztów związanych z prowadzeniem handlu, jak też szerzej – kosztów działania systemu cenowego. Menger nie tylko wskazuje na przeszkody w prowadzeniu handlu na znaczne odległości, ale również odpowiada na pytanie o rolę podmiotów pośredniczących w wymianie rynkowej. Co więcej, nie pisze tylko, iż przewóz towarów kosztuje, ale podaje konkretne przykłady opłat ponoszonych przez kontraktujące podmioty. Koszty wymiany operacjonalizuje w postaci opłat brokerskich, ceł, kosztów transportu morskiego, wydatków na ubezpieczenie ładunku, a nawet kosztów korespondencji<sup>3</sup>. W rozdziale czwartym *Principles* pisze:

„[...] trudno znaleźć taką sytuację, w której proces wymiany odbywałby się bez ponoszenia żadnych kosztów, nawet jeśli sprowadzają się one jedynie do straty czasu. Koszty transportu, załadunku, cła, podatki, opłaty morskie, ubezpieczenia, koszty korespondencji, prowizje i inne koszty związane ze sprzedażą, wynagrodzenie pośredników, koszty załadunku, magazynowania, konfekcjonowania, jak też opłaty związane z korzystaniem z systemu bankowego oraz wydatki kupców i ich pracowników, to nic innego jak koszty, które są niezbędne dla prowadzenia handlu. Wydatki te obniżają zyski wynikające z wykorzystywania nadających się okazji. W rzeczywistości, koszty te często czynią wymianę niemożliwą, a jedyną możliwością jej zaistnienia byłoby ich wyeliminowanie” [Menger, 1871, 2004, s. 189].

Menger stawia pytanie o ekonomiczny sens działalności pośredników, kupców i brokerów: skoro podczas wymiany nie są wytwarzane żadne nowe dobra, to czy wydatki z nią związane są tracone, a działalność pośredników jest bezproduktywna. Menger odpowiada na to pytanie negatywnie twierdząc, iż „choć nie prowadzą one [czynności związane w prowadzeniem wymiany – Ł.H.] bezpośrednio do pomnażania ilości dóbr, to jednak służą lepszemu zaspokojeniu potrzeb członków społeczeństwa, a w rezultacie przyczyniają się do wzrostu zamożności podmiotów uczestniczących w wymianie [...]. W rezultacie wszystkie osoby zaangażowane w wymianę – zakładając oczywiście, że jest ona ekonomicznie opłacalna – są tak samo produktywny jak rolnicy czy też fabrykanci” (ibid., s. 190). Działalność transakcyjna jest więc tak samo produktywna jak wytwarzanie dóbr, gdyż – jak twierdzi Menger, „[...] celem

<sup>3</sup> Operacjonalizacja rozumiana jest jako wyrażanie terminów i pojęć abstrakcyjnych (teoretycznych) w kategoriach operacyjnych (obserwowalnych).

gospodarki nie jest jedynie pomnażanie ilości dóbr, ale możliwie najpełniejsze zaspokajanie ludzkich potrzeb” (ibid.), a temu służy między innymi działalność transakcyjna. Taka konstatacja u jednego z twórców analizy marginalnej nie może dziwić, gdyż u jej podstaw leży stwierdzenie, iż nie sama ilość posiadanych dóbr się liczy, ale osiągnięta z nich użyteczność.

Uważny czytelnik *Principles of Economics* Mengera z pewnością zauważy, że pojawia się w nich nie tylko dyskusja nad kosztami transportu i ich wpływem na efektywność gospodarowania, ale że Menger zwraca również uwagę na koszty funkcjonowania systemu cenowego, choć – w przeciwieństwie do kosztów transportu, w żaden sposób ich nie operacjonalizuje. W rozdziale *The Theory of Price* analizuje mechanizm ustalania się cen pomiędzy podmiotami dokonującymi transakcji. Już we wstępie pisze, iż ceny są jedynie incydentalnymi manifestacjami aktywności ekonomicznej podmiotów gospodarujących, ale poprzez to, że są „widzialne” dla wszystkich uczestników transakcji, stanowią właściwie jedyny obserwowalny symptom aktywności ekonomicznej. Menger porównuje funkcjonowanie mechanizmu cenowego do wzburzonej tafli wody:

„[...] jeśli służy pomiędzy dwoma zbiornikami wodnymi zostaną otwarte, powierzchnia wody stanie się niespokojna, a początkowo wzburzone fale będą powoli cichnąć, aż tafła stanie się spokojna. Fale to jedynie symptomy działania dwóch sił, które nazywamy przyciąganiem i tarciem. Ceny dóbr, które odzwierciedlają równowagę ekonomiczną, określaną poprzez dystrybucję praw własności pomiędzy podmiotami gospodarującymi, przypominają te fale” [Menger, 1871, 2004, s. 192], podkreślenie – Ł.H.).

Czym jest *przyciąganie* i *tarcie* według Mengera? *Przyciąganie* bierze się z głęboko zakorzonego w naturze człowieka pragnienia poprawy swojej sytuacji materialnej, a co za tym idzie, niejako „wrodzonej” umiejętności prowadzenia handlu. Takie rozumienie natury ludzkiej stanowi niewątpliwe nawiązanie do koncepcji Adama Smitha, który w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* stwierdza: „[...] skłonność ta (do wymiany – Ł.H.) jest wspólna wszystkim ludziom i nie spotykamy jej u żadnego innego gatunku zwierząt, które, jak się zdaje, nie znają ani tego, ani żadnego innego rodzaju umów” [Smith, 1776, 1954, s. 20]<sup>4</sup>. Podmioty gospodarujące *przyciągają się*, aby poprawić swój stan posiadania. To swoiste przyciąganie prowadzi w końcu do wymiany – w gospodarce barterowej towaru za towar, a w gospodarce pieniężnej do wymiany z użyciem środka płatniczego.

Proces *tarcia* w mechanizmie rynkowym, to wg Mengera, nic innego jak proces ustalania się ceny pomiędzy sprzedającym a kupującym<sup>5</sup>. Proces, w którym poprzez mechanizm negocjacji (*bargaining*) ustalane są warunki wymiany. Menger twierdzi, iż proces ten nie odbywa się bez przeszkód. Ostateczne warunki wymiany będą określone poprzez „[...] indywidualne cechy podmiotów, a więc

<sup>4</sup> Smith nie odpowiada jednoznacznie na pytanie, skąd taka skłonność się u człowieka bierze. Może być ona pierwotną cechą natury ludzkiej lub też spontanicznym rezultatem między-ludzkich interakcji. Smithowi bliższa jest jednak ta druga ewentualność.

<sup>5</sup> Dla Mengera cena to „ilości dóbr aktualnie wymienionych” [Menger, 1871, 2004, s. 191].

ich znajomość zasad robienia interesów, a także wiedzę o sytuacji podmiotu, z którym negocjują” [Menger, 1871, 2004, s. 195]. W sytuacji gdy biorące udział w przetargu podmioty są do siebie bardzo podobne, ustalenie warunków wymiany może być bardzo trudne. Trudność z osiągnięciem porozumienia to nic innego jak *tarcie* w systemie cenowym. Menger w żaden sposób nie operacjonalizuje tego pojęcia i ma ono u niego charakter jedynie intuicyjny. Zaslugą Mengera jest jednak to, że pokazał, iż proces ustalania cen nie jest automatyczny, a w jego przebiegu występuje wiele przeszkód, które nazwał *tarciami*.

Koniec XIX wieku to okres rosnącej popularności pojęcia *tarcia* w teorii ekonomii. Paradoksalnie, zjawisko to szło w parze z postępującą formalizacją ekonomii i powstawaniem abstrakcyjnych modeli matematycznych. To właśnie proces abstrakcji stał u podstaw metody badawczej Leona Walrasa, który często podkreślał analogię pomiędzy ekonomią a czystą newtonowską mechaniką: „[...] jestem głęboko przekonany, że moja koncepcja równowagi produkcji nie jest „fikcją”, ale „abstrakcją” analogiczną do koncepcji mechaniki” [Walras, 1893], cyt. w: [Arena, 2002, s. 6]. Dla Walrasa system ekonomiczny to jeden ogromny mechanizm, którego funkcjonowanie jest możliwe do opisanego za pomocą sformalizowanych modeli matematycznych. W mechanizmie tym nie ma miejsca na *tarcie*: „[...] możemy zakładać, że rynki są doskonale konkurencyjne, tak jak w czystej mechanice zakładamy, że maszyny są w doskonałym stopniu pozbawione *tarcia*” [Walras, 1874, s. 84], cyt. w: [Blaug, 1996, 2000, s. 593]. Choć Walras nie uwzględnia *tarcia* w swojej analizie, to jednak jest świadom jego występowania. W przeciwieństwie do Mengera nie podaje ekonomicznej interpretacji *tarcia*. W opinii [Schumpetera, 1939], nieuwzględnienie przez Walrasa *tarcia* w modelu równowagi ogólnej jest jednym z głównych ograniczeń tej koncepcji teoretycznej: „[...] wiemy oczywiście, że te założenia [modelu równowagi ogólnej Walrasa – Ł.H.] są dalekie od rzeczywistości empirycznej, choć utrzymujemy, że teoria ta jest „w zasadzie” poprawna i że odchylenia od niej mogą być z powodzeniem wyjaśnione poprzez wprowadzenie *tarcia*, opóźnień i temu podobnych zabiegów” (s. 98). Problem jednak w tym, że *temu podobne zabiegi* stosowano niejako *ad hoc* bez rzetelnego uzasadnienia ekonomicznego – jeśli dany model teoretyczny czegoś nie wyjaśniał, to mówiono, że wszystkim winno jest *tarcie* [Klaes, 2000a]<sup>6</sup>. O rosnącej popularności pojęcia *tarcia* w ekonomii końca XIX wieku najlepiej świadczy umieszczenie jego definicji w *Dictionary of Political Economy* z 1894 r. wydawnictwa Macmillan:

<sup>6</sup> O tym, w jak różny sposób rozumiane było *tarcie* w systemie gospodarczym najlepiej świadczy fakt, iż sam Marshall w *Principles of Economics* nadaje temu słowu, co najmniej trzy znaczenia, tj.: 1) trudności przy przechodzeniu z jednej formy opodatkowania ludności na inną: „spowoduje to [zmiana formy opodatkowania – Ł.H.] niewątpliwie wystąpienie *tarcia* i wzrost kosztów poboru [podatków]” (s. 488); 2) konflikty wewnątrz przedsiębiorstwa (*internal frictions*) „pomiędzy zwykłymi a uprzywilejowanymi akcjonariuszami, pomiędzy nimi a kadrami zarządzającą” (s. 604); 3) zakłócenia w wieloetapowym procesie produkcyjnym: „dającym się zaobserwować powszechnym zjawiskiem jest redukcja znacznej liczby stadiów produkcji w jeden wystandaryzowany proces, co prowadząc do zmniejszenia wszelkiego rodzaju *tarcia* umożliwi silnym kompaniom handlowym prowadzenie działalności i rozszerzanie ich wpływów na znacznym obszarze” (s. 672).

„Tarcie w ekonomii: zakłócający wpływ czynników pozaekonomicznych na działanie systemu gospodarczego może być rozumiany jako „tarcie”. (...) Nie tylko zwyczaj, ale również występki, kaprysy, i zwykłe ludzkie błędy są odpowiedzialne za tarcie w gospodarce. (...) Tarcie może być też rozumiane jako trudności w przepływie kapitałów, jak też niezdolność siły roboczej do szybkiego odpowiadania na popyt na pracę ze strony przedsiębiorców, a ogólnie jako wszelkie te okoliczności, które uniemożliwiają i utrudniają funkcjonowanie procesów rynkowych [Davidson, 1896, s. 160-161], cyt. w: [Klaes, 2000a, s. 194].

W twórczości żadnego z omawianych powyżej ekonomistów nie pojawiło się *expressis verbis* wyrażenie „koszt transakcyjny”. Tym, co łączy ich prace jest zgoda, co do tego, że wymiana kosztuje, a koszty te w decydujący sposób wpływają na funkcjonowanie rynku. Lista prekursorów ekonomii kosztów transakcyjnych powinna być z pewnością dużo dłuższa, ale jak każda historia idei, tak też historia rozwoju koncepcji kosztów transakcyjnych, musi być siłą rzeczy wybiórcza i nigdy nie będzie na tyle wyczerpująca, aby opowiedzieć „kompletną” historię rozwoju danego pojęcia. Niewątpliwie tym, co stanowi najbardziej elementarną składową pojęcia tarcia jest stwierdzenie, iż wymiana kosztuje, choć często koncepcja ta, ukryta w gąszczu kombinacji logicznych i interpretacji, nie zawsze daje się od razu rozpoznać, ale właśnie dlatego może być uznana za ideę elementarną. Uważamy jednak, że to właśnie ona leży u podstaw konceptu tarcia, jak też, co pokażemy w dalszej części tego artykułu, pojęcia kosztów transakcyjnych.

### Narodziny wyrażenia „koszt transakcyjny”

Pojęcie tarcia w teorii ekonomii końca XIX i początku XX wieku było nadużywane. Jak pokazaliśmy wcześniej, problemy, których nie dało się rozwiązać w ramach obowiązującej teorii tłumaczono jego występowaniem, a „[S]koro każdy rezultat można tłumaczyć tarcie, to podejście takie staje się czystą tautologią” [Hardt, 2004, s. 96]<sup>7</sup>. Stawiało to przed teorią ekonomii zadanie dwojakiego rodzaju: po pierwsze, uczynienie tarcia endogenicznym elementem teorii, a następnie jego zoperacjonalizowanie. Dziedziną ekonomii, w której problem ten nabierał szczególnego znaczenia była ekonomia monetarna (*monetary economics*), gdzie kluczowym pytaniem, na przełomie lat dwudziestych i trzydziestych XX wieku, była kwestia wyjaśnienia przyczyn przechowywania bogactwa w gotówce a nie w przynoszących zyski aktywach kapitałowych (np. akcjach, obligacjach). John R. Hicks w artykule *A Suggestion for the Simplifying the Theory of Money* z 1935 roku stwierdza, iż „[N]ajważniejsze pytanie pojawia

<sup>7</sup> Tłumaczenie zjawisk gospodarczych poprzez odwoływanie się do występowania tarcia przypomina stosowanie tzw. wiedzy towarzyszącej dla ochrony danej hipotezy przed falsyfikacją. Zgodnie z tezą Duhema-Quine’a, „[...] żadna pojedyncza hipoteza naukowa nie może zostać sfalsyfikowana w niezbity sposób, ponieważ testowi poddawany jest cały „explanans”, konkretna hipoteza z twierdzeniami pomocniczymi” [Blaug, 1992, 1995, s. 56]. Skoro elementem danej teorii ekonomicznej jest mgliste pojęcie tarcia, to sfalsyfikowanie takiej teorii jest praktycznie niewykonalne, bo jej twórca zawsze będzie mógł stwierdzić, iż wszystkim winne jest tarcie, a sama teoria jest poprawna.

się w momencie, w którym szukamy wyjaśnienia przyczyn preferowania przez ludność posiadania gotówki zamiast przynoszących zysk aktywów kapitałowych. [...] To, wg mnie, najważniejsze pytanie czystej teorii pieniądza” (s. 5). Hicks nie był pierwszym ekonomistą, który stawiał ten problem. Wcześniej na pytanie to próbował odpowiedzieć J.M. Keynes, który w *Treaties on Money* z 1930 r. dowodził, iż transakcyjny popyt na pieniądz bierze się z preferencji płynności. Keynes nie przedstawił jednak teorii, która określałaby w sposób ilościowy wielkość tego popytu. Stwierdził jedynie, iż transakcyjny popyt na pieniądz zależy w sposób liniowy od bieżącego dochodu i nie zależy od stopy procentowej (zob. [Handa, 2000, s. 86]).

Aby wyjaśnić trzymanie bogactwa w gotówce [Hicks, 1935], postuluje zastosowanie w teorii monetarnej narzędzi analizy marginalnej<sup>8</sup>. Rezerwy pieniężne traktuje jako dobro kapitałowe, z którego jednostki czerpią użyteczność, czym *explicite* nawiązuje do Walrasa (zob. [Blaug, 1996, 2000, s. 665]). W pełnym emocji akapicie *A Suggestion* stwierdza, iż „[T]ym, czego potrzebujemy [w ekonomii monetarnej – Ł. H.], jest „rewolucja marginalistyczna!” (s. 2)<sup>9</sup>. Polemizuje z założeniami ilościowej teorii pieniądza i przypuszcza atak na pojęcie tarcia:

„[A]lbo odpowiemy na pytanie o przyczyny posiadania przez ludzi gotówki w przypadku występowania dodatnich stóp procentowych, albo będziemy musieli znaleźć sposób na uchylenie tego pytania. Tradycyjne uniki są znane: koncepcja szybkości obiegu pieniądza, naturalnej stopy procentowej, *et id genus omne*.

Oczywiście znajdują się tacy, którzy będą twierdzić, iż musi istnieć jakieś wyjaśnienie. Będą oni zwykle sprowadzali je do „tarcia”, a skoro w teorii ekonomii nie ma na nie miejsca, teoria pieniądza zakładająca występowanie tarcia nie wydaje się obiecującą dla analizy ekonomicznej.

To właśnie w tym punkcie wyrażam sprzeciw. Myślę, że musimy stanąć z tarcieciem twarzą w twarz i zastanowić się, czy rzeczywiście jest ono tak wieloznaczne” (ibid., s. 5-6; kursywa oryginalna – Ł.H.).

Hicks, nie zgadzając się z wyjaśnianiem przyczyn trzymania pieniądza występowaniem tarcia, proponuje inne rozwiązanie i stwierdza, iż „[N]ajbardziej oczywistym rodzajem tarcia jest koszt transferu aktywów. Koszt ten ma identyczny charakter jak koszty wymiany, które utrudniają funkcjonowania każdej części systemu gospodarczego. [...] Jednostka nie inwestuje gotówki w krótkoterminowe aktywa kapitałowe, gdyż musi uiścić opłaty brokerskie i wymagane podatki” (s. 6)<sup>10</sup>. Wobec powyższego, jeśli koszty transferów aktywów są dodatnie, to trzymanie części bogactwa w gotówce znajduje ekonomiczne uzasadnienie (zob. [Klaes, 2000a]). Oprócz kosztów związanych z dokonywaniem inwestycji kapitałowych, wielkość zasobu gotówki w posiadaniu jednostki zależy

<sup>8</sup> Hicks nawiązuje tu do *The Theory of Money and Credit* Misesa, której punktem wyjścia była próba zastosowania teorii użyteczności krańcowej do wyjaśnienia wartości pieniądza.

<sup>9</sup> O charakterystycznym stylu literackim Hicksa pisze [Collard, 1993, s. 332-333].

<sup>10</sup> *Koszt transferu aktywów* Hicks rozumie w kategorii wydatków związanych z dokonywaniem inwestycji kapitałowych (np. zbycie i zamiana akcji, kupno obligacji, *etc.*). Tak rozumiane koszty dotyczą jedynie rynku pieniężnego i kapitałowego, a ich odpowiednikiem na rynku dóbr i usług są koszty wymiany, którymi Hicks bezpośrednio się nie zajmuje.

od oczekiwanej stopy zwrotu z inwestycji i czasu pozostałego do zrealizowania najbliższych płatności gotówkowych. I tak, jeśli jednostka nie będzie w stanie określić daty najbliższej płatności, to będzie mniej skora do inwestowania w aktywa kapitałowe, bo będzie się obawiała pozostania z „pustym portfelem”. W dalszej części *A Suggestion* Hicks stwierdza, że koszt transferu aktywów uniemożliwia dywersyfikację ryzyka poprzez alokowanie bogactwa w większą liczbę inwestycji kapitałowych. Rozwój systemu rynkowego, a zwłaszcza instytucji pośredniczących (banki, domy maklerskie, brokerzy), prowadzi do obniżenia kosztów transferu aktywów, a w rezultacie do destabilizacji całego systemu, co prowadzi Hicksa do stwierdzenia, iż „[...] kapitalizm jest własnym wrogiem, gdyż jego rozwój zagraża stabilności, bez której nie może istnieć” (s. 18).

J.R. Hicks w *A Suggestion for Simplifying the Theory of Money* endogenizuje pojęcie tarcia w ramach teorii ekonomii. Nie mówi o tarcu, ale o koszcie, przez co na trwałe wprowadza do analizy ekonomicznej wydatki związane z transferem aktywów. Co więcej, mówiąc o wpływie rozwoju systemu rynkowego na poziom tychże kosztów, de facto stwierdza, iż zależą one od kształtu systemu instytucjonalnego. Ponadto, operacjonalizuje koszty transferu aktywów w postaci opłat brokerskich i podatków. Choć w *A Suggestion* nie znajdujemy wyrażenia „koszt transakcyjny”, to artykuł ten zawiera konceptualną podbudowę tego pojęcia wprowadzając *koszty transferu aktywów* – wyrażenie, które jest formą przejściową pomiędzy wieloznacznym i wymykającym się teorii ekonomii pojęciem tarcia a ściśle zdefiniowaną i ekonomiczną z „krwi i kości” koncepcją kosztu transakcyjnego. Na pojawienie się *expressis verbis* wyrażenia „koszt transakcyjny” nie trzeba było długo czekać. Już w 1940 r. Tibor Scitovsky używa tego wyrażenia w artykule *A Study of Interest and Capital*, w którym analizuje czynniki kształtujące wysokość stóp procentowych aktywów kapitałowych. Zastanawia się nad tym, dlaczego jednostki gospodarujące trzymają bogactwo w gotówce zamiast w niemal równie bezpiecznych obligacjach rządowych, które charakteryzują się atrakcyjną stopą zwrotu<sup>11</sup>. Jednym z możliwych powodów może być konieczność zabezpieczenia płynności, jak też koszty związane z zakupem tychże papierów wartościowych. W toku analizowania czynników odpowiedzialnych za stosunkowo niewielki popyt na obligacje rządowe dochodzi do wniosku, iż:

„[J]ednym z powodów musi być preferencja płynności, ale drugim – prawdopodobnie tak samo istotnym – są wysokie koszty transakcyjne (opłaty brokerskie, prowizje, podatki) (w oryginale „high transaction costs” – Ł.H.)” [Scitovsky, 1940, s. 307]; podkreślenie – Ł.H.).

Wraz z powyższym zdaniem, wyrażenie „koszt transakcyjny” po raz pierwszy pojawia się w literaturze ekonomicznej – skoro dokonywanie transakcji kosztuje, to nie pozostaje nic innego, jak nazwać te wydatki kosztami transakcyjnymi<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> [Scitovsky, 1940] odnosi się tu do popularnych w latach czterdziestych w Wielkiej Brytanii obligacji rządowych o stałym oprocentowaniu tzw. *guilt edged securities*.

<sup>12</sup> Odnalezienie pierwszego użycia wyrażenia „koszt transakcyjny” w literaturze ekonomicznej jest niezmiernie trudne, dlatego nie możemy twierdzić z całą pewnością, że praca Scitovsky’ego jest rzeczywiście pierwszą, w której wyrażenie to wystąpiło. Przeprowadzone na bazie danych



[Scitovsky, 1940] – podobnie jak [Hicks, 1935] – nie zajmuje się bezpośrednio kosztami związanymi z obrotem towarowym. Koncentruje się jedynie na opłatach związanych z przepływem aktywów na rynku kapitałowym.

Na pojawienie się wyrażenia „koszt transakcyjny” w kontekście wymiany towarowej trzeba było czekać do 1950 roku, kiedy to [Marschak, 1950] uwzględnił koszty transakcyjne w modelu równowagi ogólnej. Punktem wyjścia do *The Rationale of the Demand for Money and of „Money Illusion”* było pytanie podobne do tego postawionego przez Hicksa w *A Suggestion* – co sprawia, że ludzie przechowują bogactwo w gotówce. Z pytaniem tym Marschak próbował się zmierzyć już we wspólnym artykule z Makower w 1938 r., w którym twierdzą, iż rynek jest niedoskonały, gdyż zwykle występuje na nim niewielka liczba podmiotów, przez co nie są one cenobiorcami. [Marschak i Makower, 1938, s. 268] sugerują, iż „[...] rynek może stać się bardziej doskonały poprzez działalność reklamową (rozumianą bardzo szeroko, a więc również poprzez pojawienie się instytucji pośredniczących). Działania marketingowe będą prowadzone do tego momentu, w którym ich koszt zrówna się z zyskiem z udoskonalenia rynku”. Innymi słowy, udoskonalanie rynku polega na zwiększeniu podmiotów na nim operujących. [Marschak i Makower, 1938], wprowadzając do analizy koszty marketingu, pośrednio odpowiadają na pytanie [Hicksa, 1935] – jednostki trzymają gotówkę, ponieważ rynek obligacji jest niedoskonały. Uczynienie go bardziej płynnym poprzez działania o charakterze marketingowym (zwiększenie grających na nim podmiotów) jest trudne, dlatego pojawiają się pośrednicy, którzy „oliwią” rynek poprzez ułatwienie interakcji pomiędzy obecnymi na nim sprzedającymi i kupującymi.

Następnym podjętym przez Marschaka krokiem ku ostatecznemu uwzględnieniu kosztów transakcyjnych w modelu równowagi ogólnej<sup>13</sup> było wprowadzenie kosztów pośrednictwa do teorii wyboru konsumenta. [Marschak, 1938] proponuje, aby zamiast klasycznych linii ograniczenia budżetowego zastosować „linie” o charakterze nieliniowym (*sic!*), tzw. *market curves*, które będą uwzględniały to, że koszty pośrednictwa uzależniają cenę dobra od jego – wymienianej na rynku – ilości. Czynniki określające związek pomiędzy ceną a ilością wymienianego dobra mają charakter egzogeniczny i są poza modelem – „[...] kształt każdej z *M*-funkcji (*market curves*) jest determinowany poprzez czynniki spoza modelu, które często są swobodnie nazywane jako „siła przetargowa”, „pozycja strategiczna”, *etc.*” [Marschak, 1938, s. 319]. Artykuł [Marschaka, 1938] był jak na lata

---

*JSTOR* badanie wskazało jednak na *A Study of Interest and Capital*, jako na najwcześniejszy tekst zawierający interesujące nas wyrażenie (szukano zarówno *transaction cost*, jak też *transaction costs*). Twierdząc, iż to [Scitovsky, 1940] zasługuje na miano pierwszego ekonomisty, który posłużył się wyrażeniem koszt transakcyjny, polemizujemy z Matthiasem Klaesem, który w pracy z 2001 r. wskazuje na [Marschaka, 1950] jako na autora tego wyrażenia. Uważamy, że to koszty transakcyjne z artykułu Scitovsky’ego są bliższe pojęciowo *kosztom transferów aktywów* u [Hicksa, 1935] niż zawartość znaczeniowa wyrażenia „koszt transakcyjny” u [Marschaka, 1950]. Innymi słowy, uważamy – w przeciwieństwie do [Klaesa, 2000b], iż to [Scitovsky, 1940] „przetłumaczył” Hicksowskie koszty transferu aktywów na koszty transakcyjne.

<sup>13</sup> Chodzi tu o neowalrasowskie podejście Hicksa-Samuelsona do teorii równowagi ogólnej.

trzydzieste ubiegłego wieku niezwykle ambitny – nie tylko zawierał teorię rynków niedoskonałych, ale również uwzględnił kwestię niepewności. Zastosowane narzędzia analizy służyły przede wszystkim do zilustrowania podstawowych intuicji badawczych, ale na formalny model równowagi ogólnej z kosztami transakcyjnymi przyszło czekać aż do lat 70. XX wieku (zob. [Klaes, 2000a, s. 196].

W *The Rationale of the Demand for Money and of „Money Illusion”* z 1950 r. Marschak kontynuuje badania nad *market curves* wprowadzonymi przez niego do teorii wyboru konsumenta dwanaście lat wcześniej. Opisuując proces kształtowania się cen używa pojęcia kosztu transakcji (*cost of transaction*), który zależy od ilości dóbr wymienianych na rynku, ale nie zależy bezpośrednio od liczby transakcji. Proces wymiany jest kosztowny:

„[...] ilekroć [...] jednostka wymienia jedno dobro na drugie (powiedzmy dobro 1 na 2), musi poświęcić dodatkowo co najmniej jedno z  $N$  dóbr: tzw. koszt transakcyjny (w postaci opłat dla podmiotów pośredniczących lub też jako stracony własny czas, etc.” [Marschak, 1950, s. 88]; podkreślenie – Ł.H.)

Marschak wprowadza nowatorską terminologię do opisu procesu wymiany rynkowej. Zamiast tłumaczyć trudności z nią związane występowaniem tarcia, proponuje intuicyjnie zrozumiałe wyrażenie – *koszty transakcyjne*. Analiza [Marschaka, 1950] może być zastosowana zarówno do rynku kapitałowego, jak też wymiany towarów i usług. W tym sensie *koszty transakcyjne* [Marschaka, 1950] są „pełniejsze” w stosunku do zawartości pojęciowej tego wyrażenia u [Scitovsky’ego, 1940], gdzie ograniczają się jedynie do kosztów wymiany na rynku kapitałowym<sup>14</sup>.

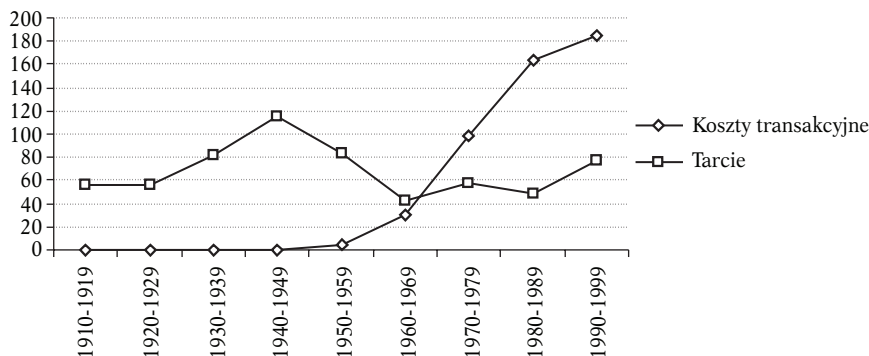
W przeprowadzonej powyżej analizie narodzin wyrażenia „koszt transakcyjny” koncentrowaliśmy się przede wszystkim na manifestacjach elementarnej idei kosztowej wymiany w teorii ekonomii. Wraz z pojawieniem się wyrażenia „koszt transakcyjny” metoda stosowanej przez nas analizy musi ulec zmianie – interesować nas będzie przede wszystkim zawartość znaczeniowa wyrażenia „koszt transakcyjny”, a więc zastosujemy podejście „instytucjonalne”. W pracy [Scitovsky’ego, 1940] interesujące nas wyrażenie nasycone jest takimi samymi treściami znaczeniowymi jak *koszty transferu aktywów* u [Hicksa, 1935]. Dopiero wraz z pracą [Marschaka, 1950] pojęcie to zaczyna obrastać nowymi walencjami i na trwałe zastępuje wieloznaczną kategorię tarcia. Badanie zawartości artykułów w *American Economic Review* potwierdza tę tezę – od narodzin wyrażenia „koszt transakcyjny” spadła liczba publikacji, w których użyte jest słowo „tarcie”<sup>15</sup>. Już w latach 1970-1979 autorzy prac zawartych w *AER* częściej

<sup>14</sup> Problem ten był przedmiotem ożywionej dyskusji autora niniejszej pracy z prof. Klaesem, który – choć zgadza się ze stwierdzeniem, że to [Scitovsky, 1940] „przetłumaczył” *koszty transferu aktywów* [Hicksa, 1935] na *koszty transakcyjne*, to jednak uważa, że na płaszczyźnie czysto semantycznej *koszty transakcyjne* u [Marschaka, 1950] są dużo bogatsze niż to samo wyrażenie u [Scitovsky’ego, 1940].

<sup>15</sup> Wybór *AER* nie jest przypadkowy, gdyż jego zawartość odzwierciedla najważniejsze dyskusje w teorii ekonomii w danym okresie. Czasopismo to jest najczęściej cytowanym periodykiem ekonomicznym (np. wg [Kalaitzidakis, et al., 2003]), a szereg badań nad rozwojem dwudziesto-

posługują się „kosztem transakcyjnym” niż „tarcie”. Co ciekawe, rozpoczęty w latach 50. spadek liczby artykułów z „tarcie” został wyhamowany w latach siedemdziesiątych, a w ostatnim dziesięcioleciu XX wieku liczba publikacji z „tarcie” wzrosła, choć nadal prac z „kosztami transakcyjnymi” jest kilkakrotnie więcej.

Wykres 1. Liczby artykułów z „tarcie” i „kosztami transakcyjnymi” w *American Economic Review*



Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych JSTOR

Choć [Marschak, 1950] „wyprowadza” koszty transakcyjne z okowów ekonomii monetarnej, to jego praca nie była szeroko komentowana i cytowana w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych. Dopiero wraz z próbami uwzględnienia kosztów transakcyjnych w modelu równowagi ogólnej, *The Rationale of the Demand for Money and of „Money Illusion”* zaczyna być na nowo poznawana. Przyczyn odłożenia artykułu Marschaka *ad acta* należy szukać przede wszystkim w bardzo silnej pozycji ekonomii monetarnej w latach pięćdziesiątych, przez co koszty transakcyjne niemal natychmiast nabrały znaczenia kosztów pośrednictwa (*broker's fee*) i były automatycznie odnoszone do wydatków związanych z obrotem aktywami kapitałowymi. Nie ulega jednak wątpliwości, że proces artykułacji wyrażenia „koszty transakcyjne” stoi u podstaw „dziedziny wymiany” w ramach ekonomii kosztów transakcyjnych, która zajmuje się wpływem kosztów wymiany na funkcjonowanie przedsiębiorstw i rynku [Hardt, 2006]<sup>16</sup>. Rozwój „dziedziny wymiany” po przełomowych pracach [Hicksa, 1935] i [Marschaka, 1950] sprowadzał się w dużej mierze do „wychodzenia” wyrażenia „koszt transakcyjny” z ekonomii monetarnej. Stosunkowo szybko zaczęło ono

wiecznej teorii ekonomii opiera się właśnie na analizie jego zawartości, m.in. studia [Diamonda, 1980] nad rolą badań empirycznych w teorii ekonomii (za wskaźnik użyto procentowy udział stron poświęconych badaniom empirycznym w *AER*); analiza Andersona *et al.*, 1986, procesu formalizacji dwudziestowiecznej ekonomii (za wskaźnik użyto liczbę równań na stronę *AER* w poszczególnych latach).

<sup>16</sup> „Dziedzina wymiany” nie zajmuje się kwestią sposobów użytkowania aktywów, a także nie analizuje wpływu charakterystyk wymienianych dóbr na koszty prowadzenia transakcji – istotne są koszty wymiany *per se*.

zyskiwać nowe znaczenia, a choć forma była cały czas ta sama (wyrażenie KT), to jej zawartość semantyczna stawała się wybitnie zróżnicowana.

### **Zawartość znaczeniowa wyrażenia „koszt transakcyjny”**

Choć to [Scitovsky, 1940] i [Marschak, 1950] „przetłumaczyli” tarcie na koszty, to jednak nie oni rozpropagowali koszty transakcyjne w teorii ekonomii. Pierwszorzędne znaczenie dla procesu popularyzacji tego pojęcia mają prace [Baumola, 1952] i [Tobina, 1956], w których rozwijają teorię transakcyjnego popytu na pieniądź w oparciu o model zapasów (*inventory model*). Teoria ta związana jest z keynesowską kategorią motywu transakcyjnego. Jednym z celów Baumola i Tobina było stworzenie mikropodstaw dla teorii keynesowskiej, a pośrednio również dla ekonomii monetarnej *en gros*, czym niejako wychodzili naprzeciw postulatowi postawionemu przez Hicksa w *A Suggestion for the Simplifying the Theory of Money*<sup>17</sup>. [Jürg Niehans, 1987, s. 677] definiując koszty transakcyjne w *The New Palgrave: A Dictionary of Economics* tak pisze o znaczeniu prac Baumola i Tobina dla współczesnej teorii ekonomii, a zwłaszcza ekonomii monetarnej: „[W] historii myśli ekonomicznej rzadko się zdarzało, aby tak prosty i czysto ilościowy model [Baumola-Tobina] wywarł tak znamienity wpływ na rozpowszechnienie danego podejścia badawczego”. Współczesna ekonomia monetarna w dużej mierze opiera się na badaniach nad transakcyjnym popytem na pieniądź prowadzonych w latach pięćdziesiątych ubiegłego wieku, a jednym z pierwszych rozdziałów każdego podręcznika ekonomii monetarnej jest prezentacja modelu Baumola-Tobina (zob. [Ostroy i Starr, 1990]).

W modelu zapasów Baumola-Tobina koszty transakcyjne oznaczają koszty pośrednictwa (*broker's fee*), a ściślej koszty zamiany aktywa kapitałowego na gotówkę: „[K]iedy koszty alternatywne trzymania bogactwa w gotówce nie są znaczące, to relatywnie wysokie wydatki związane z prowadzeniem transakcji będą powstrzymywały jednostki od inwestowania w aktywa kapitałowe. Z drugiej jednak strony, gdy koszty alternatywne posiadania zasobu gotówki są wysokie, wtedy podmiotom gospodarującym będzie się opłacało inwestować w aktywa kapitałowe nawet pomimo znaczących kosztów transakcyjnych” [Tobin, 1956, s. 242]. Wraz z pracami Baumola i Tobina koszty transakcyjne na trwałe weszły do ekonomii monetarnej.

Choć do połowy lat sześćdziesiątych o kosztach transakcyjnych pisano przede wszystkim w kategorii kosztów pośrednictwa (*broker's fee*), to wraz z kolejnymi rozszerzeniami teorii zapasów zaczęto wychodzić poza tak wąskie rozumienie tychże kosztów (por. [Klaes, 2001])<sup>18</sup>. Nie tylko rozwój modelu Baumola-Tobina

<sup>17</sup> James Tobin w wykładzie wygłoszonym z okazji otrzymania Nagrody Nobla w 1981 r. tak pisze o wpływie J.R. Hicksa na kierunki swoich naukowych poszukiwań: „Artykuł Hicksa z 1935 roku był dla mnie i moich kolegów zarówno źródłem inspiracji, jak też ogromny wyzwaniem, z którym musieliśmy się zmierzyć. Zmotywował nas do zastanowienia się nad rolą i właściwościami pieniądza [...]” [Tobin, 1981, s. 14].

<sup>18</sup> Najważniejszym rozwinięciem tej teorii było uwzględnienie w niej nie tylko kosztów pośrednictwa, ale również kosztu alternatywnego czasu poświęconego na prowadzenie transakcji (zob.

otworzył „koszty transakcyjne” na absorpcję nowych treści znaczeniowych, ale również rosnące zainteresowanie przedstawicieli szkoły monetarnej innymi obszarami teorii ekonomii. Niektórzy z nich, począwszy od lat pięćdziesiątych, zaczęli używać tego wyrażenia w kontekście semantycznym mającym niewiele wspólnego z tradycją Baumola-Tobina. Dobrym przykładem jest tu Jacob Marschak, który w *Remarks on the Economics of Information* (1959) posługuje się kosztami transakcyjnymi pisząc o koszcie zdobycia informacji rynkowej, a badania jego ucznia Malmgrena okazały się kluczowe dla rozwoju ekonomii kosztów transakcyjnych Olivera Williamsona, w której zawartość pojęciowa wyrażenia „koszt transakcyjny” jest inna niż w „dziedzinie wymiany”. Jednak przełomowe dla procesu „wychodzenia” kosztów transakcyjnych z ekonomii monetarnej są prace [Harolda Demsetza, 1964, 1966, 1967, 1968], w których do kosztów transakcyjnych zalicza wszelkie wydatki związane z transferem praw własności. Obrastanie „kosztów transakcyjnych” nowymi treściami znaczeniowymi, jak też ich powiązanie z prawami własności oznaczało nadanie nowego „wymiaru” rozważaniom nad kosztami wymiany w gospodarce i zakończenie „procesu dojrzewania” tego wyrażenia [Klaes, 2000b].

Wspomnieć należy w tym miejscu również prace, w których podjęto próbę uwzględnienia kosztów wymiany w modelu Arrowa-Debreu, co odegrało niebagatelną rolę w popularyzacji pojęcia kosztów transakcyjnych. Choć z jednej strony formalizm teorii równowagi ogólnej A-D utrudniał jej modyfikacje, to z drugiej, właśnie wysoki poziom abstrakcji zachęcał wielu ekonomistów do „przybliżania” tej teorii do rzeczywistości empirycznej. Jednym z najczęściej kwestionowanych założeń *General Equilibrium Framework* był postulat zerowych kosztów transakcyjnych: „[J]edną ze słabości [modelu Arrowa-Debreu] jest nieuwzględnienie w nim rzeczywistych kosztów pozyskiwania i przetwarzania informacji, a więc kosztów funkcjonowania rynków” [Foley, 1970, s. 276], a [Niehans, 1969, s. 708] dodaje, iż „[...] prowadzenie transakcji jest kosztowne”. Rozwijane w latach siedemdziesiątych modele równowagi ogólnej uwzględniały koszty transakcyjne na dwa sposoby. Po pierwsze, budowano takie modele, w których podmioty rynkowe zużywają własne zasoby na organizowanie transakcji, a każdy z nich posiada określoną technologię transakcyjną<sup>19</sup>. Po drugie, wprowadzano „licytatora przedsiębiorcę”, który za swoje usługi pobiera opłaty, których wysokość równa jest różnicy w cenie kupna i sprzedaży danego dobra.

---

[Barro i Santomero, 1972]; [Karni, 1973, 1974]; [Dutton i Gramm, 1973]). Ważnym rozszerzeniem modelu Baumola-Tobina było również dodanie do niego przez [Feige i Parkina, 1971] kosztów związanych z wymianą towarowo-pieniężną, co znacznie poszerzyło pierwotne pole znaczeniowe wyrażenia „koszty transakcyjne”. Głównym czynnikiem powodującym dodawanie kolejnych rozszerzeń do teorii zasobów była niezgodność jej przewidywań z obserwacjami empirycznymi, a jak twierdzi [Jao, 1978, s. 58] „[...] żadne badanie empiryczne nie zweryfikowało poprawności modelu (Baumola-Tobina) w jego pierwotnej formie”.

<sup>19</sup> Modele te można podzielić na te, w których: 1) technologia transakcyjna rozumiana jest jako „technika” organizowania transakcji, a więc analogicznie do techniki produkcji, co stanowi bezpośrednio nawiązanie do [Marschaka, 1950] (np. [Starr, 1970]); 2) technologia transakcyjna jest zbiorem możliwych do zrealizowania transakcji przy danych kosztach ich prowadzenia (np. [Kurz, 1974]).

W takim przypadku to „pośrednik” angażuje swoje zasoby w organizowanie transakcji i dysponuje odpowiednią technologią transakcyjną (zob. [Allen, 1999, s. 907]; [Ulph i Ulph, 1975, s. 359]; [Niehans, 1987, s. 676-679]).

Paradoksem czysto formalnych i abstrakcyjnych badań nad uwzględnieniem kosztów wymiany w modelu równowagi ogólnej Arrowa-Debreu jest to, iż ich konkluzja, o współzależności kosztów transakcyjnych i instytucji, jest tożsama z rezultatami prac empirycznych Kennetha Arrowa z lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych ubiegłego wieku<sup>20</sup>. Współtwórca modelu równowagi ogólnej, w wyniku debaty z [Lees i Rice, 1965] nad możliwymi rozwiązaniami instytucjonalnymi funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej w Wielkiej Brytanii w latach sześćdziesiątych doszedł do wniosku, iż każda forma organizacyjna niesie ze sobą określone koszty transakcyjne działania. Nie tylko alokacja rzadkich zasobów społecznych poprzez hierarchiczną strukturę organizacyjną jest kosztowana, ale również funkcjonowanie mechanizmu rynkowego niesie ze sobą określone wydatki. [Arrow, 1965] porzuca tradycyjną dychotomię pomiędzy rynkiem a interwencją państwa, gdyż istotna nie jest bezwzględna wielkość kosztów transakcyjnych związanych z daną strukturą organizacyjną, ale ich wielkość „relatywna”. Dla [Arrowa, 1965] koszty transakcyjne są rezultatem, a do pewnego stopnia również synonimem „niedoskonałości” alternatywnych mechanizmów alokacji zasobów. Takie rozumienie kosztów transakcyjnych uczyniło Arrowa jednym z twórców komparatywnej analizy instytucji – na co zwykle nie zwraca się uwagi w literaturze poświęconej źródłom EKT Williamsona, równocześnie prowadząc do „rozmycia” ekonomicznego sensu pojęcia kosztów transakcyjnych, które zaczęło stawać się coraz bardziej wieloznaczne, a ich pole znaczeniowe zbliżyło się do kategorii tarcia.

Uważny czytelnik może poczuć się w tym momencie w pewien sposób zagubiony, gdyż dotychczas nie wspomnieliśmy o pracy, od której zwykle zaczyna się rozważania nad ekonomią kosztów transakcyjnych, a więc o *The Nature of the Firm* (1937) Coase’a. W niniejszym artykule rekonstruujemy zarówno powstanie wyrażenia „koszt transakcyjny”, a także nabieranie przez nie odmiennych znaczeń wraz z rozwojem EKT, a skoro w *The Nature* nie pojawia się interesujące nas wyrażenie, to artykuł ten nie był dotychczas przedmiotem naszego zainteresowania. Nie oznacza to bynajmniej, iż twierdzimy, że praca ta jest bez znaczenia dla EKT; wręcz przeciwnie, uważamy, że ma ona dla niej fundamentalne znaczenie i chociaż nie pojawia się w niej *expressis verbis* „koszt transakcyjny”, to praca Coase’a bazuje na stwierdzeniu, iż *niewidzialna*

<sup>20</sup> W toku badań nad uwzględnieniem kosztów transakcyjnych w teorii równowagi ogólnej Arrowa-Debreu w pracach jej czołowych przedstawicieli zwrócono uwagę na fakt, iż to jakie transakcje mogą być prowadzone zależy chociażby od systemu prawnego: „[...] technologia transakcyjna (zbiór możliwych do zrealizowania transakcji – Ł.H.) zawiera w sobie normy społeczne i konwencje postępowania. Odzwierciedla również system prawny, gdyż to od jego kształtu zależy sposób wymiany praw własności. W rezultacie, odmienne uwarunkowania regulacyjno-instytucjonalne prowadzą do różnorodnych technologii transakcyjnych, a w efekcie do specyficznych sposobów ochrony praw własności” [Kurz, 1974, s. 4]; por. [Hahn, 1971, s. 434]; [Starrett, 1973, s. 448].

ręka rynku nie działa za darmo [Coase, 1937, s. 390]. Koszt działania rynku nie wynika jednak według Coase'a z samych kosztów wymiany, ale przede wszystkim z wydatków związanych z jej koordynacją, a *koszty działania mechanizmu cenowego* powodują, że jeśli koszt realizacji dodatkowej transakcji poprzez rynek przewyższy koszt jej prowadzenia w ramach firmy, to pojawia się ekonomiczne uzasadnienie dla istnienia przedsiębiorstw. Coase odpowiada na pytanie o to, co wpływa na wybór określonego sposobu zarządzania wymianą odwołując się do kategorii kosztów transakcyjnych, choć – podkreślmy to jeszcze raz – samo wyrażenie „koszt transakcyjny” w artykule z 1937 r. się nie pojawia. *The Nature* zapoczątkowuje „dziedzinę zarządzania” w ramach EKT, w której KT rozumie się w kategorii wydatków związanych z „zarządzaniem” (koordynacją) transakcji i bada się wpływ cech transakcji na koszty ich prowadzenia [Williamson, 1985, 1998, s. 91]; por. [Hardt, 2006]<sup>21</sup>.

Najpoważniejszym ograniczeniem *The Nature of the Firm* jest brak operacjonalizacji podstawowych rodzajów kosztów transakcyjnych. Zarówno *koszt działania mechanizmu cenowego*, jak też *wydatki związane z odkrywaniem właściwych cen* nie mają odpowiedników w kategoriach obserwacyjnych. W przeciwieństwie do [Hicksa, 1935], który określił koszty transferu aktywów w postaci opłat brokerskich i prowizji, [Coase, 1937] nie odnosi wprowadzanych przez siebie pojęć do „zmiennych rzeczywistych”. Główną przyczyną późniejszego pojawienia się wyrażenia „koszt transakcyjny” w „dziedzinie zarządzania” jest brak operacjonalizacji tego pojęcia w *The Nature*. Paradoksem, na który nie zwraca się w literaturze uwagi jest fakt, iż z jednej strony u źródeł pracy Coase'a leżą obserwacje empiryczne, a z drugiej wprowadzana przez niego koncepcja kosztów transakcyjnych nie jest w żaden sposób operacjonalizowana (*sic!*)<sup>22</sup>. Jednym z powodów jest prawdopodobnie to, iż Coase wychodząc od faktów z życia gospodarczego nie chciał zbyt „konkretyzować” swojej pracy, a wnioski, które na ich kanwie formułował miały mieć charakter uniwersalny – „[...] pojęcia, które używamy w ekonomii muszą być zdefiniowane w taki sposób, aby odnosiły się do relacji formalnych [sformalizowanych modeli teoretycznych – Ł.H.], które mogą być ściśle określone” [Coase, 1993b, s. 53], a w *The Nature of the Firm: Influence* (1993) dodaje „[W] *The Nature of the Firm* nie ma takiej teorii” [Coase, 1993c, s. 67]. Skoro *nie ma takiej teorii*, to

<sup>21</sup> Williamson wskazuje, iż „[...] koncepcja kosztów transakcyjnych rozdziela się na dwie gałęzie: gałąź zarządzania i gałąź mierzenia” [Williamson, 1985, 1998, s. 41-42]. „Dziedzina zarządzania” „[...] zajmuje się głównie organizowaniem transakcji w taki sposób, aby zapewnić skuteczne adaptacje” [Williamson, 1985, 1998, s. 91]. Natomiast „dziedzina mierzenia” „[...] zajmuje się głównie sposobami zapewnienia ściślejszego związku między czynami a korzyściami” (*ibid.*), a „[O]bie [dziedziny] jednak są ważne i w rzeczywistości współzależne” (s. 42). Zawartość znaczeniową „kosztów transakcyjnych” w „dziedzinie mierzenia” opiszemy w dalszej części artykułu.

<sup>22</sup> O tym, że obserwacje rzeczywistości gospodarczej odgrywały pierwszorzędą rolę w wyznaczaniu kierunku naukowych poszukiwań Coase'a świadczy najlepiej jego wspomnienie pobytu na stypendium w USA: „[...] większość czasu poświęciłem na wizyty w zakładach przemysłowych [...]. Nadal pamiętam pewien szczególnie dzień, kiedy obserwowałem pracę osoby odpowiedzialnej za zaopatrzenie w Union Carbon i przysłuchiwałem się jej rozmowom telefonicznym. Dzięki tej wizycie zrozumiałem ekonomiczne znaczenie możliwości substytucji” [Coase, 1993a, s. 39].

operacjonalizowanie kosztów transakcyjnych staje się bezcelowe. Nie ulega jednak wątpliwości, iż brak ujęcia przez [Coase, 1937] kosztów transakcyjnych w kategoriach obserwacyjnych przyczynił się do tego, że artykuł ten został w dużej mierze odłożony na wiele lat *ad acta*, na co wskazuje również [Klaes, 2000a, s. 191]: „[D]oznając niepowodzenia w budowie operacyjnej struktury analitycznej, [Coase, 1937] był przez szereg lat lekceważony”.

Rozwój zapoczątkowanej przez Coase'a „dziedziny zarządzania” aż do lat siedemdziesiątych sprowadzał się w dużej mierze do operacjonalizacji jej podstawowych pojęć, a następnie do analizy czynników wpływających na koszty zarządzania transakcjami. „Pomoc” w operacjonalizacji *kosztu działania mechanizmu cenowego* przyszła ze strony Friedricha Augusta von Hayeka, który w *The Use of Knowledge in Society* zdefiniował system cen jako „mechanizm przekazywania informacji” [Hayek, 1945, 1998, s. 99]. Istotą transakcji staje się wymiana informacji, a rynek jawi się jako „[...] system telekomunikacji” (ibid.). Centralny dla *The Nature* problem sposobu alokacji zasobów, [Hayek, 1945, 1998] przekształca w problem wyboru odpowiedniej metody „[...] służącej ludziom do przekazywania wiedzy, na której opierają oni swoje plany” (ibid., s. 91). Hayek odrzuca ekonomię alokacji – „[E]konomiczny problem społeczeństwa nie dotyczy zatem po prostu alokacji „danych zasobów” [...]. [...] jest to problem wykorzystania wiedzy” (ibid., s. 90). W *The Use of Knowledge in Society* Hayek pyta o to, kto ma się zajmować planowaniem (alokowaniem dostępnych zasobów)<sup>23</sup>. Istnieją dla niego trzy alternatywne rozwiązania: 1) centralne planowanie; 2) planowanie zdecentralizowane z wykorzystaniem konkurencji (rynek); 3) planowanie w ramach zorganizowanych branż gospodarki (monopoli). Lepszym systemem jest ten, który daje szansę pełniejszego wykorzystania dostępnej wiedzy – wg Hayeka jest nim rynek. W kontekście Hayekowskiego rozumienia mechanizmu cenowego koszt jego działania określają wydatki związane z przepływem informacji, a ich operacjonalizacja będzie *de facto* oznaczała ujęcie w kategoriach obserwacyjnych *kosztu działania mechanizmu cenowego z The Nature*.

Trzeba było ponad dziesięć lat, aby wprowadzone przez Hayeka w *The Use of Knowledge in Society* (1945) pojęcia, a zwłaszcza sam termin „informacja” zostały zoperacjonalizowane. Dokonał tego Jacob Marschak, jeden z oponentów Szkoły Austriackiej w debacie nad rachunkiem ekonomicznym w socjalizmie, który *Remarks on the Economics of Information* (1959) zaczyna następującym stwierdzeniem: „[W]yrażenia „ilość informacji”, „wartość informacji”, „koszt informacji”, [...], są ostatnio stosunkowo często używane, ale zależności pomiędzy nimi nie są zwykle jednoznaczne. Prawdopodobnie próba [ich] wyjaśnienia jest zasadna” (s. 79). Praca Marschaka z 1959 r. jest logiczną kontynuacją jego wcześniejszych badań z zakresu funkcjonowania podmiotów rynkowych w warunkach niedoskonałej informacji (zob. [Marschak, 1949]), a także prac dotyczących teorii organizacji oraz ekonomii informacji (np. [Marschak, 1954]).

<sup>23</sup> Zagadnienie planowania (koordynacji) w kontekście problemu „wykorzystania” wiedzy zawarte jest w pracach [Kaldora, 1934] i [Robinsona, 1934], choć ich rozważania dotyczą „obiegu informacji” w ramach firmy, a nie na rynku.



[Marschak, 1959] z sukcesem wychodzi poza rozumienie „wartości informacji” jako zmiennej zależnej od jej użytkownika, np. kosztu dostarczenia informacji przez jej wytwórcę lub też wynagrodzenia pracownika zbierającego określone informacje. Wprowadza i definiuje popyt na informację, a także jej podaż, a następnie określa wartość informacji dla danego podmiotu:

„[...] ze względów technicznych słowo „informacja” nigdy nie oznacza pojedynczej wiadomości, ale raczej zbiór wiadomości potencjalnych, które są ściśle związane z danym urządzeniem (źródłem lub kanałem [transmisji]) informacyjnym. Człowiek, który kupuje gazetę nie wie przed jej zakupem, jakie informacje w niej znajdzie. Na informację zgłaszany jest popyt oraz występuje określona jej podaż i możemy mówić o cenie popytu i podaży informacji [...]. Jeśli posiadam dostęp do pewnej informacji, który umożliwia mi osiągnięcie dochodu średnio w wysokości  $V_0$ ; a jeśli [jednocześnie] uzyskanie dostępu do innej informacji pozwoli mi na osiągnięcie większego średniego dochodu,  $V_1$ , to moja cena popytu na tę informację jest równa  $V_1 - V_0$ ” [Marschak, 1959, s. 80]<sup>24</sup>.

Zdefiniowany w powyższy sposób koszt informacji nie jest zaliczany przez [Marschaka, 1959] do kosztów transakcyjnych i pozostaje odrębną kategorią. Po raz pierwszy został on włączony do kosztów transakcyjnych w pracy Hymera z 1960 r. (wg [Klaes, 2000b, s. 571])<sup>25</sup>. Skoro system rynkowy jest mechanizmem przekazywania informacji, to suma ponoszonych przez podmioty rynkowe wydatków na jej zakup stanowi o koszcie *funkcjonowania systemu cenowego*, choć go nie wyczerpuje. Istotną wadą takiego sposobu zoperacjonalizowania kosztów działania rynku jest pominięcie wydatków związanych z transmisją informacji. W pewnym sensie kosztami transmisji są wydatki na uzyskanie dostępu do określonego kanału informacyjnego (np. zakup gazety), ale już funkcjonowanie samego kanału transmisji nie jest brane pod uwagę<sup>26</sup>. Wraz z *Remarks on the Economics of Information* (1959) podstawowe pojęcia z zakresu ekonomii informacji zostały sprecyzowane, co przyczyniło się do szybkiego rozwoju tego obszaru teorii ekonomii.

Na początku lat sześćdziesiątych zoperacjonalizowane zostały również *wydatki związane z odkrywaniem właściwych cen*, które są wg [Coase’a, 1937, s. 391] jednym z głównych składników kosztów działania mechanizmu ceno-

<sup>24</sup> Ceną podaży informacji jest najmniejsza wartość ze zbioru cen, po których dostawcy gotowi są daną informację dostarczyć [Marschak, 1959, s. 81].

<sup>25</sup> To, czy koszty przepływu informacji należy zaliczyć do kosztów transakcyjnych czy też nie dotyczy w istocie tego, czy koszty te w każdym przypadku negatywnie oddziałują na funkcjonowanie rynku i przedsiębiorstw czy też mają raczej charakter kosztów koordynacji i są immanentnie związane z każdą formą wymiany. Współcześnie brak co do tego zgody w ramach ekonomii kosztów transakcyjnych. [North i Wallis, 1986] pokazują na przykład, iż pomimo znaczącego wzrostu udziału wydatków na działalność transakcyjną w PKB Stanów Zjednoczonych sprawność gospodarki amerykańskiej rośnie. Koszty transakcyjne mają więc w tym ujęciu charakter analogiczny do kosztów informatyzacji: nie zwiększają tarcia w mechanizmie rynkowym, ale poprawiają jego funkcjonowanie (zob. [Hardt, 2005]). Wcześniej twierdzono, iż koszty transakcyjne nieodłącznie mają wydzźwięk negatywny.

<sup>26</sup> Jeśli uczynimy założenie, iż cena gazety (kanału transmisji) doskonale odzwierciedla koszty jej produkcji, to problem ten nie występuje, a koszt funkcjonowania kanału transmisji „zawarty” jest w opłacie za prawo dostępu do niego.

wego. [Stigler, 1961] analizując różnice cen tych samych modeli samochodów wytwarzanych przez Chevroleta wśród dealerów tego producenta w Chicago, a także zróżnicowanie cen węgla u jego dostawców w Washington D.C., stwierdza, iż „[...] dyspersja [cen] jest wszechobecna nawet w przypadku dóbr homogenicznych” [Stigler, 1961, s. 213]. Skoro ceny tego samego dobra u różnych sprzedawców są niejednorodne, to im więcej potencjalny kupiec poświęci czasu na uzyskanie wiedzy o ich wysokości, tym cena, za którą zakupi dobro będzie niższa. Innymi słowy, jeśli dealerów firmy Chevrolet jest w Chicago pięćdziesięciu, to jeśli odwiedzi każdego z nich, to z prawdopodobieństwem równym 1 znajdzie najtańszego sprzedawcę<sup>27</sup>. W takim przypadku koszt poszukiwania (*search cost*) będzie jednak bardzo wysoki. Jeśli ograniczy się do wizyty tylko w jednym salonie sprzedaży, to nie ma dużych szans, iż trafi na najlepszą ofertę, ale nie poniesie znaczących kosztów poszukiwania. Zysk dla kupującego z dodatkowej „jednostki poszukiwania” jest określony przez ilość kupowanego dobra pomnożoną przez oczekiwaną w wyniku dodatkowego poszukiwania redukcję jego ceny. Im większe zróżnicowanie cen na rynku, tym większy oczekiwany „zysk” z dodatkowej „jednostki poszukiwania”. *Wydatki związane z odkrywaniem właściwych cen* oznaczają więc koszty poszukiwania najlepszej oferty na rynku.

Zapoczątkowany przez Coase'a program badań nad czynnikami determinującymi sposób organizacji transakcji formułuje w spójny system teoretyczny Oliver Williamson w pracach z lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych ubiegłego wieku, co daje [Coase'owi, 1993d, s. 98] asumpt do stwierdzenia, iż „[...] ekonomia kosztów transakcyjnych, dzięki jego (Williamsona) pracom i nauczaniu, jest jego dziełem”. Nie uważamy jednak, iż jest to etap ostateczny rozwoju „dziedziny zarządzania” EKT i jesteśmy dalecy od interpretowania jej historii w kategoriach wigowskich, co potwierdza sam Williamson, który w *Research Needs and Opportunities in Transaction Cost Economics* (1994) zaznacza, iż nadal nie udało się stworzyć *science of organization*, na potrzebę której wskazywał już Chester Bernard w *The Function of the Executive* (1938)<sup>28</sup>. Decydujące znaczenie prac Williamsona dla EKT wynika stąd, iż w przekonujący, a przede wszystkim dający się zweryfikować empirycznie sposób określa determinanty wyboru sposobu „zarządzania” transakcjami. Forma organizacji transakcji zależy przede wszystkim od ich częstotliwości, stopnia specyficzności inwestycji, a także poziomu niepewności [Williamson, 1979, s. 253]<sup>29</sup>. Williamson używa wyrażenia „koszt transakcyjny”, którego zawartość znaczeniowa jest bardzo bliska koncepcjom Coase'a z *The Nature* i sprowadza się do kosztów koordynacji (zarządzania) transakcjami. Wzbogacenie treści semantycznej tego wyrażenia ma miejsce na początku lat 90., gdy [Williamson, 1991] rozpatruje wpływ

<sup>27</sup> Przy założeniu, że nie ma takich sprzedawców, u których ceny byłyby identyczne.

<sup>28</sup> W ramach wigowskich interpretacji historii zakłada się, iż w nauce dokonuje się nieustający postęp, a „[...] niedoskonałe teorie z przeszłości są zastępowane przez teorie coraz bliższe współczesnym, co do których zakłada się, że są poprawne” [Brzeziński, 2004, s. 8].

<sup>29</sup> Szczegółowe omawianie EKT Williamson nie jest celem niniejszego artykułu. Wyczerpujący wykład jego teorii zawarty jest w [Williamson, 1985, 1998].

instytucji (systemu prawnego) na wysokość kosztów transakcyjnych, a „koszt transakcyjny” staje się niejako intuicyjnie odnoszony do pojęcia instytucji<sup>30</sup>.

Ostatnie istotne wzbogacenie zawartości znaczeniowej „kosztu transakcyjnego” ma miejsce wraz z rozwijającą się od lat siedemdziesiątych „dziedziną mierzenia” EKT, której przedmiotem jest badanie wpływu kosztów monitorowania wysiłku (produktywności) uczestników pracy zespołowej [Alchian i Demsetz, 1972] oraz kosztów określania charakterystyk dóbr na sposób organizacji transakcji [Barzel, 1982]. W *Production, Information Costs, and Economic Organization* (1972) Alchian i Demsetz odchodzą od postrzegania firmy jako organizacji autorytarnej, której pracownicy automatycznie wykonują polecenia pryncypała, co było charakterystyczne dla koncepcji firmy rozwijanej przez Williamsona na początku lat 70. Twierdzą oni, iż kluczowym problemem w koordynacji pracy zespołowej jest pomiar zaangażowania podmiotów w niej uczestniczących. [Jensen i Meckling, 1976] nawiązując do wcześniejszych prac z zakresu problematyki *separation of ownership from control* rozszerzają analizę [Alchiana i Demsetza, 1972] o koszty relacji agencji między kadrą zarządzającą a właścicielami przedsiębiorstwa. Wreszcie Yoram Barzel w serii artykułów z początku lat osiemdziesiątych bada wpływ kosztów pomiaru charakterystyk dóbr na wydatki związane z ich wymianą, a także na sposób jej organizacji. *Signum specificum* wszystkich tych trzech obszarów badawczych w ramach „dziedziny mierzenia” jest skupienie uwagi na analizie wpływu asymetrii informacji na sposób organizacji działalności transakcyjnej, co jednocześnie odróżnia ten nurt badawczy od „dziedziny zarządzania”, w której *explanans* dominuje kategoria niekompletnych kontraktów (por. [Foss et al., 1999, s. 634]). Wraz z rozwojem „dziedziny mierzenia” pole semantyczne „kosztu transakcyjnego” ulega rozszerzeniu o koszt mierzenia „wysiłku” uczestnika pracy zespołowej lub menedżera, a także atrybutów wymienianych dóbr.

## Podsumowanie

Idea kosztownej wymiany była obecna w myśli ekonomicznej od jej „początków” i chociaż do XX wieku przybierała wiele form i treści znaczeniowych, to jednak uważamy ją za ideę elementarną. Niezwykle interesujące jest to, iż wyrażenie „koszt transakcyjny”, u którego podstaw semantycznych leży idea kosztownej wymiany pojawiło się w literaturze ekonomicznej dopiero w latach czterdziestych XX wieku. Wśród czynników odpowiedzialnych za ten fakt należy wymienić postępującą formalizację teorii ekonomii, a co za tym idzie „uściślanie” jej podstawowych pojęć, a więc również wieloznacznego „tarcia”, które w ekonomicznej kategorii kosztu ujmuje zarówno [Hicks, 1935], jak też [Coase, 1937]. [Hicks, 1935] nie tylko „tłumaczy” tarcie na *koszt transferu aktywów*, ale również nadaje jemu ściśle określony desygnat, a więc je operacjonalizuje, dzięki

<sup>30</sup> Zjawisko zbliżania się pól semantycznych „kosztu transakcyjnego” i „instytucji” wynika przede wszystkim ze znaczącej dynamiki badań nad współzależnością KT i instytucji, co stanowi jeden z głównych obszarów analizy nowej ekonomii instytucjonalnej.

czemu wyrażenie „koszt transakcyjny” po raz pierwszy pojawia się właśnie w kontekście wymiany aktywów kapitałowych [Scitovsky, 1940, s. 307]. W kolejnych latach pojęcie to zaczyna być używane do opisu kosztów wymiany praw własności [Demsetz, 1968], wydatków związanych z prowadzeniem transakcji w modelu Arrowa-Debreu (np. [Hahn, 1971]), kosztów pomiaru charakterystyk dóbr [Barzel, 1982], a także wydatków związanych z określoną *instytucjonalną strukturą produkcji* [Coase, 1991]<sup>31</sup>. Obrastanie „kosztu transakcyjnego” nowymi treściami znaczeniowymi doprowadziło do szybkiej popularyzacji tego wyrażenia (zob. wykres 1), choć kosztem wzrostu jego wieloznaczności – „koszt transakcyjny” staje się znów niejako synonimem do „tarcia”, na co wskazuje zamienne używanie tych pojęć przez wielu autorów<sup>32</sup>. Wszystko to powoduje, iż w EKT „[...] musimy akceptować pluralizm” [Williamson, 2000, s. 595], co też uczyniliśmy w niniejszym artykule opisując wybrane elementy pola semantycznego wyrażenia „koszt transakcyjny”.

### Bibliografia

- Alchian A.A., Demsetz H., [1972], *Production, Information Costs, and Economic Organization*, „American Economic Review”, 62(5): 777-795.
- Allen D.W., [1999], *Transaction Costs*, [w:] *Encyclopedia of Law and Economics, Volume I. The History and Methodology of Law and Economics* (red.) B. Bouckaert, G. De Geest, Edward Elgar, Cheltenham, s. 894-926.
- Anderson G.M., Goff B.L., Tollison R.D., [1988], *The Rise and (Recent) Decline of Mathematical Economics*, „Bulletin of the History of Economics Society”, 8(1): 44-48.
- Arena R., [2002], *Schumpeter and Walras*, Annual Meeting of the International Walras Association, 20.09.2002, University Lyon II, France (maszynopis).
- Arrow K.J., [1965], *Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care: Reply (The Implications of Transaction Costs and Adjustment Lags)*, „American Economic Review”, 55(3): 154-58.
- Arystoteles, [1964], *Polityka*, PWN, Warszawa.
- Barro R.J., Santomero A.M., [1972], *Household Money Holdings and the Demand Deposit Rate*, „Journal of Money, Credit and Banking”, 5: 397-413.
- Barzel Y., [1982], *Measurement Cost and the Organization of Markets*, „Journal of Law and Economics”, 25(1): 27-48.
- Barzel Y., [1985], *Transaction Costs: Are They Just Costs?*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics”, 141: 4-16.
- Baumol W.J., [1952], *The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach*, „Quarterly Journal of Economics”, 66(4): 545-556.

<sup>31</sup> To, że w nowej ekonomii instytucjonalnej uwaga badaczy koncentruje się na analizie oddziaływania instytucji na koszty transakcyjne nie oznacza, iż nie zależą one od rozwiązań technologicznych (m.in. techniki produkcji). Często podawanym przykładem tego, że innowacje technologiczne mają znaczenie jest chociażby wynalezienie telefonu, które znacząco obniżyło koszt przesyłu informacji. Zatem zarówno instytucje, jak też technologia determinują wielkość kosztów transakcyjnych: „[I]nstytucje tworzą strukturę, w ramach której odbywa się wymiana (wspólnie z wykorzystywaną technologią), i która determinuje koszty transakcji i transformacji” [North, 1990, s. 34] (por. [Barzel, 1985, s. 13]).

<sup>32</sup> Tak też można interpretować rosnącą w latach 90. liczbę artykułów w *AER* z „tarciami” i słabnące tempo wzrostu liczby publikacji z „kosztami transakcyjnymi” – pola znaczeniowe tych wyrażen zbliżają się do siebie (zob. wykres 1).

- Bernard Ch.I., [1938], *The Functions of the Executive*, Harvard University Press, Cambridge MA.
- Blaug M., [1992, 1995], *The Methodology of Economics or How Economists Explain*, Press Syndicate of the University of Cambridge, Cambridge (przekład polski: *Metodologia ekonomii*, tłum. B. Czarny, PWN, Warszawa 1995).
- Blaug M., [1996, 2000], *Economic Theory in Retrospect*, Press Syndicate of the University of Cambridge, Cambridge, (przekład polski: *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, tłum. I. Budzyńska, H. Figaszewska, H. Hagemajer, S. Kubiela, A. Szeworski, Z. Wiankowska-Ladyka, PWN, Warszawa 2000).
- Brzeziński M., [2004], *Kryteria oceny dobrobytu społecznego. Z historii współczesnej ekonomii dobrobytu*, niepublikowana praca doktorska, WNE UW.
- Coase R.H., [1937], *The Nature of the Firm*, „*Economica*”, 4: 336-405.
- Coase R.H., [1991], *The Institutional Structure of Production*, Lecture to the Memory of Alfred Nobel (<http://nobelprize.org/economics/laureates/1991/coase-lecture.html>).
- Coase R.H., [1993a], *The Nature of the Firm: Origin*, [w:] *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*, (red.), O.E. Williamson, S.G. Winter, Oxford University Press, Oxford, s. 34-47.
- Coase R.H., [1993b], *The Nature of the Firm: Meaning*, [w:] *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*, (red.), O.E. Williamson, S.G. Winter, Oxford University Press, Oxford, s. 48-60.
- Coase R.H., [1993c], *The Nature of the Firm: Influence*, [w:] *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*, (red.), O.E. Williamson, S.G. Winter, Oxford University Press, Oxford, s. 61-74.
- Coase R.H., [1993d], *Coase on Posner on Coase: Comment*, „*Journal of Institutional and Theoretical Economics*”, 149(1): 96-98.
- Collard D.A., [1993], *High Hicks, Deep Hicks and Equilibrium*, „*History of Political Economy*”, 25(2): 331-350.
- Davidson M.G., [1896], *Friction in Economics*, [w:] *Dictionary of Political Economy*, (red.), I. Palgrave, Macmillan, London.
- Demsetz H., [1964], *The Exchange and Enforcement of Property Rights*, „*Journal of Law and Economics*”, 7: 11-26.
- Demsetz H., [1966], *Some Aspects of Property Rights*, „*Journal of Law and Economics*”, 9: 61-70.
- Demsetz H., [1967], *Towards a Theory of Property Rights*, „*American Economic Review*”, 57: 347-373.
- Demsetz H., [1968], *The Cost of Transacting*, „*Quarterly Journal of Economics*”, 82: 33-53.
- Diamond A., [1980], *Is Economics More Empirical?*, „*The History of Economics Society Bulletin*”, Summer, 2: 27-29.
- Dutton D.S., Gramm W.P., [1973], *Transactions Costs, the Wage Rate, and the Demand for Money*, „*American Economic Review*”, 63(4): 652-665.
- Feige E.L., Parkin M., [1971], *The Optimal Quantity of Money, Bonds, Commodity Inventories, and Capital*, „*American Economic Review*”, 61(3): 335-349.
- Foley D.K., [1970], *Economic Equilibrium with Costly Marketing*, „*Journal of Economic Theory*”, 2(3): 276-91.
- Foss N.J., Lando H., Thomsen S., [1999], *The Theory of the Firm*, [w:] *Encyclopedia of Law and Economics, Volume I. The History and Methodology of Law and Economics*, (red.), B. Bouckaert, G. De Geest, Edward Elgar, Cheltenham, s. 631-658.
- Hahn F.H., [1971], *Equilibrium with Transaction Costs*, „*Econometrica*” 39(3): 417-39.
- Handa J., [2000], *Monetary economics*, Routledge, London-New York.
- Hardt Ł., [2004], *Historyczna rekonstrukcja powstania i rozwoju ekonomii kosztów transakcyjnych*, „*Studia Ekonomiczne*”, 1-2 (XL-XLI), 95-110.
- Hardt Ł., [2005], *Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „*Gospodarka Narodowa*”, 1-2, 1-19.
- Hardt Ł., [2006], *Transaction Cost Economics as a Three Dimensional Externally Driven Research Program*, „*Studia Ekonomiczne*”, 1-2, s. 7-31.

- Hayek F.A., [1945, 1998], *The Use of Knowledge in Society*, „American Economic Review”, 35(4): 519-530 (przekład polski: *Wykorzystanie wiedzy w społeczeństwie*, [w:] *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Hayek F., tłum. G. Łuczkiwicz, Znak, Kraków 1998).
- Hicks J.R., [1935], *A Suggestion for Simplifying the Theory of Money*, „Economica”, 2(5): 1-19.
- Hyer S.H., [1960], *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*, Ph.D. Thesis, wyd. pierwsze, MIT Press, Cambridge MA, 1976.
- Jao Y.C., [1978], *The Square-Root Formula in Monetary Theory*, „Hong Kong Economic Papers”, 12: 37-62.
- Jensen M., Meckling W., [1976], *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics”, 3(4): 305-360.
- Kalaitzidakis P.T., Mamuneas P., Stengos T., [2003], *Rankings of Academic Journals and Institutions in Economics*, „Journal of the European Economic Association”, 1(6): 1346-1366.
- Kaldor N., [1934], *The Equilibrium of the Firm*, „The Economic Journal”, 44(173): 60-76.
- Karni E., [1973], *The transactions Demand for Cash: Incorporation of the Value of Time into the Inventory Approach*, „Journal of Political Economy”, 81(5): 1216-1225.
- Karni E., [1974], *The Value of Time and the Demand for Money*, „Journal of Money, Credit and Banking”, 6(1): 45-64.
- Keynes J.M., [1930], *A Treatise on Money*, Harcourt, Brace and Co., New York.
- Klaes M., [2000a], *The History of the Concept of Transaction Costs: Neglected Aspects*, „Journal of the History of Economic Thought”, 22(2): 191-216.
- Klaes M., [2000b], *The Birth of the Concept of Transaction Costs: Issues and Controversies*, „Industrial and Corporate Change”, 9(4): 567-593.
- Klaes M., Sent E.M., [2005], *A Conceptual History of the Emergence of Bounded Rationality*, „History of Political Economy”, 37(1): 27-59.
- Koselleck R., [1972, 2001], *Begriffsgeschichte und Sozialgeschichte*, [w:] *Soziologie und Sozialgeschichte*, (red.), Lutz P., Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 16, s. 116-131 (przekład polski: *Historia pojęć a historia społeczna*, [w:] *Semantyka historyczna*, tłum. W. Kunicki, Wyd. Poznańskie, Poznań 2001).
- Kurz M., [1974], *Equilibrium in a Finite Sequence of Markets with Transaction Cost*, „Econometrica”, 42(1): 1-20.
- Lees D.S., Rice R.G., [1965], *Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care: Comment*, „American Economic Review”, 55(3): 140-54.
- Lovejoy A.O., [1965, 1999], *The Great Chain of Being: A Study of the History of an Idea*, Harper and Row Publishers, New York (przekład polski: *Wielki łańcuch bytu: studium z dziejów idei*, tłum. A. Przybysławski, wyd. KR, Warszawa 1999).
- Marschak J., [1950], *The Rationale for the Demand for Money and of „Money Illusion”*, „Metroeconomica”, 2: 71-100.
- Marschak J., [1954], *Towards an Economic Theory of Organization and Information*, [w:] *Decision Processes*, (red.), R.M. Thrall, R.L. Davis, C.H. Coombs, John Wiley, New York, s. 187-220.
- Marschak J., [1959], *Remarks on the Economics of Information*, „Cowles Foundation Working Paper”, no 146.
- Marschak J., Makower H., [1938], *Assets, Prices and Monetary Theory*, „Economica”, 5(19): 261-288.
- Menger K., [1893, 2004], *Principles of Economics*, edycja elektroniczna z 2004 r. opracowana przez Ludwig von Mises Institute ([www.mises.org/etexts/menger/mengerprinciples.pdf](http://www.mises.org/etexts/menger/mengerprinciples.pdf)).
- Mises L., [1912, 1981], *The Theory of Money and Credit*, Liberty Fund, Indianapolis.
- Niehans J., [1969], *Money in a Static Theory of Optimal Payments Arrangements*, „Journal of Money, Credit and Banking”, 1(4): 706-26.
- Niehans J., [1987], *Transaction Costs*, [w:] *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, (red.), J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, London.

- North D.C., Wallis J., [1986], *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970*, [w:] *Long Term Factors in American Economic Growth*, (red.), S.L. Engerman, R.E. Gallman, University of Chicago Press, Chicago, s. 95-148.
- North D.C., [1990], *Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Robinson A., [1934], *The Problem of Management and the Size of the Firms*, „The Economic Journal”, 44(174): 242-257.
- Schumpeter J., [1939], *Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, The McGraw-Hill Book Company, New York.
- Scitovsky T., [1940], *A Study of Interest and Capital*, „Economica”, 7(27): 293-317.
- Smith A., [1776, 1954], *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Methuen and Co., Ltd. London (wydanie pierwsze) (przekład polski: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, tłum. G. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski, A. Prejbisz, B. Jasińska, PWN, Warszawa 1954).
- Starr R.M., [1970], *Equilibrium and Demand for Media of Exchange in a Pure Exchange Economy with Transactions Costs*, „Cowles Foundation Working Paper”, no 300.
- Starr R., Ostroy J.M., [1990], *The Transactions Role of Money*, [w:] *Handbook of Monetary Economics*, (red.), B.F. Friedman, F.H. Hahn, Elsevier, New York.
- Starrett D.A., [1973], *Inefficiency and the Demand for Money in a Sequence Economy*, „Review of Economic Studies”, 40(4): 437-448.
- Stigler G.J., [1961], *The Economics of Information*, „Journal of Political Economy”, 59(3): 213-225.
- Tobin J., [1956], *The Interest-Elasticity of Transactions Demand for Cash*, „Review of Economics and Statistics”, 38(3): 241-247.
- Ulph A.M., Ulph D.T., [1975], *Transaction Costs in General Equilibrium Theory – A Survey*, „Economica”, 42(168): 355-372.
- Walras L., [1893], *To Johan Gustave Knut Wicksell* (list nr 1170), [w:] *Correspondence of Léon Walras and Related Papers, Vol. II (1884-1897)*, (red.), W. Jaffé, Royal Netherlands Academy of Sciences and Letters, Amsterdam.
- Williamson O.E., [1985, 1998], *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York (przekład polski: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, tłum. J. Kropiwnicki, PWN, Warszawa 1998).
- Williamson O.E., [1979], *Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, „Journal of Law and Economics”, 22(2): 233-261.
- Williamson O.E., [1991], *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, „Administrative Science Quarterly”, 36(2): 269-296.
- Williamson O.E., [1994], *Research Needs and Opportunities in Transaction Cost Economics*, „Journal of Business Economics”, 1(1): 45-46.
- Williamson O.E., [2000], *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature”, 38(3): 595-613.

## THE ORIGIN AND EVOLUTION OF THE TERM “TRANSACTION COST”

### Summary

The article tracks the origin of the term “transaction cost” and shows changes in the meaning of the phrase over time. The author applies analysis methods commonly used in research into the history of economic ideas.

The first part of the article, which shows how the term “transaction cost” originated and developed, refers to “intellectual history” and presents various forms of “elementary ideas,” focusing on the concept of “costly exchange” and “transaction cost.”

The author argues that the idea of “costly exchange” has been known in the theory of economics practically since its beginnings, as exemplified by works by Aristotle, Smith and Menger.

In the second part of the article, after tracking the origin of the term “transaction cost,” the author changes his analysis method in favor of an “institutional approach” and focuses on changes in the meaning of the term “transaction cost.” The analysis reveals that, contrary to what many researchers claim, the term “transaction cost” was first used in economic literature as early as 1940 by Tibor Scitovsky in his work *A Study of Interest and Capital*. Most economists addressing this matter in literature tend to believe that the term was first used by Jacob Marschak in 1950.

The study also showed that initially the term “transaction cost” had a strictly specific meaning (as the cost of transferring capital assets, for example). With time, as new institutional economics developed, the term lost its limited meaning and became a more general category.

The author concludes by observing that the many meanings of the term “transaction cost” – coupled with the lack of consensus among economists on the influence of transaction costs on economic effectiveness – explain why further research is needed into the role of transaction costs in the functioning of markets and enterprises.